



Fot. Wojtek Górski

Nagrody dla najlepszych w TSL rozdane

Spowolnienie gospodarcze odciska swoje piętno na branży TSL. Dowodem na to jest najnowszy ranking, który po raz pierwszy w historii pokazuje spadek przychodów. W niełatwych warunkach firmy potrafią jednak znaleźć drogi do utrzymania swojej pozycji i rozwoju



Najlepsi z najlepszych zostali nagrodzeni na gali, która odbyła się 20 czerwca w warszawskiej restauracji Villa Foksal. Imprezę otworzyła Dominika Sikora, redaktor naczelna serwisów gazetaprawna.pl i forsal.pl. Przypomniała o zerwanych łańcuchach dostaw, rosnących kosztach działalności czy nowych obowiązkach, wynikających choćby ze zmieniających się przepisów, które wywarły ogromny wpływ na funkcjonowanie branży TSL.

Zwycięzcy 29. edycji rankingu branży TSL zostali wyłonieni w sześciu kategoriach: przychody z działalności TSL, dynamika przychodów z działalności TSL oraz przychodów pochodzących z głównych rodzajów działalności: spedycji drogowej, spedycji morskiej/oceanicznej, transportu drogowego oraz usług logistycznych. Jak pokazały wyniki, były firmy, które powtórzyły sukces z ubiegłego roku, ale i takie, które awansowały w rankingu. Niektóre zadebiutowały na podium.

Pierwsze miejsce w tegorocznej edycji rankingu w kategorii przychodów z działalności TSL osiągnęła Grupa Raben. To już trzecie z rzędu zwycięstwo tej firmy.

- Dlatego nie kryję zaskoczenia, że znaleźliśmy się na podium. I przyznaje, że niezwykle miło jest odebrać wyróżnienie. Szczególnie że ubiegły rok był pełen wyzwań, czasem podejmowa-

nia ważnych decyzji, które w naszym przypadku okazały się trafione - powiedział Piotr Toczyłowski, Air & Rail Freight Country Manager, Raben Sea & Air SE, Grupa Raben, odbierając nagrodę, i dodał, że firma nie byłaby tu, gdzie jest, gdyby nie realizacja nowych projektów.

- Inwestujemy w nieruchomości, tabor, ale i nowe technologie, cyfryzację oraz zrównoważony rozwój. Co więcej, robimy to we współpracy z naszymi klientami biznesowymi, bo chcemy być dla nich partnerem w prowadzonej działalności, a nie tylko firmą obsługującą ich zlecenia - powiedział Piotr Toczyłowski, dziękując przy okazji zespołowi za wysiłek, zaangażowanie i trud, jaki wkładają w rozwój firmy.

- Bez nich nie byłoby sukcesów, na które liczymy też w kolejnych latach. Bo nagroda jest dla nas kołem zamachowym na przyszłość - zaznaczył.

Na drugim miejscu w tej kategorii znalazła się GK DPD Polska, a podium zamknęła firma DSV.

W kategorii dynamiki przychodów z działalności TSL liderem została A&S CARCO, w imieniu której nagrodę odebrała Anita Kwiecińska, dyrektor logistyki.

- Jest nam niezwykle miło, że dołączyliśmy w tym roku do grona najlepszych firm w branży TSL. Nagroda będzie napędzać nas do dalszego rozwoju, będzie też

motywacją do poprawiania wyników w kolejnych latach - skomentowała - Anita Kwiecińska, podkreślając, że dobry ubiegłoroczny wynik to zasługa wszystkich pracowników, ich ciężkiej pracy, konsekwencji i determinacji w dążeniu do obranego celu.

- Nie udało się osiągnąć sukcesu bez naszych szefów, którzy są motorem napędowym dla całego zespołu - dodała.

Druga pozycja w tej kategorii przypadła LPP Logistics, a trzecia spółce BFI.

Zwycięzcą w obszarze spedycji drogowej została ROHLIG SUUS Logistics. Warto dodać, że rok wcześniej w 28. edycji rankingu spółka zajęła drugą pozycję. Jak powiedział, odbierając nagrodę Andrzej Kozłowski, członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics, nie było to łatwe zadanie. Przede wszystkim dlatego, że 2023 r. był bardzo ciężki dla branży, ale i firmy.

- Nie po raz pierwszy jednak. Już nieraz przechodziliśmy bowiem przez kryzys ekonomiczny. A przyszłość również zapowiada się burzliwie. Stabilność naszego otoczenia została zachwiana, mamy do czynienia ze zmianami nie tylko na lokalnych, lecz także na globalnym rynku, w geopolityce. Dlatego i tym razem damy radę, podobnie jak w latach poprzednich. Nie obawiałbym się też o branżę, w której działamy. Jest potrzebna, do tego nieraz udowodniła,

że jest w stanie wyjść obronną ręką w trudnych momentach - dodał Andrzej Kozłowski i zaznaczył, że na korzyść firmy działa dywersyfikacja działalności pod względem usług, branż klientów, a także geograficzna. I przypomniał, że w ubiegłym roku spółka dostrzegła potencjał Kazachstanu jako hubu logistycznego między Europą a Azją, a w szczególności Chinami, i otworzyła oddział w Ałmaty. Oferuje w nim m.in. spedycję lotniczą, drogową, kolejową, rozwiązania intermodalne, a także stawia na rozwój usług magazynowych.

Na drugiej pozycji w tej kategorii uplasowała się firma Optima Logistics Group, a na trzecim Hellmann Worldwide Logistics Polska.

Pierwsze miejsce w kategorii spedycja morska/oceaniczna zajęła Ligentia Poland. Firma powstała w 1996 r., ma biura i centra dystrybucyjne w kluczowych ośrodkach produkcyjnych na całym świecie. Każdego roku przewozi globalnie 250 TEU frachtu morskiego. Miejsce drugie przypadło DHL Global Forwarding, a trzecie firmie Tirsped.

W spedycji drogowej liderem okazała się Fresh Logistics Polska. Robert Kozak, menedżer sprzedaży, odbierając nagrodę, również odniósł się do trudnego 2023 r. Jak powiedział, firmie było łatwiej działać na rynku niż konkurencji, bo na co dzień jest związana z obsługą sek-

tora spożywczego, przez co była mniej podatna na występujące zawirowania.

- Mogliśmy szybciej reagować na zachodzące na rynku zmiany. Nie osiągnęlibyśmy jednak sukcesu, gdyby nie konsekwentna realizacja naszej wizji i przyjętych założeń. Oczywiście nie byłby on możliwy bez naszych pracowników. Bez załogi byłibyśmy tylko organizacją, która funkcjonuje, a nie ma dynamiki w rozwoju i siły, by stawiać czoła nowym wyzwaniom - podkreślił.

Na podium uplasowała się też firma SKAT Transport, która poprawiła wynik o jedną pozycję względem ubiegłego roku, oraz LINK, na miejscu trzecim.

W kategorii usługi logistyczne po raz drugi z rzędu wygrała Grupa Raben.

- Konkurencja na rynku jest duża, musimy się mierzyć w walce o klienta z wieloma graczami. Wygrywamy jednak tym, że utrzymujemy bliskie relacje z naszymi klientami. To nasza przewaga biznesowa nad innymi. Nasze samochody są u naszych klientów codziennie - skomentował, odbierając kolejną nagrodę Piotr Toczyłowski.

Wiceliderem okazała się Grupa DSV, podobnie jak przed rokiem. Zaskoczenia nie było też na trzecim miejscu, które ponownie zajęła firma Schenker.

Podczas gali dr hab. prof. SGH Halina Brdulak ze

Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, która opracowała wyniki 29. rankingu Dziennika Gazety Prawnej przedstawiła też wnioski z ankiet zebranych wśród jego uczestników na potrzeby Barometru Nastrojów.

- Spadek przychodów odnotowany za 2023 r. powinien negatywnie wpływać na optymizm. Szczególnie że nastąpił też spadek o 50 proc. rentowności w sektorze. Wyniosła ona za ubiegły rok 2,5 proc. Tymczasem jest zupełnie odwrotnie. To kolejny rok z rzędu, w którym wynik optymizmu utrzymał się na poziomie 90 pkt - podkreśliła i dodała, że to świadczy o tym, iż w branży jest energia, a firmy pozytywnie myślą o nadchodzącej przyszłości. Zwróciła też uwagę, że wśród wyzwań, których najbardziej obawiają się przedsiębiorcy i które wzbudzają największą kontrowersję, jest ESG.

Profesor Brdulak podkreśliła, że jak pokazała ankieta, 15 proc. firm uznało, iż mogą przestać istnieć. Dotyczyło to małych podmiotów. Zwróciła uwagę, że współpraca również jest elementem idei ESG.

- Dlatego ważne jest, by w trudnych czasach iść razem, a nie koncentrować się wyłącznie na swoim biznesie. W grupie tkwi siła, która jest potrzebna mniejszym graczom, by przetrwali - dodała.

Branża transportowa szoruje po dnie

To już drugi rok z rzędu, w którym polska branża transportowa zmagają się z kryzysem. Problem jest na tyle poważny, że przedsiębiorcy po raz pierwszy w historii oczekują wsparcia rządu

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

W ciągu pierwszych czterech miesięcy przetransportowano 179,393 mln t ładunków, czyli o 2,7 proc. mniej niż rok wcześniej – wynika z danych GUS. Co ważne, trend się pogłębia. W lutym odnotowano 1,2 proc. spadku. To niejedyna informacja, na którą warto zwrócić uwagę. Kwiecień był drugim miesiącem z rzędu, w którym ograniczeniu uległy przewozy transportem samochodowym. Obsłużył on 89 047 tys. t ładunków, czyli o 0,3 proc. mniej niż przed rokiem. Dla porównania jeszcze w lutym przewozy tym środkiem transportu były o 5,6 proc. większe niż rok wcześniej.

Jak tłumaczy przewoźnicy, rynek przewozów jest niestabilny, obserwowane są duże wahania liczby zleceń. Wpływ na to mają sytuacja gospodarcza i spowolnienie, które było odczuwalne zwłaszcza w poprzednim roku.

– Wysoka inflacja i spadek konsumpcji sprawiły, że największe spadki w przewozach krajowych widzieliśmy w sektorze AGD oraz meblowym, a także w automotive, jednak tutaj przyczyną były zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw, takie jak blokada Kanału Sueskiego, i utrudnienia w transporcie towarów z Azji – komentuje sytuację Fabian Szmurło, Domestic FTL Product Director w ROHLIG SUUS Logistics. I dodaje, że w ostatnim czasie firmy transportowe borykają się ze znacznym wzrostem kosztów prowadzenia działalności. Podwyżka opłat drogowych, wyższa płaca minimalna, rosnące koszty części do samochodów i usługi warsztatowe to tylko niektóre przykłady. Wspomniane zjawiska miały także przełożenie na wzrost stawek na rynku. Ich poziom z trudem pozwala na prowadzenie działalności. Marże pozostają na bardzo niskim poziomie, wynoszącym 1-2 proc.

Magdalena Szaroleta, dyrektor sprzedaży Raben Transport, potwierdza, że główną przyczyną złej sytuacji są wciąż rosnące koszty prowadzenia działalności transportowej i jednocześnie kryzys ekonomiczny, który powoduje mniejsze wolumeny. To przekłada się na spadek cen, co jest dla wielu firm nie do udźwignięcia.

– A ponieważ sytuacja już wcześniej nie wyglądała dobrze, ten moment dla wielu mniejszych firm przyniesie ostateczną decyzję o zakończeniu działalności transportowej – uważa i wskazuje na myta w takich krajach jak np. Niemcy, które powodują wzrost kosztów. Dodatkowo w tym roku rośnie płaca minimalna.

– To wpłynie dodatkowo na wzrost kosztu jednego kilometra o 2-3 proc. – uzupełnia Magdalena Szaroleta.

Negatywne wskaźniki

Taka sytuacja przekłada się na wyniki firm działających w obszarze transportu i gospodarki magazynowej. Jak wynika z danych GUS, w I kw. roku były one znacznie niższe od osiągniętych rok wcześniej. Wynik ze sprzedaży zmniejszył się o 80,6 proc. do 0,4 mld zł. Wynik finansowy brutto spadł o 42,5 proc. do 1,7 mld zł, a wynik finansowy netto o 53,2 proc. do 1,2 mld zł.

Obniżyły się też wskaźniki rentowności: sprzedaży brutto (z 3,7 proc. do 0,7 proc.), obrotu brutto (z 5,3 proc. do 3,0 proc.) oraz obrotu netto (z 4,4 proc. do 2,0 proc.). Wskaźnik poziomu kosztów również uległ pogorszeniu (wzrost z 94,7 proc. do 97,0 proc.). Zmniejszył się także odsetek przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (z 75,5 proc. do 59,2 proc.) oraz udział przychodów tych podmiotów w przychodach tej sekcji ogółem (z 74,5 proc. do 62,5 proc.).

Nie pozostaje to bez wpływu na zadłużenie sektora. Gorsze wyniki powodują bowiem kłopoty z płynnością. Jak wynika z danych przygotowanych dla DGP przez BIG InfoMonitor, zadłużenie sektora pogłębia się wręcz z każdym miesiącem. Na koniec 2023 r. sięgało 3,08 mld zł, w styczniu 2024 r. już 3,09 mld zł, a na koniec kwietnia wyniosło 3,21 mld zł. Liczba dłużników nie rośnie, co wskazuje, że firmy, które już miały kłopoty, borykają się z coraz większymi problemami finansowymi.

Jak zauważa Fabian Szmurło, wyzwaniem dla przewoźników są też długie terminy płatności, niekiedy sięgające 120 dni. To, jak mówi, wprost przekłada się na ich płynność finansową.

– W SUUS zapewniamy naszym partnerom transportowym płatność w bardzo atrakcyjnych terminach

w porównaniu z rynkiem. Co więcej, umożliwiamy rozliczenia za pośrednictwem systemu ALEO, co pozwala skrócić czas oczekiwania na płatności – zapewnia.

Tomasz Starzy, analityk Dun & Bradstreet, opowiada, że firma każdego miesiąca monitoruje w programie DunTrade mniej więcej około 1 mld zł płatności w branży transportowej. Łącznie to około 40 tys. firm, zarówno transportowych, jak i tych, które z transportem współpracują, czyli zleceniodawcy usług.

– W marcu tego roku 83 proc. z płatności w branży transportowej było płatnych w terminie, a 10 proc. z opóźnieniem powyżej 30 dni. Warto podkreślić jest to, że 3 proc. płatności ma opóźnienie powyżej czterech miesięcy. Co w praktyce oznacza, że nigdy nie zostaną zapłacone – zauważa Tomasz Starzy i dodaje, że w sektorze ponad połowa firm jest w słabej kondycji finansowej, a kolejne 6,7 proc. w bardzo złej.

W tym kontekście nie powinno dziwić to, że bardzo mocno spadł poziom optymizmu przedsiębiorców w branży transportowej.

– Badanie Dun & Bradstreet The Global Business Optimism Insights pokazało, że poziom optymizmu wśród przedsiębiorstw spadł z 61,4 proc. do 56,9 proc., co jest jednym z gorszych wyników spośród 17 monitorowanych branż. Mniejszym poziomem optymizmu wykazują się tylko przedsiębiorcy z handlu, usług, finansów i budownictwa – mówi Tomasz Starzy.

Są już pierwsze upadłości w sektorze. W I kw. roku, jak podał GUS, ogłoszono ich już sześć, wobec tylko jednej w tym samym czasie 2023 r. Tak trudne warunki sprawiają też, że coraz mniej firm decyduje się na założenie biznesu w tej branży. W I kw. roku było w sumie 5986 rejestracji, wobec 6187 przed rokiem.

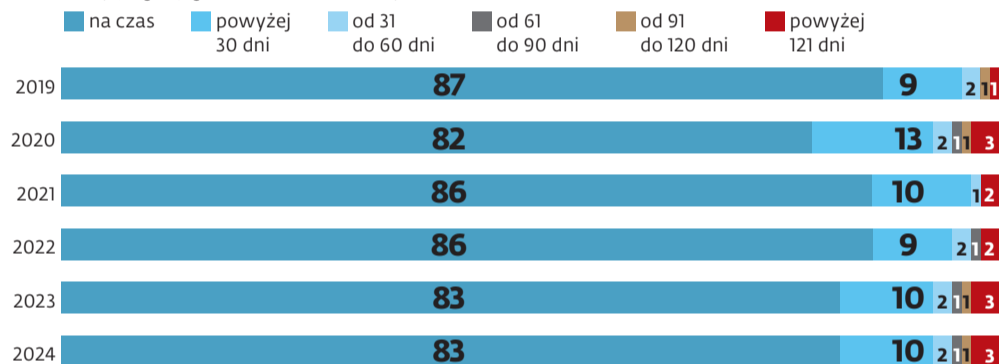
Przedsiębiorcy zaznaczają, że jest źle, ale zwracają też uwagę, że od kwietnia można mówić o delikwatnym ożywieniu rynku.

– Jednak dziś trudno to traktować jako powrót na stałą ścieżkę wzrostową. Podchodzimy do tego z ostrożnym optymizmem – komentuje sytuację Fabian Szmurło.

Dlatego też w maju ogólny klimat koniunktury w sekcji transport i gospodarka ma-

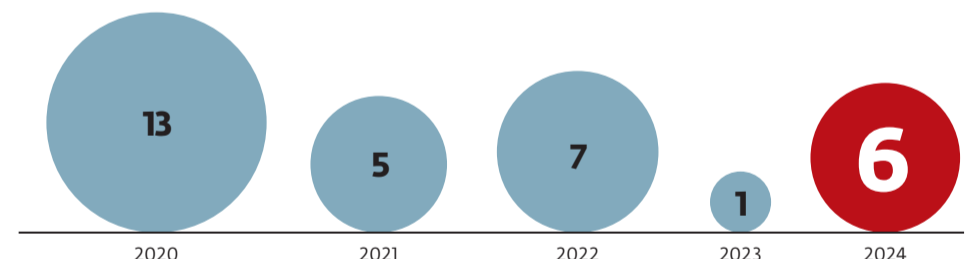


▼ Jak wyglądają płatności branży TSL



▼ Upadłości w sektorze TSL

(dane na I kw. każdego roku)



Źródło: BIG Info Monitor, Dun & Bradstreet, GUS

gazynowa (dane GUS) jest oceniany mniej niekorzystnie niż przed miesiącem. Poprawiły się do neutralnych oceny bieżące dotyczące ogólnej sytuacji gospodarczej, natomiast niekorzystne przewidywania w tym zakresie są zbliżone do notowanych w kwietniu tego roku. Mniej negatywne niż w poprzednim miesiącu są diagnozy popytu, sprzedaży oraz sytuacji finansowej. Powyższe są natomiast prognozy dotyczące popytu (po raz pierwszy od ponad dwóch lat), a negatywne pozostają przewidywania w zakresie sprzedaży oraz sytuacji finansowej. Dyrektorzy jednak nadal spodziewają się wzrostu cen. Wśród barier utrudniających prowadzenie bieżącej działalności przedsiębiorstwa najczęściej wskazują natomiast koszty zatrudnienia, wysokie obciążenia na rzecz budżetu oraz niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej. W porównaniu z sytuacją sprzed roku w największym stopniu wzrosło znaczenie wysokich obciążeń na rzecz budżetu, natomiast

najbardziej zmalała dotkliwość niepewności ogólnej sytuacji gospodarczej.

Postulaty do rządu

Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska (TLP) zaproponował Ministerstwu Infrastruktury rozwiązania, których wdrożenie uchroniłoby sektor przed lawiną bankructw. Dziś bowiem, jak podkreśla, przewoźnicy zmagają się z największą od 30 lat zapaścią, która zagraża egzystencji kilkudziesięciu tysięcy polskich firm transportowych oraz setkom tysięcy miejsc pracy przez nie stworzonym. Dlatego, zdaniem związku, konieczna jest stabilizacja rynku przewoźników drogowych, wprowadzenie mechanizmów osłonowych oraz ograniczenie zjawiska nieuczciwej konkurencji, nie tylko ze strony nieuczciwych przewoźników, lecz także ze strony polskich i unijnych przedsiębiorców.

Wśród zaproponowanych rozwiązań jest więc wprowadzenie przepisu, który

zawiesiłby na 12 miesięcy wydawanie nowych zezwoleń na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego rzeczy i licencji wspólnotowej tym, którzy w dniu wejścia w życie ustawy nie byli uprawnieni do wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego.

– Łagodziłoby to jedną z przyczyn obecnego kryzysu, którą jest nierównowaga rynkowa związana ze zmniejszającą się liczbą zleceń w stosunku do podaży usług transportowych, wywołana przez zjawisko otwierania firm transportowych przez osoby spoza Unii Europejskiej lub w oparciu o nieujmiony kapitał – wytłumaczył Maciej Wroński, prezes TLP.

Poza tym organizacja zaproponowała obniżenie na 12 miesięcy podstawy wymiaru składki na ubezpieczenia społeczne kierowców wykonujących międzynarodowe przewozy drogowo-rodowe poprzez zmianę dolnej granicy odliczeń od przychodu kierowcy.



Transport i gospodarka magazynowa

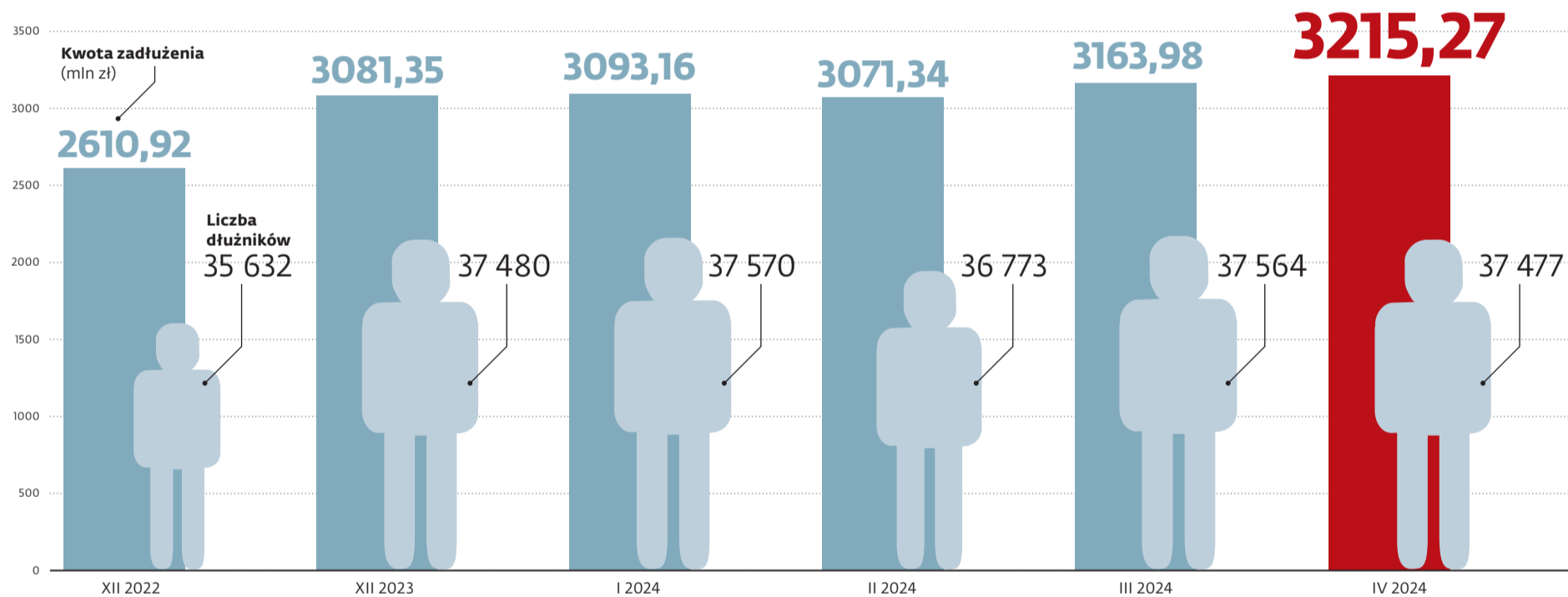


foto: Ground Picture/Shutterstock © NS

Obecnie jest ona określona na poziomie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce. Natomiast związek proponuje czasowe jej ustalenie na poziomie minimalnego wynagrodzenia. Z analiz wykonanych na prośbę TLP wynika, że w przypadku umowy o pracę, w której ustalono wysokość wynagrodzenia netto (coraz częstszy model wynagradzania kierowców oczekiwany przez pracowników, gdyż zapewnia im wypłatę wynagrodzenia niezależnie od długości pobytu za granicą), koszty pracy ulegną obniżeniu do 7,5 proc. Najwięcej zyskują pracodawcy, którzy zapewniają relatywnie wysokie wynagrodzenia i jednocześnie w ich portfelu znajdują się zlecenia związane głównie z eksportem usług, mające znaczenie dla zapewnienia dodatniego bilansu wymiany handlowej i usługowej Polski.

Negatywnym skutkiem takiej zmiany mogłoby być jednak zmniejszenie świadczeń chorobowych

i macierzyńskich dla kierowców o 11 proc. TLP zdaje sobie z tego sprawę i dlatego proponuje jednocześnie, by świadczenia w razie choroby i macierzyństwa, przysługujące kierowcom wykonującym zadania służbowe w ramach międzynarodowych przewozów drogowych, nie uległy obniżeniu.

Co jeszcze zdaniem przewoźników pomogłoby im przetrwać trudny czas? Jak mówią, pomocne byłoby skrócenie np. na okres 12 miesięcy ustawowych i umownych terminów płatności za wykonaną usługę przewozu drogowego odpowiednio z 30 i 60 dni na 14 i 30, a także wprowadzenie solidarnej odpowiedzialności za zapłatę dla przewoźników ze strony nadawcy i wszystkich podmiotów pośredniczących w zleceniu przewozu. Pogłębienie zjawiska niewypłacalności jest widoczne szczególnie w grupie podmiotów zlecających przewóz, zwłaszcza w sytuacjach, gdy są one jednym z kolejnych pośredników między nadaw-

cą a zleceniobiorcą, czyli przewoźnikiem. Jak zauważa Maciej Wroński, zjawisko to występuje nie tylko na polskim rynku, lecz także na rynkach innych państw członkowskich UE. Dlatego też w kilku państwach UE dyskutuje się na temat wprowadzenia przepisów o solidarnej odpowiedzialności nadawcy, odbiorcy i wszystkich innych pośredniczących podmiotów za wypłatę należności dla przewoźnika wykonującego przewóz drogowy. Obecnie takie rozwiązanie obowiązuje we Francji.

To nie koniec zmian, które są potrzebne do tego, by przedsiębiorcy mogli stanąć na nogi. Zdaniem sektora konieczne jest też ograniczenie nieuczciwej konkurencji, która zyskuje dzięki temu, że nie przestrzega prawa w zakresie wynagradzania kierowców. Przejawia się to w nieodprowadzaniu należnych podatków i składek na ubezpieczenia społeczne czy zaniżaniu wypłacanego wynagrodzenia. To pozwala tak postępują-

cym firmom znacząco obniżyć cenę za usługę przewozową poniżej kosztów wynikających ze stawek rynkowych i obowiązującego prawa, a tym samym pozyskiwać zlecenia, na które nie mają szans uczciwie postępujący przedsiębiorcy.

Sytuację mogłoby poprawić wprowadzenie solidarnej odpowiedzialności takich podmiotów za wypłatę należnego wynagrodzenia kierowcy wykonującego przewóz drogowy i za odprowadzenie należnej składki na ubezpieczenie społeczne oraz należnej zaliczki na podatek dochodowy od wynagrodzenia kierowcy.

Szczególnie że sankcje administracyjne w tym zakresie nie działają. Pomimo nakładanych kar pieniężnych nieuczciwi przedsiębiorcy co najwyżej przenoszą swoją działalność gospodarczą do kolejnej spółki, w której kontynuują swoje dotychczasowe praktyki. Poza tym, ze względu na to, że kierowcy wykonują zadania na podstawie umowy

cywilnoprawnej innej niż stosunek pracy, nie można wobec osób zarządzających tymi podmiotami zastosować sankcji wynikających z art. 218 kodeksu karnego, czyli grzywny, ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności. Dlatego też TLP, przy okazji wprowadzania solidarnej odpowiedzialności, proponuje zwiększenie ochrony prawnej kierowców niemających umowy o pracę wobec przewoźników uparczywie naruszających ich prawa.

Czas ucieka

Resort infrastruktury informuje, że zgłoszone uwagi są szczegółowo analizowane. Zdaniem branży trwa to jednak zbyt długo. Przewoźnicy mówią więc o wyciągnięciu konsekwencji, a na początku czerwca na ulice Warszawy wyjechały lawety reklamowe z nagłościeniem, które miały zwrócić uwagę opinii publicznej i polityków na dramatyczną sytuację przewoźników drogowych, a także skłonić rząd do niezwłocznego pod-

jęcia działań stabilizujących i wspierających branżę. Kolejne akcje mają być coraz bardziej dotkliwe.

Przewoźnicy zaznaczają, że szybkie działania są konieczne, bo może dojść do zmniejszenia liczby przewoźników oraz dostępnej floty transportowej. W konsekwencji może pojawić się bezrobocie w branży, a także trudności w realizacji zleceń czy zakłócenia w łańcuchach dostaw, co będzie miało negatywny wpływ na inne gałęzie biznesu. Branża TSL to ok. 7 proc. polskiego PKB, dlatego załamanie w tym sektorze przełoży się na turbulencje dla całej gospodarki.

– Warto także pamiętać, że w momencie kryzysu więcej zasobów na dostosowanie się do warunków mają większe podmioty. Dlatego możemy spodziewać się przyspieszenia procesu konsolidacji rynku, gdzie mniejsze firmy będą zmuszone do łączenia się lub zostaną przejęte przez dużych graczy – puentuje Fabian Szmurło. © PAO

Chcemy wykorzystać każdą szansę do dalszego rozwoju i wzrostu biznesu

O sytuacji i położeniu polskiej branży TSL mówi Adam Godawski, prezes Grupy Omega Pilzno

W jakiej kondycji jest aktualnie sektor TSL w Polsce?

Branża wydaje się znajdować obecnie w niełatwym położeniu. Chociaż okresy stagnacji czy recesji są naturalnym zjawiskiem cyklu koniunkturalnego, to transport i logistyka mierzą się z nimi w szczególny sposób. Nasz segment nie tylko jest silnie skorelowany z sytuacją ogólnogospodarczą i geopolityczną, ale też – szczególnie w ostatnich latach – został mocno obciążony przez legislację europejską i krajowe zmiany prawa. Na poziomie UE mieliśmy pakiety mobilności i „fit for 55”, podwyżki myta w Niemczech, lokalnie zaś Polski Ład czy wzrost płacy minimalnej oraz spadek kursu euro. Jeśli na to nałożymy wojnę w Ukrainie, niedawne problemy inflacyjne oraz bardzo znaczący wzrost kosztów prowadzenia działalności i niestabilność łańcuchów dostaw, to otrzymamy obraz sytuacji, w której aktualnie znajduje się nasza branża. W przekroju, obecny stan rynku nie prezentuje się szczególnie optymistycznie, ale ponad 30 lat w tym biznesie pozwoliło nam nabrać odporności na dynamikę zmian i różnorodność czynników, negatywnie oddziałujących na naszą organizację.

Jakie mogą być skutki utrzymywania się takiego stanu branży w dłuższej perspektywie czasowej?

Niektóre konsekwencje już dziś są wyraźnie dostrzegalne. Inne następstwa dopiero się kształtują i dadzą o sobie znać w niedalekiej przyszłości. Na pewno rynek ulega przemodelowaniu i w mojej ocenie będzie to czas próby dla firm z naszego sektora. Polski transport stanowi europejską potęgę i jeden z najważniejszych segmentów gospodarki, ale już teraz obserwujemy fuzje czy przejęcia przez zagraniczny kapitał firm, które mają problemy strukturalne. O ile po latach mocno wzrostowych można było się spodziewać, że przy spadku koniunktury część podmiotów zakończy swoją działalność, po drodze jeszcze starając się utrzymać na powierzchni obniżaniem stawek, to wzrost zagranicznych korporacji jest już zjawiskiem, które zwraca szczególną uwagę. Mamy do czynienia z wieloaspektowym przeobrażeniem, a to, w jakim kształcie polski rynek wyjdzie z tej sytuacji, w dużej mierze zależy od sytuacji ogólnoekonomicznej i regulacji prawnych. Niezależnie od okoliczności Grupa Omega Pilzno koncentruje się na wykorzystywaniu każdej szansy do dalszego wzrostu i rozwoju biznesu.

Czy jakieś doraźne rozwiązania mogłyby pomóc w polepszeniu sytuacji?



Omega Pilzno jest jednym z prekursorów popularyzacji w Polsce rozwiązań ekologicznych, dzięki inwestycji w niskoemisyjne ciągniki siodłowe, zasilane LNG. Inwestujemy też w fotowoltaikę na naszych obiektach logistycznych, testujemy i wprowadzamy szereg rozwiązań sprzyjających redukcji śladu węglowego organizacji – mówi **Adam Godawski**

Wolę osobiście szukać rozwiązań długofalowych, a nie tych doraźnych. W gąszczu regulacji wyhamowujących rozwój sektora, zauważalny jest deficyt rozwiązań probiznesowych, ułatwiających prowadzenie działalności i dających możliwość uwolnienia jeszcze większego potencjału, którym z pewnością wciąż dysponuje polska branża TSL. Żeby to jednak było możliwe, potrzebna jest też platforma dialogu z przedsiębiorcami, gdzie głos branży nabrałby znaczenia. Aby podnieść konkurencyjność polskiej branży logistycznej, powinniśmy

wspólnie szukać synergii i zawiązywać konsorcja do obsługi wielkoskalowych i wymagających projektów. Obecnie bardziej otrzymujemy wytyczne, do których mamy się dostosować, niż uczestniczymy w kreowaniu dróg rozwoju. Omega Pilzno jest jednym z prekursorów popularyzacji w Polsce rozwiązań ekologicznych, dzięki inwestycji w niskoemisyjne ciągniki siodłowe, zasilane LNG. Inwestujemy też w fotowoltaikę na naszych obiektach logistycznych, testujemy i wprowadzamy szereg rozwiązań sprzyjających redukcji śladu węglowego organizacji. Mówimy zdecydowane „tak” dla proekologicznej zmiany i wdrażania technologii przyjaznych środowisku. Zależy nam też, aby dostarczać usługi zgodne z potrzebami klientów i wymogami zrównoważonego rozwoju. Obecnie jednak nasze poważne wątpliwości budzi kontrast pomiędzy przyjętymi dyrektywami a faktycznym przygotowaniem infrastrukturalnym i technologicznym do ich realizacji. Zielony ład pięknie prezentuje się na papierze, ale z perspektywy operatorów logistycznych bardziej może jawić się jako obciążenie kosztowe, które trzeba będzie amortyzować w cenach usług.

Czy rynek zmienił się też po stronie odbiorców usług?

Rynek ulega ciągłym, wielopłaszczyznowym zmianom. Ewolują oczekiwania klientów i w zasadzie jedyną rzeczą, którą można przyjąć za pewnik jest taka, że obecnie stosowane rozwiązania i modele obsługi wkrótce się zdezaktualizują. Dlatego optymalizacja i identyfikacja najlepszych w danym momencie rozwiązań pod kątem naszych klientów, jest dla nas nieprzerwanym procesem. Na pewno można zwrócić uwagę na fakt, że znajdujemy się w punkcie historii, w którym przedsiębiorstwa produkcyjne powstałe po 1989 r. stoją u progu sukcesji i wkrótce w wielu firmach nastąpi zmiana pokoleniowa, a wraz z nią zmiana podejścia do prowadzenia biznesu. W odniesieniu do sektora TSL możemy się spodziewać większego zainteresowania outsourcingiem usług logistycznych. Specjalizacja i koncentracja zasobów w obrębie core businessu byłaby zgodna ze standardami funkcjonującymi w większej skali na rozwiniętych rynkach. W praktyce firmy zamiast budować własne obiekty logistyczne, zatrudniać kadrę magazynierów i logistyków, a następnie wypracowywać procesy dystrybucji, mogą chętniej korzystać z usług doświadczonych operatorów. W finalnym rozrachunku to jest opłacalne i sprzyja rozwinięciu biznesów.

Jak radzi sobie Grupa Omega Pilzno z warunkami rynkowymi, o których pan mówi?

Przy takiej złożoności czynników zewnętrznych kształtujących otoczenie rynkowe stawiamy na tworzenie solidnych fundamentów i mocnych filarów naszego biznesu. Stabilność zapewniają nam w pierwszej kolejności jakość i kompletność usług. Ciągłe dążenie do ponadprzeciętnego zadowolenia klientów i optymalizacja operacyjna pozwalają dostarczać im odpowiedni standard i efektywność. Dzięki temu zdobyliśmy zaufanie odbiorców usług TSL i dziś obsługujemy bardzo szerokie portfolio firm z różnych branż, często będących liderami rynku w swoich segmentach. Duże znaczenie ma dla nas także komplementarność oferty. Zróżnicowany katalog usług pozwala nam zarówno na bardziej kompleksową obsługę rynku, jak i wpływa na budowanie bezpiecznej struktury przychodów. W Grupie Omega Pilzno oprócz transportu drogowego, morskiego, spedycji czy logistyki kontraktowej, funkcjonuje cały pakiet usług dla firm transportowych, w tym między innymi długo- i krótkoterminowy najem pojazdów ciężarowych, autoryzowane serwisy i stacje paliw. Wewnętrznie stawiamy na politykę prokliencką i optymalizację sfery kosztowej. Takie podejście daje nam możliwość inwestowania w czasach, które nazwałbym wcześniej niełatwymi. W maju do naszej siatki obiektów logistycznych dołączył magazyn w Krakowie, dzięki któremu zwiększyliśmy nasze zasoby magazynowe do 190 tys. mkw. Pod naszym logiem rozpoczęła też działanie kolejna stacja paliw. To wszystko są kolejne odskoki filozofii dywersyfikacji usług i budowania wszechstronnej oferty.



Nowy obiekt logistyczny OMEGA Pilzno w Krakowie

Partner

OMEGA Pilzno
LOGISTICS



Main table with columns: działalność TSL 2023, Ogólny zakres działania firmy, Logistyka, Wykorzystywane gałęzie transportu, Rodzaj obsługiwane go ładunku, and performance metrics (2023, 2022, dynamics, etc.)

działalności TSL 2023		Zasięg działalności TSL	Ogólny zakres działania firmy										Logistyka					Wykorzystywane gałęzie transportu					Rodzaj obsługiwane ładunku										Zatrudnienie w Polsce ogółem		Udział kobiet na stanowiskach kierowniczych wśród ogółu kierowników		Raport społeczny					
Rodzaj ładunku	Obszar geograficzny		transport	spedycja	konsolidacja ładunku	usługi magazynowe	usługi celne	zarządzanie frachtem	usługi kurierskie	usługi logistyczne	terminalowa	zaopatrzenia i dystrybucji	kompleksowe rozwiązania	e-logistyka	one stop shopping	drogowy	kolejowy	lotniczy	morski / oceaniczny	żegluga śródlądowa	kombinowany szyna-droga	całopojazdowe	drobnicowe	częściowe	towary masowe - sypkie	towary masowe - płynne / lub gazowe	kontenery	drobnica konwencjonalna	drobnica spaletyzowana, w kontenerach, specjalnych pojemnikach	paczki	przesyłki kurierskie	ładunki ponadgabarytowe	ładunki niebezpieczne (ADR)	ładunki w temperaturze kontrolowanej	przesyłki celne	Obsługa e-commerce	2023	2022	Dynamika zatrudnienia (2022 = 100%)	2023	2022	przygotowuje
częściowe	Polska	Europa	●	●	●	●	●							●						●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	B2B	365	341	7%	63%	59%	-	-	
całopojazdowe	Europa	Europa	●	●										●							●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	B2C	98	103	-5%	25%	24%	-	-	
całopojazdowe	Europa	Europa	●	●										●							●	●												-	101	131	-23%	60%	50%	-	-	
całopojazdowe	Polska	Europa	●	●										●							●	●	●	●										-	152	165	-8%	17%	17%	-	-	
całopojazdowe	Polska	Europa	●	●	●				●		●	●		●		●					●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	B2B	110	130	-15%	33%	27%	-	-	
kontenery	Europa	Europa	●	●										●							●					●								-	25	20	25%	100%	100%	-	-	
kontenery	Polska	świat		●										●	●	●	●		●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	-	40	37	8%	58%	54%	-	-	
całopojazdowe	Europa	Europa	●	●			●		●					●		●					●	●	●				●	●	●	●	●	●	●	-	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	-	-	
całopojazdowe	Europa	Europa		●										●							●	●	●											-	12	12	0%	75%	75%	-	-	
całopojazdowe	Polska	Europa	●	●										●	●						●	●						●						-	26	25	4%	43%	40%	-	-	
całopojazdowe	Europa	Europa	●	●										●							●		●											-	66	59	12%	60%	50%	-	-	
całopojazdowe	Polska	Europa	●	●	●	●	●		●	●	●		●	●	●						●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	B2C, B2B	44	39	13%	50%	33%	-	-	
kontenery	Europa	Europa	●											●												●								-	43	35	23%	50%	50%	-	-	
drobnicowe	Europa	Europa		●	●			●		●	●	●	●	●	●		●				●	●				●	●	●	●	●	●	●	●	B2C, B2B	48	72	-33%	29%	30%	-	-	
całopojazdowe	Europa	Europa	●	●	●	●	●		●	●				●							●	●	●				●							-	52	52	0%	100%	100%	-	-	

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2023 – główny rodzaj działalności SPEDYCJA MORSKA/OCEANICZNA

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2023)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2022 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2023				Zasięg działalności TSL
			2023	2022		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny	
1	Ligentia Poland	grupa firm	772 512 672	1 736 541 513	-56%	spedycja	spedycja morska / oceaniczna	kontenery	Polska	świat
2	DHL Global Forwarding Sp. z o.o.	pojedyncza firma	535 343 893	1 031 210 114	-48%	spedycja	spedycja morska / oceaniczna	kontenery	Europa	świat
3	TIRSPED Sp. z o.o.	pojedyncza firma	163 858 058	407 895 644	-60%	spedycja	spedycja morska / oceaniczna	kontenery	świat	świat
4	LANGOWSKI LOGISTICS Sp. z o.o.	pojedyncza firma	149 036 283	212 367 322	-30%	spedycja	spedycja morska / oceaniczna	kontenery	Europa	świat
5	Polifrost Internationale Spedition Sp. z o.o.	pojedyncza firma	142 177 622	145 731 809	-2%	spedycja	spedycja morska / oceaniczna	kontenery	Polska	świat
6	Expeditors Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	122 434 369	230 733 426	-47%	spedycja	spedycja morska / oceaniczna	drobnica spaletyzowana	świat	świat
7	EV Cargo Global Forwarding Sp. z o.o.	pojedyncza firma	59 083 532	121 799 597	-51%	spedycja	spedycja morska / oceaniczna	kontenery	Polska	świat

SUPPLY CHAIN SOLUTIONS

Łańcuchy dostaw szyte na miarę. Zaplanujemy i zrealizujemy każdy proces logistyczny – na miejsce, na czas i na wszelki wypadek.

Oferujemy kompleksowe usługi spedycji drogowej, lotniczej, morskiej, kolejowej i intermodalnej. Zajmujemy się magazynowaniem, obsługą celną i dystrybucją na ostatniej mili. W transporcie i logistyce możemy wszystko – sprawdź nas!

www.suus.com

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2023

– główny rodzaj działalności SPEDYCJA DROGOWA

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2023)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2022 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2023				Zasięg działalności TSL
			2023	2022		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny	
1	ROHLIG SJUUS Logistics S.A.	pojedyncza firma	1 707 203 006	2 034 611 883	-16%	spedycja	spedycja drogowa	drobnicowe	Polska	świat
2	OPTIMA LOGISTICS GROUP S.A.	grupa firm	1 556 465 291	1 329 928 894	17%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	Europa
3	Hellmann Worldwide Logistics Polska Sp. z o.o. Sp.k	pojedyncza firma	591 590 000	804 926 000	-27%	spedycja	spedycja drogowa	drobnicowe	Polska	świat
4	GRUPA TRANSPORTOWA	grupa firm	472 372 330	564 854 667	-16%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	świat
5	Eurogate Logistics Sp. z o.o.	pojedyncza firma	412 385 492	446 814 286	-8%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	świat
6	Duvenbeck Logistik Sp. z o.o.	pojedyncza firma	335 012 750	243 514 971	38%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	Europa
7	NTG Road Sp. z o.o.	pojedyncza firma	321 249 168	395 723 076	-19%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	Europa
8	Unico Logistics Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	276 985 412	360 834 179	-23%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska	świat
9	MEXEM Sp. z o.o.	pojedyncza firma	249 339 285	249 547 260	0%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	Europa
10	Abakus Logistics Sp. z o.o.	pojedyncza firma	195 123 956	154 373 858	26%	spedycja	spedycja drogowa	częściowe	Europa	Europa
11	Asstra Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	168 657 141	168 816 667	0%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	świat
12	Linktis	grupa firm	166 208 937	152 124 882	9%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	świat
13	Northgate Logistics Sp. z o.o. Sp.k.	pojedyncza firma	148 198 408	142 406 652	4%	spedycja	spedycja drogowa	częściowe	Europa	świat
14	NOSTA Logistik Sp. z o.o.	pojedyncza firma	122 440 833	115 438 001	6%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	świat
15	Ray Trans Sp. z o.o.	pojedyncza firma	112 565 293	131 073 120	-14%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	Europa
16	Extremo Sp. z o.o.	pojedyncza firma	108 648 548	130 598 078	-17%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	Europa
17	LTP-Logistyka	grupa firm	95 848 177	103 931 971	-8%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska	Europa
18	Poltrans Sochaczew Sp. z o.o. Sp. k.	pojedyncza firma	73 699 809	103 695 041	-29%	spedycja	spedycja drogowa	kontenery	Europa	Europa
19	Express Logistic Sp. z o.o.	pojedyncza firma	49 178 819	61 495 643	-20%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa	Europa
20	Scandica Logistics Sp. z o.o.	pojedyncza firma	33 244 204	39 167 887	-15%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska	Europa

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2023

– główny rodzaj działalności USŁUGI LOGISTYCZNE

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2023)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2022 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2023				Zasięg działalności TSL
			2023	2022		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny	
1	Grupa Raben **	grupa firm	4 222 695 641	4 332 735 351	-3%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska	Europa
2	DSV	grupa firm	2 420 700 937	3 347 286 924	-28%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	całopojazdowe	Polska	świat
3	Schenker Sp. z o.o.	pojedyncza firma	1 988 475 241	2 472 220 406	-20%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska	świat
4	Grupa Rhenus	grupa firm	1 631 536 454	1 934 164 123	-16%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	całopojazdowe	Polska	świat
5	LPP Logistics Sp. z o.o.	pojedyncza firma	1 574 763 193	1 053 748 666	49%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska	świat
6	*FM Logistic (FM Polska Sp. z o.o.)	grupa firm	1 427 817 269	1 470 647 233	-3%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska	Europa
7	Kuehne + Nagel Sp. z o.o.	pojedyncza firma	1 359 878 562	1 880 420 000	-28%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnica spaletyzowana	Europa	świat
8	LX Pantos Poland Sp. z o.o.	pojedyncza firma	1 317 039 399	2 149 982 993	-39%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	kontenery	Polska	świat
9	DACHSER Sp. z o.o.	pojedyncza firma	947 292 667	904 969 804	5%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska	świat
10	Grupa FIEGE Polska	grupa firm	903 274 053	852 333 480	6%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	całopojazdowe	Polska	świat
11	Grupa OMEGA Pilzno ITIS Godawski®Godawski Sp. z o.o.	grupa firm	852 884 847	841 281 899	1%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	całopojazdowe	Europa	świat
12	NO LIMIT Sp. z o.o.	pojedyncza firma	503 163 423	515 169 877	-2%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska	Europa
13	Geis PL Sp. z o.o.	pojedyncza firma	448 609 936	408 859 203	10%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska	Europa
14	Grupa Delta Trans	grupa firm	153 651 978	157 685 044	-3%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	całopojazdowe	Polska	Europa
15	Bulk Cargo - Port Szczecin Sp. z o.o.	pojedyncza firma	135 000 000	115 000 000	17%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	towary masowe	Polska	Polska
16	HSF e-commerce Sp. z o.o.	pojedyncza firma	20 735 589	24 085 743	-14%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Europa	Europa

** Wyniki Fresh Logistics Polska Sp. z o.o. ujęte w wynikach grupy Raben

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2023

– główny rodzaj działalności TRANSPORT DROGOWY

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2023)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2022 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2023				Zasięg działalności TSL
			2023	2022		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny	
1	Fresh Logistics Polska Sp. z o.o. **	pojedyncza firma	661 972 013	671 494 920	-1%	transport	transport drogowy	drobnicowe	Polska	Europa
2	SKAT Transport S.A.	pojedyncza firma	583 740 528	686 314 899	-15%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Europa
3	LINK Sp. z o.o.	pojedyncza firma	522 914 551	524 765 894	0%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Europa
4	CAT LC Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	443 574 601	445 187 905	0%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Polska	Europa
5	TVM Transport & Logistics Sp. z o.o.	pojedyncza firma	245 399 192	234 328 182	5%	transport	transport drogowy	drobnicowe	Polska	Europa
6	MAGTRANS Sp. z o.o.	pojedyncza firma	229 822 210	221 571 019	4%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Europa
7	Transped Sp. z o.o. Sp. k.	pojedyncza firma	216 474 956	217 061 697	0%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Europa
8	TPG / TRANS POLONIA GROUP	grupa firm	205 519 000	195 610 000	5%	transport	transport drogowy	ADR	Europa	Europa
9	BFI Sp. z o.o.	pojedyncza firma	137 508 035	99 198 267	39%	transport	transport drogowy	kontenery	Polska	Europa
10	UNIQ LOGISTIC Sp. z o.o. Sp. k.	pojedyncza firma	128 988 629	133 170 321	-3%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Polska	świat
11	Alfa Forwarding Ltd Sp. z o.o.	pojedyncza firma	118 759 731	149 951 122	-21%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	świat
12	Trans Logistyka Sp. z o.o. Sp. k.	pojedyncza firma	114 971 324	125 776 745	-9%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Polska
13	KMC-Services Sp. z o.o.	pojedyncza firma	93 261 074	96 442 419	-3%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Polska	Europa
14	Matex Transport S.C.	pojedyncza firma	48 728 728	47 145 334	3%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Europa
15	AUTOLEGION Sp. z o.o.	pojedyncza firma	26 888 400	29 752 337	-10%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Europa
16	TRANS-POL POLSKA Sp. z o.o.	pojedyncza firma	24 740 953	23 333 163	6%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Polska	Europa
17	A & S CARGO Sp. z o.o.	pojedyncza firma	24 571 907	14 491 769	70%	transport	transport drogowy	kontenery	Europa	Europa
18	VIVE Textile Recycling Sp. z o.o.	pojedyncza firma	21 798 348	23 926 271	-9%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Europa
19	XL LOGISTICS	pojedyncza firma	20 431 025	16 686 556	22%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa	Europa

** Wyniki Fresh Logistics Polska Sp. z o.o. ujęte w wynikach grupy Raben

Ostatni dzwonek na uporządkowanie rynku transportu drogowego i na wsparcie branży



MACIEJ WRÓŃSKI

prezes związku pracodawców „Transport i Logistyka Polska”

Minione kilkanaście miesięcy to ciężki okres dla polskich przewoźników drogowych. Bardzo poważne osłabienie unijnej gospodarki znacząco zmniejszyło popyt na usługi transportowe na unijnym i krajowym rynku przewoźników drogowych, na co nałożyły się dodatkowo:

- skokowy wzrost od 2022 r. obciążeń finansowych związany z dostosowaniem polskich zasad wynagradzania kierowców do wymagań pakietu mobilności, linii orzeczniczej polskich sądów i wyroków Trybunału Konstytucyjnego, a także związany z Nowym Polskim Ładem wprowadzonym przez poprzedni rząd,
- nieuczciwa konkurencja, tolerowana przez polskie i zagraniczne służby kontrolne,
- drastyczny wzrost kosztów korzystania z infrastruktury drogowej na głównych europejskich rynkach, wymuszony unijną polityką klimatyczną,
- nierówna konkurencja z nieponoszącymi unijnych kosztów regulacyjnych ukraińskimi przewoźnikami, ale także z przewoźnikami z niektórych państw członkowskich UE, w których nie dostosowano zasad wynagradzania kierowców do wymagań pakietu mobilności oraz przepisów o delegowaniu,
- liczne krajowe bariery administracyjne wygenerowane przez ostatnie kilkanaście lat, w wyniku nadmiernej i niewłaściwej regulacji prawnej oraz złych rozwiązań organizacyjno-technicznych,
- zmniejszenie konkurencyjności polskich przewoźników pozbawionych pomocy publicznej wobec zagranicznych przewoźników z państw członkowskich UE, w których taka pomoc jest udzielana.

Kryzys sprawił, że wszystkie słabości branży transportu drogowego negatywnie odbiły się na polskich przedsiębiorstwach oraz na ich pracownikach. Do tych słabości można zaliczyć m.in. silne rozdrobnienie polskich przedsiębiorstw transportowych, stosunkowo niską zdolność finansową naszych przewoźników oraz niewystarczający poziom ich kompetencji zawodowych.

I tak, polski rynek transportu drogowego cechuje się większym rozdrobnieniem niż rynki w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Wprawdzie liczba dużych firm w tej branży jest zbliżona do liczby podobnych przedsiębiorstw w Niemczech i we Francji, ale już średnia liczba pojazdów pozostających w dyspozycji polskiego statystycznego przewoźnika jest mniejsza o ok. 30 proc. od średniej unijnej. W ślad za tym idzie oczywiście dużo mniejszy kapitał i rezerwy, określające zdolność finansową naszych przedsiębiorców.

Na dodatek w latach dobrej koniunktury część naszych mikro i małych przedsiębiorców, zamiast inwestować lub akumulować kapitał, przeznaczała zyski na konsumpcję osobistą. Na tę sytuację duży wpływ ma także to, że część polskich przewoźników już w momencie rozpoczęcia działalności nie ma zdolności finansowej nawet na minimalnym poziomie, który określają unijne przepisy.

Teoretycznie, zgodnie z przepisami rozporządzenia WE/1071/2009, przedsiębiorca niemający minimalnej zdolności określonej w tym rozporządzeniu nie powinien uzyskać zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. W praktyce wobec polskiej praktyki uznawania wykupionych za kilkaset złotych polis ubezpieczeniowych jako dokumentu potwierdzającego wymaganą zdolność finansową uprawnienia przewoźnicze są wydawane osobom, które nie posiadają żadnego kapitału ani jakichkolwiek faktycznych gwarancji finansowych.

Do takiego stanu rzeczy przyczyniła się także polityka sektorów motoryzacyjnego i finansowego liczących na to, że koniunktura w transporcie drogowym ma stały charakter, a każdy przedsiębiorca podejmujący działalność w tej branży z łatwością zarobi na raty za pojazd, którym są wykonywane przewozy. W rezultacie leasingowano wszystko, co miało koła, każdemu, kto tego chciał. To także obniżyło próg wejścia do zawodu przewoźnika drogowego. A dziś oba te sektory ponoszą konsekwencje tej niefrasobliwości w postaci zaległych zobowiązań przewoźników, które według niektórych źródeł w 2023 r. osiągnęły 1 mld zł.

Zadłużenie, utrata płynności gotówkowej, brak rezerw, brak możliwości podparcia się kredytem obrotowym spowodowały, że już od kilku miesięcy część przewoźników wykonuje przewozy poniżej swoich kosztów, próbując pozyskać środki finansowe na spłatę bieżących zobowiązań. Te rozpaczliwe działania, odraczające w czasie upadłość, powodują dalsze obniżanie rynkowych cen za przewóz drogowy i tym samym mają negatywny wpływ na pozostałych przewoźników.

Doprowadziło to do sytuacji, w której od 2023 r. po raz pierwszy stawki przewozów spotowych są niższe od stawek kontraktowych. A to z kolei dało przewagę konkurencyjną nieposiadającym własnego taboru spedytorom wobec dużych firm transportowych mocno osadzonych na rynku przewozów kontraktowych. Innymi słowy najslabsi uczestnicy rynku wywołali na nim efekt domina, zagrażając nawet mocnym graczom. Można to porównać do sytuacji, w której tonący ciągnął pod wodę dobrych pływaków.

Sytuacja finansowa mniejszych firm byłaby lepsza, gdyby nie zbyt niski poziom wiedzy i umiejętności osób zarządzających transportem drogowym w Polsce. Ten niski poziom jest barierą ograniczającą efektywność prowadzonej przez te firmy działalności gospodarczej i powodującą brak odporności na duże wahania koniunktury. A przyczyn tego stanu rzeczy należy szukać m.in. w obecnym fikcyjnym systemie uzyskiwania kompetencji zawodowych. Systemie, w którym egzaminy osób zainteresowanych otrzymaniem certyfikatu potwierdzającego te kompetencje, nie mają nic wspólnego ze sprawdzaniem realnych przydatnych w transporcie drogowym umiejętności i wiedzy.

Na dodatek organy, które powinny sprawdzać spełnianie przez przewoźników wymagań w zakresie posiadania kompetencji zawodowych, tolerują kolejną fikcję, polegającą na pozornym zatrudnieniu przez przewoźników osób mających wymagany certyfikat kompetencji zawodowych. Osób, które jedynie użyczają certyfikatu, z czym wcale się nie kryją. W internecie bardzo łatwo bowiem znajdziemy ogłoszenia o treści: użyczyć certyfikat kompetencji zawodowych przewoźnika drogowego.

Związek pracodawców Transport i Logistyka Polska oraz inne organizacje przewoźników drogowych od wielu lat zwracają uwagę na opisane wyżej słabości polskiego rynku transportu drogowego, apełując do polskich władz o sanację tego stanu rzeczy.

Dziś, gdy jasno widzimy, że pogłębiają one najważniejszą od co najmniej 30 lat sytuację kryzysową, zagrażającą egzystencji setek przedsiębiorstw i tysiącom miejsc pracy, najwyższy czas, aby zrobić z tym porządek. Szczególnie że administracja rządowa otrzymała od nas propozycje konkretnych zmian przepisów ustawy o transporcie drogowym.

Obecna kryzysowa sytuacja pokazuje też nam, że władze publiczne nie mają pomysłu, w jaki sposób reagować na rynkowe turbulencje. Wiąże się to z bardziej poważnym problemem, jakim jest brak znanych opinii publicznej (i interesariuszom) celów rządowej polityki gospodarczej w obszarze transportu drogowego. Przez ponad 30 lat nie doczekaliśmy się polityki transportowej, która swoimi planami wykroczyłaby poza rozwój infrastruktury transportowej oraz poza ogólnikowe zapisy o zrównoważonym rozwoju, bezpieczeństwie i oddziaływaniu na środowisko.

Dlatego też nie wiemy, czy polskie państwo jest zainteresowane rozwojem branży, czy też w ocenie polskich polityków należy zastąpić przewozy samochodowe koleją, żeglugą śródlądową lub transportem wykorzystującym ryksze rowerowe. Nie wiemy, czy preferencje mają małe firmy, czy też państwo stawia na rozwój silnych działających transgranicznie polskich przedsiębiorstw transportowych. Nie znamy sposobu osiągnięcia w polskim transporcie drogowym celów unijnej polityki klimatycznej. Nie wiemy, czy mamy stawiać na zatrudnianie cudzoziemców, czy też wobec braku kierowców na rynku pracy mamy powoli likwidować tabor.

Te i dziesiątki innych pytań pozostają dziś bez odpowiedzi. Nie mamy też klarownej informacji, czy kiedykolwiek w przewidywalnej przyszłości ten czy też inny polski rząd wypracuje długofalową politykę transportową obejmującą naszą branżę. Branżę, która bez jakiegokolwiek wsparcia władz publicznych, wbrew licznym barierom administracyjnym, osiągnęła pozycję niekwestionowanego lidera na unijnym rynku. To właśnie w tej polityce powinny się znaleźć odpowiedzi na nasze pytania oraz wytyczne, według których działaliby polscy urzędnicy.

A skoro wspomnieliśmy o braku wsparcia, to dziwić może, że ilekroć zaczynamy o tym mówić, to otrzymujemy od polityków trzy odpowiedzi: nie ma pieniędzy, pomoc publiczna jest zabroniona, a tak w ogóle to mamy unijną gospodarkę rynkową. Trudno nam jednak zadowolić się tymi odpowiedziami, skoro:

- budżet państwa polskiego dosyć hojnie dokonuje transferów środków finansowych, wypracowanych m.in. przez przewoźników, do innych branż gospodarki narodowej lub do poszczególnych grup społecznych,
- nasi konkurenci z najmocniejszych transportowo państw członkowskich Unii Europejskiej, z którymi mamy konkurować na zasadach wolnorynkowych, od lat otrzymują wsparcie finansowe w zakupie pojazdów oraz dofinansowanie szkoleń kierowców sięgające w niektórych przypadkach nawet 100 proc. kosztów.

I tu dla przykładu można wskazać przewoźników niemieckich, wykonujących pracę przewoźniczą znacznie mniejszą od polskich firm, otrzymujących od kilkunastu lat wsparcie finansowe ze specjalnych niemieckich funduszy. Budżet tych funduszy w ostatnich latach przekraczał równowartość 1 mld zł rocznie! I jak należy przypuszczać, ich funkcjonowanie ma miejsce za zgodą i akceptacją Komisji Europejskiej.

Mając to wszystko na uwadze, a także fakt głębszego od 30 lat kryzysu na rynku przewozów drogowych, mamy dzisiaj pełne prawo domagać się przynajmniej okresowego wsparcia ze strony polskiego rządu. Szczególnie że od wielu lat odprowadzamy do samego tylko budżetu państwa daniny o wartości 16 mld zł rocznie, a transport drogowy ma krytyczne znaczenie dla wytworzenia ponad połowy polskiego produktu krajowego brutto.

Materiał powstał przy współpracy z TLP

Niepewność i umiarkowany opt

Przychody za sprzedaży TSL w grupie firm, które wzięły udział w rankingu, obniżyły się średnio o 8,9 proc. Jednak barometr optymizmu utrzymał się na poziomie podobnym jak w zeszłym roku



DR HAB.
PROF. SGH
HALINA
BRDULAK

Katedra Zarządzania
Międzynarodowego,
Kolegium Gospodarki
Światowej, Szkoła
Główna Handlowa
w Warszawie

Interpretacja wskaźników makroekonomicznych i korelacji zachodzących między nimi nastrożają analitykom coraz więcej trudności. Dotychczasowe doświadczenie, oparte na przeszłych zjawiskach, przestało się sprawdzać. Dlatego też trudno wnioskować o trendach. Wynika to przede wszystkim z niestabilności czynników zewnętrznych oraz niespodziewanych zjawisk, które powodują zakłócenia prognoz, bazujących na danych historycznych oraz stabilnych powiązaniach między nimi.

Wprowadzenie sztucznej inteligencji, założenia o nielinowości zdarzeń oraz podejście scenariuszowe może poprawić w pewnym stopniu prawdopodobieństwo prognoz. Dodatkowo może to być również sygnał, że tradycyjny sposób oceny kondycji gospodarki, oparty na wskaźnikach PKB i powiązanych z nimi - wskaźnikach inflacji, stopie bezrobocia, tempie wzrostu przemysłu i usług oraz handlu zagranicznym, nie jest wystarczający. Wprowadzić ekonomistki i ekonomistki już wcześniej sugerowali uwzględnienie HDI (Human Development Index) jako składowej do oceny poziomu rozwoju gospodarczego - jednak nadal w analizach dominują czynniki finansowe jako punkt odniesienia. Poniżej wskazano kilka prognoz w oparciu o powyższe wskaźniki oraz podejście scenariuszowe, przy zastrzeżeniu, że ich dokładność zostanie zweryfikowana w oparciu o dane rzeczywiste.

Według prognoz Polskiego Instytutu Ekonomicznego (pie.net.pl, dostęp 28.04.2024) wzrost PKB w Polsce w 2024 r. wyniesie 2,6 proc., a w 2025 osiągnie 4,1 proc., gdy stopa inflacji utrzyma się na jednocyfrowym poziomie - 3,6 proc. w 2024 r. i 4,6 proc. w 2025 r. Wzrost w 2024 r. (z 1 proc. w IV kw. 2023 r. do 2,2 proc. w I kw. 2024 r.) jest zasługą zwiększenia konsumpcji i poprawy aktywności w przemyśle. Zarówno inwestycje, jak i eksport kształtują się na dość niskim poziomie, co jest również skutkiem słabej koniunktury krajów Unii Europejskiej. Stopa bezrobocia w styczniu 2024 r. (szacunki na bazie ankiet Eurostatu) wyniosła w Polsce 2,9 proc. (drugi najlepszy wynik po Malcie). Europejski Bank Centralny zrewidował natomiast w dół, o 0,2 p.p., prognozę wzrostu PKB w 2024 r. dla strefy euro do poziomu 0,6

proc. (realny PKB). Rewizja prognozy wynikała z gorszych, niż się spodziewano, danych makroekonomicznych w IV kw. 2023 r. (Projekcje makroekonomiczne ekspertów EBC dla strefy euro, marzec 2024, wuropa.eu, dostęp 29.04.2024). Na czynniki wzrostu mają się składać przede wszystkim spóżyte prywatne, dynamika wynagrodzeń i wzrost zaufania konsumentów. Ceny surowców - ropy i gazu - utrzymują się na niższym poziomie w związku ze zmniejszonym zapotrzebowaniem przemysłu, mimo ogłoszenia w listopadzie 2023 r. przez OPEC+ ograniczenia dostaw. Ceny energii elektrycznej również uległy rewizji w dół. W przypadku uprawnień do emisji dwutlenku węgla EU ETS - nastąpił spadek cen o ok. 27 proc. w stosunku do wcześniejszych prognoz. Z kolei ceny surowców nie-energetycznych wzrosły ze względu na krótkoterminowe zawirowania dotyczące cen miedzi oraz kakao (zakłócenia dostaw z Afryki Zachodniej).

Skutki napięć dla dostaw i handlu

Z kolei światowy wzrost PKB, według EBC, ulegnie niewielkiemu osłabieniu - do 3,4 proc. w wyniku zacieśnienia polityki pieniężnej. W latach 2025-2026 ma dojść do kolejnego obniżenia, 3,2 proc. na poziomie rocznym (nieco poniżej średniej z ostatniej dekady). Natomiast dynamika handlu światowego ma ulec niewielkiemu zwiększeniu do 2,8 proc. w 2024 r., a w kolejnych latach - do 3,1 proc. (2025) i 3,2 proc. (2026). Jednak ten scenariusz zakłada stabilizację sytuacji w rejonie Morza Czerwonego. Obecnie istnieje znaczna nadpodaż statków, w portach nie tworzą się zatory, ale popyt na towary utrzymuje się na niższym poziomie.

Wobec zakłóceń popytowych i niepewności co do terminów dostaw rośnie zapotrzebowanie na usługi magazynowe. Popyt zewnętrzny wobec strefy euro w 2023 r. był niższy niż wcześniejsze oczekiwania, głównie jako efekt zmniejszenia zapotrzebowania sektorów produkcyjnych ze strony Wielkiej Brytanii i Europy Środkowo-Wschodniej. Przewiduje się, że stopa bezrobocia w strefie euro wzrośnie do 6,7 proc. w 2024 r. i lekko się obniży w 2025 r. Do analiz EBC wprowadzono również scenariusz, zakładający nasilenie się walk w rejonie Morza Czerwonego i Zatoki Adeńskiej. W następstwie ataków Huti na statki wpływające przez cieśninę Bab al-Mandeb na Morze Czerwone w kierunku Kanału Sueskiego wolumen transportu tranzytowego zmniejszył się o ok. 70 proc. W tym scenariuszu zakłada się, że poważniejsze zakłócenia potrwać

do końca III kw. 2024 r. Jednocześnie przyjmuje się, że konflikt nie rozszerzy się na kraje - głównych producentów ropy, co mogłoby prowadzić do częściowego zamknięcia cieśniny Ormuz, przez którą odbywa się transport ok. 20 proc. wolumenu ropy. W przypadku Kanału Sueskiego jest to ok. 12 proc. światowego wolumenu ropy i 10 proc. światowego handlu morskiego. Tak więc w sytuacji zakłóceń w tym rejonie wzrasta ryzyko związane ze wzrostem cen ropy, z cenami frachtu (konieczne wybieżanie drogi dłuższej wokół Przylądka Dobrej Nadziei), wydłużeniem czasu dostawy (o ok. 30 proc. w przypadku połączeń Azja-Europa) i zwiększeniem poziomu niepewności, w szczególności w przypadku sektorów bazujących na niskich poziomach zapasów.

Bank Rezerwy Federalnej w Nowym Jorku opracował indeks (GSCPI), będący przybliżoną miarą zakłóceń (napięć) w światowych łańcuchach dostaw. W celu identyfikacji skutków konfliktu na Morzu Czerwonym eksperci ECB wykorzystali przypadek zablokowania Kanału Sueskiego przez kontenerowiec Ever Green w 2021 r. W efekcie, w porównaniu z prognozami bazowymi z marca 2024 r., dynamika handlu światowego w 2024 r. zmniejszyła się o 1,1 p.p., a w 2025 r. - o 0,5 p.p. Jednak skutki realizacji powyższego scenariusza będą miały większy negatywny wpływ na strefę euro ze względu na wyższy

stopień integracji z światowymi łańcuchami dostaw i większe narażenia strefy euro na zakłócenia w Kanale Sueskim. W 2024 r. dynamika eksportu byłaby mniejsza o 1,3 p.p., a w 2025 r. - o 0,8 p.p.

Natomiast z badań prowadzonych przez Dun&Bradstreet pod koniec 2023 r. wśród menedżerów (Few executives believe their supply chains can respond quickly to disruptions - Supply Chain Management Review, smcr.com, 26.04.2024) wynika, że tylko 17 proc. liderów światowych łańcuchów twierdzi, że ich firmy są w stanie zareagować na zakłócenia w przepływach w ciągu 24 godzin. Z kolei 67 proc. potwierdziło, że jest „niezbyt zadowolonych” z czasu reakcji swojej firmy. Średni czas reakcji na wydarzenie został oceniony na 5 dni. Najwyżej swoją odporność oceniali respondenci z sektora produkcji (47 proc. odpowiedzi), najniżej z handlu detalicznego (29 proc.) i przemysłu lotniczego (27 proc.). Około jedna czwarta respondentów planuje przejście na nowe technologie w kolejnym roku, a jedna trzecia - zakup systemów, które pozwalają na „orkiestrację” całego łańcucha dostaw, wykorzystując sztuczną inteligencję. Nieco ponad jedna trzecia uważa, że obecnie na rynku jednak brakuje takich dostawców.

Zastosowanie systemów do orkiestracji nie do końca oznacza jednak znaczący wzrost wydajności łańcucha dostaw. Taki istotny wpływ jest oceniany przez 53 proc. badanych, gdy skromny wpływ oceniło 44 proc. I tak jak ponad 60 proc. firm uznaje obecnie, że ich łańcuch ma cechy, które pozwalają na utrzymanie przewagi konkurencyjnej w ja-

kimś obszarze, to jednak ten optymizm spada do poziomu niespełna 50 proc, gdy są pytani o najbliższą przyszłość (1-3 lata). Jak widać z powyższych analiz - poziom niepewności na rynku można ocenić jako wysoki, o czym świadczy m.in. polaryzacja odpowiedzi. Dodatkowo brakuje systemów i narzędzi, które pozwalają na wykorzystanie sztucznej inteligencji do poprawy bezpieczeństwa. Jednocześnie skutki zastosowania sztucznej inteligencji nie są jeszcze do końca rozpoznane.

Analiza wyników rankingu TSL

Przychody za sprzedaży TSL w grupie firm (65), które zdecydowały się wziąć udział w rankingu, obniżyły się średnio o 8,9 proc. Jednak barometr optymizmu utrzymał się na poziomie podobnym jak w zeszłym roku. Można wnioskować, że mimo trudności gospodarczych, które tym razem nie ominęły branży TSL, nadal menedżerowie uznają, że perspektywy są umiarkowanie pozytywne. Zatrudnienie praktycznie się nie zmieniło (niewielki wzrost na poziomie 0,5 p.p.), jednak rentowność uległa zmniejszeniu r/r o prawie 50 proc., osiągając poziom 2,5 proc. W tym czasie wydatki na systemy IT zmniejszyły się o 4,7 proc. i stanowiły średnio 2,6 proc. przychodu przedsiębiorstwa.

W przypadku pierwszych 10 firm jedynie 3 z tej grupy zanotowały wzrost. Związane to było albo z branżą, którą reprezentowały, albo też z działalnością, na którą był duży popyt w poprzednim roku (głównie magazyny). Kapitał polski (100 proc.) jest reprezentowany w tej grupie w przypadku 3 firm, pozostały pochodzi

z krajów Unii Europejskiej: Francji, Niemiec, Holandii, Danii. Jako główny obszar działania zostały wskazane usługi logistyczne (w przypadku 7 firm), spedycja (2 firmy) i magazynowanie (1 firma).

Obszar działania firmy jest jednym z kryteriów zarządzania ryzykiem. W przypadku przedsiębiorstw działających głównie na terenie Europy, która w największym stopniu była objęta kryzysem w 2023 r., przychody uległy zmniejszeniu średnio o ponad 15 proc. Natomiast zatrudnienie wzrosło o niespełna 3 proc. Analiza została przeprowadzona na grupie 28 firm.

Jednocześnie skutki kryzysu europejskiego najsilniej odbiły się na kondycji firm małych, zatrudniających do 49 osób. W tej niewielkiej grupie (7 przedsiębiorstw) średni spadek przychodów przekroczył 26 proc. W grupie firm średnich (do 250 osób, 24 firmy) - 13 proc., a w przypadku dużych (ponad 250 osób, 33 firmy) - 8 proc. Jeśli jednak włączymy do analiz kryterium wielkości przychodów - rozkład jest nieco inny. Dla firm (9 podmiotów) osiągających od 10-49 mln przychodów z działalności TSL spadek wynosi 3,5 proc., a zatrudnienie w tym przypadku również maleje o 2,5 proc. Znaczący jest spadek rentowności w tej niedużej grupie - z 9 proc. w 2022 r. do 3,8 proc. w 2023 r. (te dane podało 8 firm). W kolejnej grupie (do 200 mln zł przychodów rocznie, 21 firm) - można zauważyć obniżenie przychodów o ponad 15 proc. średnio i rentowność na poziomie 2 proc. (z 3,75 proc. w 2022 r., dane dla 16 firm). W ostatniej grupie (ponad 200 mln zł przycho-

Wskaźnik optymizmu branży TSL w Polsce w latach 2009-2024



ymizm na rynku TSL

du rocznie, 35 firm) – spadek przychodów wyniósł nieco ponad 8 proc., przy czym zatrudnienie rosło o niespełna 1 proc. Wskaźnik rentowności obniżył się również r/r do 2,85 proc. (z 4,7 proc. w 2022 r., dane dla 18 firm). Ponieważ amplituda wyników jest duża, są obserwowane zarówno duże spadki, jak i wzrosty przychodów, średnie nie zawsze mogą odzwierciedlać tendencję.

W grupie realizujących usługi logistyczne, oparte na e-commerce (31 przedsiębiorstw), spadek przychodów wyniósł 6,8 proc., mniej niż średnia dla wszystkich firm. Zatrudnienie praktycznie utrzymało się na podobnym poziomie (lekki spadek o 0,3 proc.). Natomiast w pozostałej grupie (34 przedsiębiorstw), która nie wykazała w swojej ofercie usług e-commerce – spadek był znacznie większy – prawie 14 proc. r/r. W tej grupie wzrosło również zatrudnienie, średnio o prawie 5 proc. Dla 15 firm, które zanotowały wzrost sprzedaży w kanale e-commerce w 2023 r. w stosunku do 2022 r. – średni spadek przychodów wyniósł 4,2 proc. Można domniemywać, że zwiększenie udziału tego kanału w sprzedaży wielo-

kanałowej powoduje lepszą adaptację do warunków kryzysowych w gospodarce. Powyższy wniosek znajduje potwierdzenie w wynikach przedsiębiorstw, które zdecydowały się skorzystać z platform internetowych w szerokim zakresie i zmienić swoją strategię działania. Zanotowały one średnio 8-proc. wzrost przychodów z działalności TSL. Wprawdzie liczba takich przedsiębiorstw jest niewielka (8) i nie uprawnia do generalizacji, jednak można zauważyć pewien trend, który warto wziąć pod uwagę przy dalszym rozwoju przedsiębiorstwa. Istotnym elementem zmiany jest stopień wykorzystania platform. W przypadku firm, które tylko częściowo korzystały z tej możliwości (13) – spadek przychodów wyniósł prawie 19 proc., gdy wśród firm, które nie uwzględniły

tego kanału (44) – niespełna 14 proc. Jak widać z powyższych analiz, tylko radykalna zmiana strategii (rewolucyjna, a nie ewolucyjna) w warunkach kryzysu wiąże się z oczekiwanym efektem. Należy jednak uwzględnić, że zmiany rewolucyjne związane są również ze zdecydowanym wzrostem ryzyka.

Największe wyzwania

Wydarzenia, które w największym stopniu wpływają na kondycję branży TSL, były związane w przeszłości z pandemią, natomiast te terazniejsze dotyczą wojny w Ukrainie i raportowania ESG. Ich wpływ jest bardzo różnie oceniany przez firmy, które wzięły udział w rankingu. Efekt pandemii jako czynnika przyspieszającego proces transformacji (oceny pozytywne i raczej pozytywne) wskazuje 57 proc. przed-

siębiorstw, jednak aż 24 proc. ocenia ten efekt jako negatywny. Jednak odnośnie do najbliższej przyszłości (perspektywa roku) proporcje te ulegają zmianie – aż 48 proc. wskazuje odpowiedź raczej negatywny i zdecydowanie negatywny. W przypadku konfliktu w Ukrainie efekt negatywny wskazuje 69 proc. firm (suma odpowiedzi: raczej negatywny i zdecydowanie negatywny). Jednak odnośnie do przyszłości procent negatywnych wskazań zmniejsza się do 55. Największą zagadką dla firm jest raportowanie ESG, gdzie liczba wskazań na odpowiedź „trudno powiedzieć, jaki będzie efekt” wyniosła aż 29 proc. Natomiast 15 proc. na tyle obawia się tych zmian, że uważa, iż znikną z rynku. Największe obawy budzi to wśród firm wskazujących jako główny obszar swojej działalności spedycję drogową i morską. Efekt pozytywny wskazuje 28 proc. przedsiębiorstw, głównie firmy działające w Europie, z kapitałem zagranicznym, bazujące na usługach logistycznych jako głównym obszarze swojego działania. W przypadku przygotowań do procesu raportowania – 15 proc. firm biorących udział w rankin-

gu nie podejmuje działań, ponieważ uznały, że ich nie dotyczą. W przypadku pozostałych – 18 proc. już zakończyło proces przygotowań do raportowania ESG, 40 proc. jest w trakcie przygotowań, 11 proc. planuje podjąć takie działania jeszcze w 2024 r., a 15 proc. – w 2025 r.

Barometr optymizmu

Optymizm menedżerów badanych w kwietniu 2024 r. można ocenić jako umiarkowany, choć rozkład wypowiedzi zmienił się w stosunku do poprzedniego roku. I tak jak sytuację gospodarczą Polski jako bardzo dobrą i dobrą postrzega 25 proc., to już 42 proc. uważa, że ulegnie ona poprawie w ciągu najbliższego roku. Natomiast aż 62 proc. menedżerów uznało sytuację gospodarczą Polski za częściowo dobrą częściowo złą. Jednak szansę na poprawę widzi tylko 34 proc. Jako złą sytuację Polski pod względem gospodarczym postrzega 14 proc. badanych i tyle samo uznaje, że za rok nie ulegnie ona poprawie. Wśród optymistów odnośnie do oceny sytuacji gospodarczej wyróżniają się firmy logistyczne, a wśród pesymistów spedytorzy drogowi, morscy i firmy transportowe.

Jeśli chodzi o kondycję własnej firmy, to zwykle jest oceniana lepiej niż gospodarka. W tym przypadku aż 82 proc. oceniło bardzo dobrze i dobrze własną sytuację, 17 proc. wskazało, że jest ona częściowo dobra, częściowo zła, a 2 proc. źle. Jednak jeśli menedżerowie pytani byli o percepcję kondycji własnego przedsiębiorstwa w stosunku do sytuacji sprzed roku, rozkład ten wygląda inaczej. 23 proc. firm stwierdziło, że obecnie ich kondycja jest lepsza, 38 proc. – bez zmian, i tyle samo, że uległa pogorszeniu. W kolejnym pytaniu, dotyczącym percepcji przyszłości (za rok) – 51 proc. uznaje, że ulegnie poprawie, 34 proc. – nie zmieni się, a 2 proc. – pogorszy się. Największymi optymistami są spedytorzy drogowi i morscy oraz firmy transportowe. Natomiast odpowiedź „trudno powiedzieć” najczęściej wybierały firmy logistyczne, uznając, że niewiadomych jest zbyt dużo na horyzoncie, aby uznać, że jakiś konkretny scenariusz się zrealizuje. ©

Opracowanie koncepcji merytorycznej wskaźnika i wykresu: dr Anna Brdulak, Wydział Zarządzania, Politechnika Wrocławska

PREZENTACJA

Partner

Europa połączona transportem

Raben

20 lat temu, z chwilą przystąpienia Polski i dwudziestu innych krajów do Unii Europejskiej, transport międzynarodowy wkroczył w zupełnie nową erę. Zmiany, jakie zaszły w branży logistycznej, były ogromne – wspólny rynek przyniósł nie tylko ułatwienia w wymianie handlowej, lecz także liczne inwestycje kapitału zachodniego w Europie Środkowej.

Świat stał się globalną wioską. Firmy śmiało podejmowały współpracę z dostawcami nawet z drugiej półkuli, a ze względu na koncentrację produkcji wyroby z kilku fabryk na świecie zaczęły trafiać na kilkanaście czy kilkadziesiąt rynków. Odpowiedzią na ten sposób organizacji pracy miały być sprawne łańcuchy dostaw, możliwe dzięki rozbudowanej drobnicowej sieci połączeń międzynarodowych.

W parze z koncentracją produkcji szła konsolidacja magazynów dystrybucyjnych, co również mocno determinowało powstawanie linii międzynarodowych i sposób pracy operatorów. Wiele zachodnich koncernów postanowiło ograniczyć liczbę magazynów dystrybucyjnych w Europie, co poprawiło dostępność asortymentu i pozwoliło zmniejszyć całkowite zapasy, ale stało się wyzwaniem dla przewoźników. Odbiorcy życzą sobie bowiem regularnych i częstszych dostaw. W rezultacie pojawiają się potrzeby sprawnego dostarczania komponentów, nieraz w ilościach niepozwalających na organizację bezpośredniej dostawy, oraz gotowych produktów do klientów rozproszonych po całej Europie i adresujących swoje rosnące wymagania. Odległość dystrybucyjna czasem wynosi nawet 1000 km, klient oczekuje dostawy „na jutro”, a zamówienie obejmuje tylko kilka europej. Taki termin jest możliwy tylko przy wykorzystaniu odpowiedniej siatki połączeń międzynarodowych – często z wyjazdami nocnymi.

I tak na przestrzeni ostatnich dwóch dekad logistyka oraz transport przeszły znaczącą transformację. Wielu przedstawicieli branży intensywnie inwestowało w nowoczesne i innowacyjne rozwiązania, koncentrując się na digitalizacji i automatyzacji na wielu płaszczyznach. Tacy operatorzy jak Raben wprowadzali zaawansowane systemy IT, platformy automatycznie przekazujące informacje klientom oraz prezentujące szacowany czas dostawy (ETA). W zakresie automatyki i robotyki magazynowej



wdrażano urządzenia mierzące przesyłki, autonomiczne wózki widłowe, roboty, coboty, sensory Internet of Things (IoT) i wiele innych technologii zwiększających efektywność procesów magazynowania i transportu.

Rozwinięty rynek magazynowy, infrastruktura drogowa i sieć stałych połączeń tworzą atrakcyjną bazę do ekspansji, ale też obligują firmy do odpowiedzialnego podążania za technologią.

– Kiedyś w każdym kraju mieliśmy odrębne rozwiązania dotyczące zarządzania transportem czy magazynem. To utrudniało pracę i powodowało problemy z przesyłaniem informacji. Obecnie wszystkie kraje mają ten sam system IT, jeden system TMS, jedną etykietę i jedno rozwiązanie track & trace na platformie myRaben. Jakkolwiek zmiana w jednym kraju grupy jest automatycznie widoczna w systemie w pozostałych krajach – komentuje Maciej Zieliński, dyrektor dystrybucji międzynarodowej w Raben Logistics Polska.

Transport drogowy, zwłaszcza międzynarodowy transport drobnicowy, który pozwala na połączenie producentów i konsumentów z całej Europy, to ogromna szansa rozwoju, ale również wyzwaniem dla firm transportowych. Kluczowe jest, aby klient, niezależnie od tego, czy przesyłka ma zostać dostarczona w Polsce, Czechach, na Litwie

czy Węgrzech, otrzymywał jednakowy poziom obsługi. Aby tak się stało, niezbędna jest sieć odpowiednich połączeń. Jednak żeby być konkurencyjnym pod względem czasu przejazdu i stawek, firmy transportowe powinny docierać do możliwie największej liczby miejsc rozładunku w danym kraju.

– We wszystkich krajach, w których mamy własne oddziały, sposób działania, planowania, obsługi wahadeł międzynarodowych czy realizacja ostatecznych dostaw przebiegają w podobny sposób. Z rozwiązań sieciowych w innym kraju Grupy Raben korzystamy właściwie w zakresie ostatniej mili – końcowego etapu dostawy. Towar musi być dostarczany szybko i sprawnie, a klient ma dostęp (online) do rzetelnych informacji o swoich przesyłkach – dodaje Maciej Zieliński.

Warto tu wspomnieć, że jednym z najważniejszych elementów strategii Raben w dystrybucji międzynarodowej są eurohuby – centralne punkty w sieci, odpowiedzialne za konsolidację ładunków drobnicowych dla europejskiego ruchu liniowego. Eurohuby mają na celu uzupełnienie stałych, bezpośrednich tras transportowych i zagwarantowanie ściśle określonych w czasie połączeń między wszystkimi europejskimi magazynami firmy. Ich struktura pozwala elastycznie reagować na zmiany wielkości przewozów oraz skrócić czas realizacji zamówień.

Firmy transportowe organizują połączenia międzynarodowe tak, by sprostać potrzebom różnorodnych klientów. Ważne, aby miały na uwadze dogłębną wiedzę o mechanizmach rynku oraz zjawiska i trendy dotyczące całego sektora TSL, w tym dane makroekonomiczne i wymianę handlową (i jej wpływ na zapotrzebowanie na transport). Należy pamiętać także o wyzwaniach. Doświadczenia wyniesione z pandemii mogą spowodować, że Europa będzie się starała zabezpieczyć swoje możliwości produkcyjne i skrócić łańcuchy dostaw w każdej możliwej branży. Brak kierowców musi spowodować odejście od starego – ale jeszcze istniejącego w wielu firmach – modelu dystrybucji towarów zwanego „milk run”. Wreszcie ostatni, ale równie istotny czynnik, czyli troska o środowisko, przejawiająca się m.in. bardziej efektywnym wykorzystaniem przestrzeni ładunkowej (bez pustych kilometrów) czy zastosowaniem transportu intermodalnego. W tych warunkach realizacja planów dotyczących rozwoju drobnicowej sieci międzynarodowej na najbliższe lata wydaje się wielkim wyzwaniem, jednak osiągnięcie wyznaczonych celów w tym zakresie będzie tym bardziej satysfakcjonujące.

Branża ma przyszłość, w pojedyny

O obowiązkach raportowania ESG, zielonej transformacji, nowych kompetencjach poszukiwanych na rynku pracy oraz o tym, jak uczynić sektor atrakcyjnym dla młodych pracowników – dyskutowali eksperci biorący udział w debacie zorganizowanej w siedzibie DGP „Branża TSL wobec wyzwań geopolitycznych, makroekonomicznych i lokalnych”

dr hab. prof. SGH Halina Brdulak:

Branża transportowa jest jedną z najważniejszych gałęzi gospodarki w Polsce. Odpowiada za około 7 proc. PKB, daje zatrudnienie 6,5 tys. osób. Krajowy sektor odgrywa też znaczącą rolę w UE. Polscy kierowcy odpowiadają za przewożenie 21 proc. towarów w UE. Dziś branża staje przed licznymi wyzwaniami. Wynikają one z wprowadzania Europejskiego Zielonego Ładu, czyli pakietu inicjatyw politycznych, którego celem jest skierowanie UE na drogę transformacji ekologicznej, a ostatecznie osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 r. Ale też z nowych obowiązków związanych z koniecznością raportowania ESG swoim interesarstwu, czy kwestii makroekonomicznych, wśród których jest przenoszenie produkcji z Azji do Europy. Nie bez znaczenia jest też postępująca cyfryzacja i przenikanie sztucznej inteligencji do firm, co ma przełożenie na rynek pracy i zatrudnionych już pracowników. Jak zatem czynniki te przekładają się na państwa działania i strategię biznesowe?

Magdalena Szaroleta, dyrektor sprzedaży Raben Transport:

Mają ogromny wpływ. Wymagają zaangażowania i pracy. Dlatego im wcześniej przystąpi się do realizacji zadań związanych z raportowaniem w zakresie ESG, tym lepiej. Grupa Raben kilka lat temu zawarła umowę na pięcioletni kredyt powiązany ze zrównoważonym rozwojem (Sustainability Linked Loan – SLL). Determinuje on w naszym przypadku realizację celów ESG w Grupie, a przyczyniać się do tego mają wszystkie spółki. Jeśli chodzi o działania podejmowane na rzecz ochrony środowiska przez Raben Transport, są one związane przede wszystkim z wymianą transportu na bardziej ekologiczny. Zakładamy, że do 2025 r. 10 proc. naszej floty będzie zasilane paliwem HVO. Stawiamy też na auta elektryczne, sprawdzają się jednak na razie na krótkich odcinkach. Dlatego w naszej strategii dominować będą jednak te na HVO, zwłaszcza gdy mówimy o transporcie międzynarodowym. Tankujemy je

na razie w Austrii, Holandii i Niemczech. Mamy nadzieję, że już niedługo będzie to możliwe również w Polsce. Realizacji przyjętej strategii nie sprzyja oczywiście obecna sytuacja gospodarcza, która przekłada się na wolumen kontraktów i stawki przewozowe. Prawda jest jednak taka, że trzeba być gotowym, kiedy rynek znacznie odbijać.

Andrzej Kozłowski, członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics:

W pojedynkę operatorzy logistyczni nic nie zdziałają w zakresie elektryfikacji transportu. W tego rodzaju działania muszą się zaangażować wszystkie strony. A więc operator logistyczny, przewoźnik i klient. Tylko wtedy to będzie miało sens. Jeśli chodzi o nasze działania, stawiamy na samochody elektryczne, które wykorzystujemy na krótkich trasach, czyli między centrami dystrybucyjnymi, fabrykami czy w dostawach realizowanych w ramach tzw. ostatniej mili. Dodam, że tego rodzaju pojazdów używa nasza spółka wykonująca dla e-commerce dostawy towarów wielkogabarytowych. Mamy ambitne cele w zakresie ESG. Dostrzegamy, jako firma, dwa kierunki ich realizacji. Po pierwsze, będąc operatorem logistycznym, jesteśmy ekspertem w optymalizacji łańcuchów dostaw. Staramy się je tak planować, by skrócić czas dostawy, liczbę przeładunków czy zwiększyć maksymalnie wypełnienie aut, by ograniczyć liczbę kursów. Mniej samochodów na drodze oznacza bowiem niższą emisję CO₂. Drugi kierunek, który pozwala nam realizować cele w zakresie ESG, to coraz większe wykorzystanie transportu intermodalnego, zarówno wewnątrz kraju, jak i w przewozach paneuropejskich.

Dodam jeszcze, że potrzebna jest edukacja w Polsce na temat tego, w jakim kierunku zmierzamy, jaki wpływ mają dyrektywy unijne na działalność firm, przewoźników.

Piotr Gąska, dyrektor rynku transportu ciężkiego PKO Leasing:

Ważne jest współdziałanie, ale i wsparcie finansowe. Przedsiębiorcy nie udźwigną w pojedynkę kosztów związanych z transformacją.

Potrzebują pomocy finansowej z zewnątrz. Bez działań ustawodawcy wdrożenia konkretnego programu pomocowego będzie trudno realizować ESG w Polsce. Muszą bowiem zniknąć bariery finansowe, które dziś istnieją. Trzeba sprawić, by każdy miał takie same szanse w realizacji inwestycji.

Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska:

Padło stwierdzenie o konieczności edukowania przewoźników w zakresie tego, co oznacza wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju. Spójrzmy jednak na strukturę firm działających w tej branży. Nie tylko w Polsce, ale w całej Europie dominują małe i średnie przedsiębiorstwa. Ich zdolność finansowa jest ograniczona. Nie wystarczy dać dostęp do pieniądza. Firmy te muszą mieć możliwość spłaty zaciągniętych zobowiązań. Zgadza się, że przewoźnicy w pojedynkę nie udźwigną elektryfikacji transportu. Szczególnie że koszty transformacji są ogromne. Policzyłem je. Z moich analiz wynika, że aby dojść do celów emisyjnych wyznaczonych w UE do 2040 r., potrzeba będzie inwestycji na poziomie 1,5 bln euro. W Polsce cele wytyczone do 2035 r. w zakresie zeroemisyjności będą kosztować 370 mld zł. Tymczasem Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej ogłosił program dopłat do zakupu zeroemisyjnych samochodów ciężarowych. Jego budżet to 1 mld zł, czyli mniej niż 1 proc. kwoty potrzebnej na inwestycje. Do tego warunki, na jakich można otrzymać wsparcie, budzą zastrzeżenia. Został co prawda przewidziany leasing, czyli pożądana przez przewoźników forma wsparcia, ale górna granica dofinansowania sięga wpłaty własnej. To nieporozumienie.

Pieniądze to jednak tylko jedna strona medalu. Pozostaje jeszcze kwestia braku źródeł zasilania. Infrastruktura jest bowiem niewystarczająca do tego, by obsłużyć planowany rozwój elektrycznego transportu. Nie mówiąc już o wydajności pojazdów, które mogą przejechać o połowę mniej niż spalinowe. Tymczasem, by



Europa utrzymała dotychczasowy rozwój, potrzebne jest utrzymanie wymiany towarowej na obecnym poziomie. Jej realizacja za pośrednictwem mniej wydajnych pojazdów oznacza, że będzie potrzebna ich dwa razy więcej, co podraża koszty inwestycji i generuje zwiększone zapotrzebowanie na kierowców, z deficytem których dziś się już borykamy.

Prof. Halina Brdulak:

Zatem trzeba dokonać rewolucji w modelach biznesowych, bo myślenie w kategoriach przeszłości nie zepnie się finansowo.

dr inż. Grzegorz Lichocik, wiceprezes Geis PL:

Zmiany są potrzebne też w nowych obszarach. Myślę tu o dostępie do energii elektrycznej. Zrobiliśmy dwa lata temu badania. Został nimi objęty park logi-

styczny w Strykowie, gdzie funkcjonuje kilka firm dystrybucyjnych. Okazało się, że średniej wielkości firma potrzebuje od 60 do 100 MW prądu, by móc naładować elektryczne samochody. Z reguły proces będzie odbywał się między godziną 5 a 6 rano. Wtedy słońce jeszcze nie operuje wystarczająco mocno albo w ogóle, czyli pozyskanie energii z OZE, takiego jak fotowoltaika, może nie wchodzić w grę. Trzeba będzie więc pobrać prąd z sieci lub generatorów energii. Tymczasem parki logistyczne nie są do tego przystosowane. To rodzi kolejne wyzwanie, którym jest dziś też koszt prądu. Naładowanie samochodu elektrycznego kosztuje 3 zł za 1 kW. Oznacza to podobny koszt do tego, jaki ponieśliśmy, tankując paliwo do auta. Trudno dziś zatem mówić o skutecznym wykorzystaniu aut elektrycz-

nych. Alternatywa pozostaną więc auta hybrydowe ze spalaniem wodoru. Niestety i tu widzimy wyzwania. W Polsce jest dostęp do wodoru, ale brązowego, czyli z węgla. Tymczasem potrzebujemy tego zielonego. To wymaga zmian infrastrukturalnych, czyli inwestycji.

Kolejną sprawą są programy wsparcia w realizacji elektryfikacji transportu. Te również są potrzebne.

Mówimy też o raportowaniu w zakresie ESG. Raporty powstają jednak zgodnie z ogólnymi normami, jakie spełnia auto, a nie na podstawie faktycznego zużycia paliwa, a więc tego, ile produkuje zanieczyszczeń, realizując dostawy.

Rafał Owczarek, kierownik sprzedaży European Logistics Polska w Dachser Polska:

Jako międzynarodowa firma mamy świadomość

Partnerzy debaty:



Ranking TSL 2024



W debacie udział wzięli (od lewej): dr hab. prof. SGH Halina Brdulak, dr inż. Grzegorz Lichocik, wiceprezes Geis PL, Andrzej Kozłowski, członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics, Piotr Gąska, dyrektor rynku transportu ciężkiego PKO Leasing, Marcin Smoła, dyrektor operacyjny w ID Logistics; Magdalena Szaroleta, dyrektor sprzedaży Raben Transport, Rafał Owczarek, kierownik sprzedaży European Logistics Polska w Dachser Polska; Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska

wyzwań, jakie przed nami stoją w zakresie zeroemisyjnego transportu. Dlatego podejmujemy konkretne działania, zarówno jako organizacja w Polsce, jak i cała Grupa. Obecnie jesteśmy na etapie wyłaniania struktur odpowiedzialnych za raportowanie w zakresie ESG. Przeprowadziliśmy już pierwsze audyty środowiskowe w naszej centrali i hubie w Strykowie. Wdrożyliśmy już wnioski z tego audytu, który będzie realizowany również w pozostałych naszych oddziałach.

Poza tym zainstalowaliśmy farmy fotowoltaiczne w oddziale w Strykowie, które już niedługo powstaną też we Wrocławiu. Aby minimalizować zużycie energii, wprowadziliśmy oświetlenie LED. Stawiamy na politykę małych, ale konsekwentnych kroków.

Jesteśmy szczególnie dumni z naszej najnowszej usługi bezemisyjnych dostaw, którą jako Grupa Dachser oferujemy już w 13 regionach metropolitalnych w Europie. Do 2025 r. koncepcja logistyki miejskiej będzie dostępna w sumie w 24 miastach, w tym w Warszawie. Wykorzystujemy w niej

elektryczne ciężarówki, ale też rowery wspomagane silnikiem elektrycznym.

W dążeniu do zeroemisyjności koncentrujemy się na optymalizacji procesów magazynowych. Wdrażamy cyfrowego bliźniaka, dzięki któremu eliminujemy konieczność skanowania przesyłek na wejściu i wyjściu, dzięki czemu pracownicy magazynów mogą skupić się na ładowaniu aut. Ponadto staramy się też ograniczyć kursy wózków widłowych w magazynach, co przyczynia się do zmniejszenia zapotrzebowania na energię elektryczną. Chcemy również wspierać naszych partnerów, czyli przewoźników w ich dążeniu do emisyjności. Mamy świadomość, że sami mogą nie sprostać nowemu obowiązkowi.

Prof. Halina Brdulak: ESG obejmuje jednak również kwestie związane z odpowiedzialnością społeczną i ładem korporacyjnym. Jakie działania są podejmowane w tych obszarach?

Marcin Smoła, dyrektor operacyjny w ID Logistics: ID Logistics dwa lata temu przyjęło do realizacji stra-

tegię CSR, w której założyliśmy 10 celów głównych, opierających się na trzech filarach. Poza ochroną środowiska, są to aspekty społeczny i socjalny. Efektem tego było powołanie struktur w organizacji, które nie tylko inicjują, ale też koordynują realizację założonych celów. Wśród nich jest: obniżenie emisji gazów cieplarnianych o 40 proc. oraz osiągnięcie 70 proc. wskaźnika awansu wewnętrznego dla kierujących magazynami do 2030 r., a także w roku osiągnięcie wskaźnika segregacji odpadów na poziomie 85 proc., zwiększenie zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami o 20 proc. oraz osiągnięcie poziomu 75 proc. magazynów zaangażowanych w projekty środowiskowe realizowane z klientami.

W zakresie podejścia środowiskowego powstają np. inwestycje w elektryczne ciężarówki, którymi wykonujemy bezemisyjne dostawy w Warszawie dla PepsiCo Polska. Planując nowe magazyny, budujemy je w standardzie sprzyjającym środowisku, a to oznacza instalacje wielu ekologicznych rozwiązań, jak choćby tych

mających na celu pozyskanie zielonej energii. Na obszarze obiektów magazynowych powstają systemy ładowania samochodów elektrycznych, instalacje fotowoltaiczne, a kolejnym potencjałem staje się kwestia magazynów energii. Dla jeszcze lepszej efektywności energetycznej w ostatnich latach zostało powołane stanowisko w strukturach centralnych IDL Polska, mające na celu optymalizację zużycia energii (elektrycznej oraz gazu) poprzez wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, narzędzi, a także dobrych praktyk. Ważnym elementem naszej strategii jest także autonomia jednostek organizacyjnych i swoboda działania dająca dużą różnorodność ciekawych rozwiązań oraz projekty z naszymi klientami, którzy są coraz mocniej zainteresowani tym, by wspólnie z nami realizować inicjatywy z obszarów strategii CSR.

Maciej Wroński: Mam wrażenie, że wracamy do przeszłości. Pamiętam lata 70., kiedy rzucano hasła, z których nic nie wynikało. Teraz jest podobnie. Jeśli bowiem przejdziemy

na poziom realizacji kontraktu, to realizacja ogłoszonych celów nie wygląda już tak dobrze. Bo jak można o nich mówić, kiedy przewoźnikowi proponuje się cenę za kurs, przy której nie jest w stanie wpłacić pracownikom tego, czego wymagają przepisy, w tym pokryć zaliczki na ZUS, podatek dochodowy. O jakiej współpracy wielopoziomowej może być zatem mowa? To są piękne słowa, nie mające pokrycia w rzeczywistości. Bo jak o tym mówić, skoro korporacje płacą za usługę przewoźnikom w terminie 120 dni. Czy to jest społeczna odpowiedzialność biznesu, kiedy przewoźnik realizuje usługę za cenę, która nie pozwala mu na pokrycie zobowiązań, nie mówiąc już o wypracowaniu marży.

Andrzej Kozłowski: Obecnie większość rozwiązań w zakresie zielonych dostaw wiąże się z dużymi kosztami. Edukujemy w tym obszarze naszych klientów. Uświadamiamy im, z czego to wynika oraz że musimy działać razem, jeśli chcemy osiągnąć cel w zakresie zeroemisyjności. Oczekujemy,

że oni również się zaangażują i będą partycypować w kosztach transformacji. W tym roku opublikowaliśmy naszą pierwszą strategię ESG. Mamy także dedykowane struktury, które czuwają nad jej realizacją.

Dbamy też o kierowców naszych przewoźników. W centrach dystrybucyjnych tworzymy dla nich całonocne strefy, aby mogli wypocząć w godnych warunkach. To jest ważne, jeśli chcemy, by w przyszłości miał kto jeździć hybrydowymi czy elektrycznymi ciężarówkami. Atrakcyjne warunki pracy to dziś podstawa. Wspieramy też przewoźników w wymianie taboru. Staramy się, by mieli dostęp do finansowania na realizację tego rodzaju inwestycji.

Powiem więcej, klienci wymagają od nas przestrzegania pewnych zasad. Dlatego dążymy do tego, by również mieć prawo do audytu warunków, jakie oferują naszym kierowcom w swoich centrach logistycznych. Uważamy, że trzeba tworzyć przyjazne miejsca pracy – dla ludzi i środowiska.

dokończenie na str. E16

Branża ma przyszłość, w pojedynkę nie dokona transformacji

dokończenie ze str. E15

Magdalena Szaroleta:

Zgadzam się, że uświadczenie klientom jest ważne dla realizacji celów ESG. Musimy jednak stawiać na strategię, na które nas stać i są dla nas dostępne. Od wielu lat mamy w naszych strukturach zespół, który odpowiada za strategię zrównoważonego rozwoju. Widzimy, jakie wyzwania wiążą się z jej realizacją. Konieczne jest uświadczenie pracowników w organizacji na temat tego, co jest ważne, jak każdy z nas przyczynia się do realizacji obranego przez nas kierunku rozwoju. Raportowanie w zakresie ESG, spotkania z pracownikami czy rozmowy z klientami pokazują, jak rzeczywistość wciąż rozmija się z naszymi wizjami. Kładziemy w naszej strategii duży nacisk na kwestie zarządcze, czyli czynnik G. Aspekt społeczny jest szczególnie ważny w przypadku kierowców. Dlatego opracowaliśmy projekt Drive the Driver, który pozwala nam stale rozwijać się w trzech obszarach takich jak: wynagrodzenia, infrastruktura i szacunek w komunikacji. Wprowadziliśmy też innowacyjne rozwiązanie, jakim jest symulator VR dla kierowców, dzięki któremu mogą uczyć się bardziej ekologicznej jazdy. Peł-

ni on także funkcję szkoleniową dla nowych, młodych pracowników, którzy najczęściej nie mają doświadczenia w jeździe. Pozwala zdobyć umiejętności, dzięki którym będą bardziej przygotowani, a tym samym bezpiecznie, gdy wyjadą na drogę.

Rafał Owczarek:

Również zgadzam się z tym, że operatorzy logistyczni mają dużą rolę do odegrania w zakresie edukacji klientów na temat dobrego traktowania kierowców. Szczególnie że już niedługo znowu możemy odczuć ich niedobór.

W Dachser dążymy do tego, by przewoźnicy i kierowcy współpracujący z naszymi oddziałami czuli się częścią naszej organizacji. Dlatego już kilka lat temu stworzyliśmy w naszych oddziałach stanowisko odpowiedzialne za współpracę z nimi. Rolą tych osób nie jest nadzór nad realizacją warunków handlowych, ale zapewnienie stałego kontaktu z przewoźnikami i kierowcami oraz mierzenie ich satysfakcji z pracy. W związku z tym regularnie przeprowadzamy ankietę, w której badamy poziom zadowolenia przewoźników i kierowców z pracy, pytamy również o to, co powinno się zmienić. Na podstawie wyników tych ankiet realizuje-

my projekty optymalizujące ich pracę. Dążymy w nich na przykład do skrócenia czasu załadunku, tak aby kierowcy spędzali jak najmniej czasu w naszych magazynach. Przewoźnicy i kierowcy są również naszymi stałymi gośćmi podczas imprez integracyjnych.

Dbamy też o poprawę warunków pracy naszych pracowników. W każdym z naszych oddziałów mamy wybranych przedstawicieli pracowników, do których każdy może się zgłosić ze swoim problemem. Ponadto powołaliśmy komisję antydyskryminacyjną.

Grzegorz Lichocik:

Budowanie struktur ESG polega na konsolidowaniu obszarów, w których funkcjonuje firma. Konieczne jest wyłonienie osoby odpowiedzialnej za każdy z nich, ale też zespołu, który będzie realizował cele ESG, reprezentując kilka opcji. Jeśli chodzi o aspekt społeczny, to mamy w naszej firmie obszar związany z budowaniem infrastruktury przyjaznej kierowcom, ale i taki, który jest związany z HR.

Przeprowadziliśmy jakiś czas temu badania dotyczące satysfakcji z pracy wśród kobiet. Sprawdzaliśmy, jak się czują w organizacji, jak są realizowane ich potrzeby np. wtedy, gdy są młody-

mi matkami, czy czują się dyskryminowane, gdy pracują na stanowiskach lub wykonują te same zadania co mężczyźni. Ich wyniki zaowocowały szeregiem zmian w firmie. Zrealizowaliśmy też projekt z zakresu bezpieczeństwa pracy, ale i zdrowia psychicznego. Duża część osób, które zatrudniamy, to młodzi pracownicy, narażeni na różne kryzysy. Ważne jest, by im pomóc w ich przejściu. To będzie bowiem miało pozytywne przełożenie na ich relację z firmą.

Stawiamy też na współpracę ze szkołami średnimi i uczelniami w zakresie kształcenia przyszłych kadr w branży TSL.

Wciąż też szukamy nowych obszarów, w których możemy być aktywni.

Prof. Halina Brdulak:

Jakich kompetencji dziś poszukujemy u pracowników? Jak się one zmieniają w związku z postępującą automatyzacją i robotyzacją w firmach oraz coraz większą obecnością sztucznej inteligencji?

Piotr Gąska:

Technologia będzie wsparciem w pracy na wielu stanowiskach. Także na stanowisku kierowcy. Dziś samochody są lepiej wyposażone niż przed laty, co

niewątpliwie wpływa na komfort ich użytkowania. Niemniej jednak trzeba zadbować o poprawę warunków pracy kierowców w zakresie wypoczynku. Muszą się czuć dobrze w trakcie oczekiwania na załadunek towaru, czy podczas przerwy w pracy. To szczególnie ważne dla młodych osób, które obecnie postrzegają tę branżę jako mało atrakcyjną i nie wiążą z nią zawodowych planów. Oczekują ośmiu godzin pracy i czasu wolnego dla siebie. Dlatego trzeba podejmować działania, które uatrakcyjnią pracę w sektorze TSL.

W przypadku zaś zawodów okołotransportowych będzie rosło zapotrzebowanie na nowe kompetencje. Przede wszystkim te związane ze znajomością nowych technologii, umiejętnością pracy z różnego rodzaju programami. Istotne jest zatem zacieśnianie współpracy ze środowiskiem edukacyjnym w zakresie kształcenia uczniów i studentów, którzy będą przyszłymi pracownikami TSL.

Maciej Wroński:

Przeprowadziliśmy badania na temat tego, jak sprawdzi się system szkolnictwa i kursy realizowane pod nadzorem państwa w zakresie kształcenia pracowników. Okazało się, że rozmiągają się z rzeczywistością. Wyni-

ki badań pokazały bowiem, iż 50 proc. kierowców trafiających do firm było ocenionych przez pracodawców jako niezdatnych do wykonywania zawodu. Pojazdy są coraz bardziej nowoczesne, naszpikowane systemami, takimi jak na przykład do poboru opłat. Młode osoby nie mają wiedzy, jak je obsługiwać. Nowoczesne rozwiązania pozwalają więc optymalizować działalność pracodawcom, ale są wyzwaniem dla pracowników. Szczególnie że tych systemów do obsługi wciąż przybywa. Zatem potrzebne są zmiany w szkolnictwie, ale powinno się także wymagać od dostawców nowych technologii, by dostarczane przez nich rozwiązania mogły się integrować. To ułatwiłoby ich obsługę.

Magdalena Szaroleta:

To fakt, narzędzi, z których korzystamy w naszej pracy, jest coraz więcej, co jest wyzwaniem. Spotkałam się jednak z bardzo ciekawym pomysłem, jaki ma WSL w Poznaniu. Chce stworzyć nowy sposób nauczania. 3,5-letnie studia mają łączyć teorię z praktyką. To może bardzo pomóc w kształceniu młodych ludzi, którzy, kończąc szkołę, nie mają żadnego doświadczenia, przychodząc do pracy. Ważne jest też, by

PREZENTACJA

Partner

Fresh Logistics
Raben Group

Czy zmiany klimatyczne wpływają na logistykę?

Zmiany klimatyczne w XXI w. są na tyle dotkliwe, że przebiły się do powszechnej świadomości społeczeństw. Nawet najbardziej sceptyczne rządy i organizacje nie mogą ich ignorować. Dyskusje globalne koncentrują się teraz na metodach spowalniania zmian klimatycznych i ograniczania ich skutków.

W Unii Europejskiej nadzór nad zmianami klimatu realizuje Europejskie Centrum Średnioterminowych Prognoz Pogody Copernicus (C3S). W 2023 r. C3S odnotowało kilka istotnych odchyłeń wskaźników klimatycznych, w tym najgorętszy miesiąc w historii i najwyższe codzienne globalne średnie temperatury, które przekraczały poziomy przedprzemysłowy o ponad 2 st. C. Ocieplający się klimat powoduje efekt domina: nasilają się susze, powodzie, burze, huragany oraz ekstremalne fale gorąca i zimna, a nowe zjawiska pogodowe pojawiają się w nietypowych miejscach i porach roku, co ma ogromny wpływ na łańcuchy dostaw żywności. Ekstremalne warunki pogodowe niszczą infrastrukturę transportową, powodując zerwane mosty, podmyte drogi i osunięcia skał, co prowadzi do wydłużenia dostaw i opóźnień. Logistyka świeżej żywności jest wyścigiem z czasem, a opóźnienia skracają przydatność produktów do spożycia, obniżając ich wartość.

Zmiany klimatyczne wpływają również na uprawy, zmieniając geograficzny rozkład gatunków roślin i właściwości terenów rolniczych. Tradycyjne regiony upraw stają się mniej wydajne, a nowe obszary bardziej atrakcyjne. Na przykład południe Francji i Hiszpanii coraz częściej boryka się z suszami, przesuując uprawy na północ. Te zmiany wymuszają dostosowanie łańcuchów dostaw i inwestycje w nową infrastrukturę oraz dywersyfikację dostawców.

Globalizacja łańcuchów dostaw żywności sprawia, że są one bardziej wrażliwe na zakłócenia spowodowane zmianami klimatycznymi. Turbulencje w jednym regio-

nie mogą mieć daleko idące konsekwencje, wpływając na dostępność żywności i ceny na całym świecie. Centralizacja dystrybucji i koncentracja wolumenów na długich trasach transportowych ograniczają elastyczność reakcji na gwałtowne zmiany warunków pogodowych.

Budowanie odporności łańcuchów dostaw żywności na ryzyka związane ze zmianami klimatycznymi jest kosztowne, co wpływa na ceny i dostępność żywności. Konieczne jest zastosowanie zróżnicowanych strategii, zarówno w krótkiej, jak i długiej perspektywie. Wprowadzenie metod uprawy bardziej odpornych na zmiany klimatu, takich jak: dywersyfikacja gatunków, ochrona zasobów wodnych oraz techniki zarządzania stanem gleby, mogą pomóc w zminimalizowaniu ryzyka związanego z ekstremalnymi warunkami pogodowymi. Dodatkowo należy inwestować w różnorodność źródeł zaopatrzenia, rozwój alternatywnych tras transportowych i wykorzystanie technologii monitorowania i prognozowania.

Zmiany klimatyczne są dużym wyzwaniem dla globalnego bezpieczeństwa żywnościowego oraz stabilności gospodarczej. Jednak poprzez wdrażanie skutecznych strategii budowania odporności, adaptacji do zmieniających się warunków oraz wspieranie współpracy i innowacji możemy zminimalizować ryzyko i stworzyć bardziej zrównoważony i elastyczny system dostaw żywności. Wspólne działania wszystkich zainteresowanych stron jest kluczowe dla przeciwdziałania wyzwaniom zmian klimatycznych i zapewnienia dostępności bezpiecznej, zdrowej i przystępnej cenowo żywności dla wszystkich.

Antoni Zbytniewski
business development
manager
Fresh Logistics Polska,
Grupa Raben



PROMOCJA

25 CZERWCA 2024 R. FINAŁ KONKURSU

Eureka!
DGP

2024

Odkrywamy
polskie
wynalazki



Transmisja na żywo o godz. 12.00
www.dziennik.pl oraz www.gazetaprawna.pl

PATRONAT HONOROWY



Minister
Nauki

ORGANIZATOR

DGP | Dziennik
Gazeta Prawna

MECENAS POLSKIEJ NAUKI



PARTNERZY MERYTORYCZNI



Narodowe Centrum Badań i Rozwoju



URZĄD PATENTOWY RP



PAN



JWP

zadbać o uatrakcyjnienie pracy kierowców w Polsce. To wymaga zmiany infrastruktury, która jest dla nich przeznaczona, ale i perspektyw na przyszłość. Młodzi ludzie chcą zachować harmonię między życiem zawodowym a prywatnym. Jeśli się to uda, będzie więcej chętnych do pracy w tym zawodzie. Pomóc w tym może też rozwój transportu intermodalnego.

Andrzej Kozłowski:

Musimy pokazać, że jako branża jesteśmy atrakcyjnym pracodawcą dla młodych osób. W Suusie naszym celem jest być pracodawcą pierwszego wyboru w sektorze TSL. Obserwujemy, że dla młodych pracowników ważne jest spełnianie przez organizację standardów ESG. Pytają więc, czy firma inwestuje w te obszary, w co dokładnie, na czym polega realizacja projektów. Są bardzo dobrze przygotowani i oczekują konkretnych odpowiedzi. Interesuje ich też, czy pracownicy są zaangażowani w inicjatywy z obszaru ESG.

Kolejna sprawa to pokazanie młodym ludziom, że stawiamy na rozwiązania cyfrowe, które również są dla nich istotne. Ale nie za wszelką cenę, lecz tam, gdzie faktycznie jest to potrzebne, by zoptymalizować

pracę. A więc w obszarach, w których wykonuje się powtarzalne, zatem i monotonne czynności. Chodzi o to, by pracownicy nie czuli się znużeni pracą, by mogli się zaangażować w ciekawe projekty mające wpływ na rozwój ich i firmy. Poza tym zaangażowanie pracowników ma realne przełożenie na osiągnięte rezultaty.

Jeśli chodzi o sztuczną inteligencję, to traktujemy ją jako narzędzie wzmacniające kompetencje i efektywność naszych ludzi, odcinając je od tych właśnie monotonna, powtarzalnych zadań. Natomiast przy jej zastosowaniu kluczowe jest zarządzanie danymi, na których bazuje. Jeśli są wysokiej jakości, będzie bardzo przydatna. Dlatego przywiązujemy ogromną wagę do tej kwestii i budujemy organizację opartą na wiarygodnych danych.

Grzegorz Lichocik:

Istotne jest, by organizacja była coraz bardziej efektywna i realizowała cele, które obrała. W coraz większym stopniu pomocna przy tym będzie automatyzacja pewnych procesów i robotyzacja, a także wdrażanie sztucznej inteligencji, które wspomogą pracowników w wykonywaniu zadań. To naturalnie będzie rodziło potrzebę na nowych fachowców, a co

z tym idzie tworzenia nowych programów nauczania w szkołach i na uczelniach.

Rafał Owczarek:

Uważam, że branża musi dziś zaangażować się w promowanie sektora jako atrakcyjnego miejsca pracy. Z badań wynika, że dla pracowników z zewnątrz takie nie uchodzi. Jest oceniana na równi z branżą budowlaną, która kojarzy się z ciężką fizyczną pracą. Zupełnie inaczej postrzegają ją osoby, które są z nią już związane. Ponad 80 proc. z nich uważa ją za atrakcyjną, a firmy w niej działające za dobrych pracodawców.

W naszej firmie mamy dobrą sytuację. W 2023 r. rotacja wśród pracowników wyniosła 9 proc. To dzięki działaniom mającym na celu utrzymanie zatrudnionych na dłużej. Przy zatrudnianiu nowych osób zwracamy uwagę nie tylko na kompetencje, lecz także na to, czy wyznają wartości, jakie ma zapisane w swojej kulturze organizacja.

Marcin Smoła:

Pracownicy oraz klienci znajdują się w centrum naszej strategii. Dzięki temu jesteśmy w stanie wspólnie się rozwijać. Dziś zespół ID Logistics w Polsce to blisko 10 tys. osób. Niezmiernie istotnym elementem jest

zatem dbałość, aby każdy czuł się dobrze w naszej organizacji. Ważne są: atmosfera i środowisko pracy, działania socjalne, odpowiedni poziom zarządzania oraz empatia. Jeżeli chodzi o potrzeby HR, to nadal będziemy potrzebować pracowników produkcyjnych. Część tych zasobów stanowią pracownicy tymczasowi, głównie osoby z Ukrainy, ale magazyny są przyjaznym środowiskiem dla wielu nowych narodowości, które już dziś z nami pracują, z takich krajów jak: Mołdawia, Gruzja, Nepal i inne. Nasze procedury, instrukcje i procesy dostosowujemy do elastycznego i zwinnego działania. Postępująca automatyzacja, robotyzacja oraz AI wspomagają te procesy. Dzięki temu możemy przenieść na inny poziom powtarzalne operacje. Stawiamy na pragmatyczne i przydatne rozwiązania, ale inwestujemy także w ciekawe prototypy. W ramach Grupy IDL konsekwentnie rozwijamy robotyzację, automatykę oraz AI. Nasz najnowszy projekt z wykorzystaniem AI polega na zliczaniu w czasie rzeczywistym przygotowywanej kompletacji dla klientów w sektorze Retail oraz FMCG. Cel to dalsze podniesienie jakości i zwiększenie zaufania ze strony docelowych klientów. Zastoso-

wanie AI to wiele różnych innych możliwości, np. w połączeniu z systemem wideo. Pozwoli to przewidywać potencjalne incydenty i ewentualne zagrożenia, a dzięki temu odpowiednio wcześniej będzie można na nie reagować. Inne obszary dla sztucznej inteligencji, to m.in. predykcja i zarządzanie zapasami w magazynach, prognozy sprzedaży i planowanie zasobów ludzkich.

To wszystko oraz sztuczna inteligencja niosą za sobą jednak wyzwania. Jednym z nich jest cyberbezpieczeństwo, o które trzeba bardzo dobrze zadbać. Niezbędne jest zapewnienie odpowiednio wykwalifikowanych zasobów do tworzenia nowych rozwiązań (często wymagających dłuższych prac projektowych) oraz utrzymanie docelowe systemów, rozwiązań. Te kwalifikacje są konieczne dla zapewnienia dalszego rozwoju.

Grzegorz Lichocik:

To pokazuje, że będziemy potrzebowali wąskich specjalistów oraz pracowników, którzy będą wykonywali proste czynności, do których obsługi nie opłaca się wprowadzać automatyzacji.

Maciej Wroński:

Sztuczna inteligencja będzie sprawiała, że nie będzie po-

trzeba wąskich specjalistów w informatyce.

Prof. Halina Brdulak:

Jeśli miałoby państwo wskazać jeden element, który czyni branżę atrakcyjną, co by to było?

Magdalena Szaroleta:

Różnorodność zadań, ale i obszarów, w których można wykonywać pracę. Każdy znajdzie coś dla siebie. Poza tym to branża, która cały czas się rozwija.

Rafał Owczarek:

Różnorodność i możliwość rozwoju. Praca w tej branży stwarza możliwości sprawdzenia się na różnych stanowiskach i obszarach. Można zacząć od pracy w magazynie, potem przejść do sprzedaży, a w końcu zająć się zarządzaniem projektami.

Maciej Wroński:

Powiem w pięciu słowach: nigdy nie będziesz się nudził.

Andrzej Kozłowski:

Branża logistyczna to doskonałe miejsce na rozwój w wielu obszarach – różne frachty, logistyka kontraktowa, zarządzanie łańcuchami dostaw w wymiarze lokalnym i globalnym, to także praca z nowymi technologiami. Jest to branża perspektywiczna i kluczowa dla rozwoju całej gospodarki. ©

PREZENTACJA

Sieć logistyczna, która łączy biznes

Rankingi to papierek lakmusowy aktualnej sytuacji i pozycji partnerów logistycznych na rynku. Nie dają jednak pełnej informacji, która z firm będzie spełniać najlepiej oczekiwania biznesowe jej potencjalnych klientów. Poszukiwanie idealnego operatora logistycznego lub transportowego warto rozpocząć od przeglądu oraz zdefiniowania własnych potrzeb i oczekiwań.

Co więcej, może się okazać, że obsługa logistyczna będzie musiała oprzeć się na kilku dostawcach, z których każdy wniesie oczekiwaną wartość dodaną, a taki mix rozwiąże większość trudności. Nie zawsze wielkość udziału w rynku będzie odpowiadać oczekiwanemu systemowi obsługi. Firma kurierska zapewni lepszy serwis w obsłudze paczek, a specjalista od dystrybucji paletowej będzie sprawniejszy w obsłudze wielu palet do dużej liczby odbiorców w tym samym czasie. Warto zatem poświęcić więcej czasu na bliższe zapoznanie się z ofertą firm, które na pierwszy rzut oka oferują podobne rozwiązania, ponieważ różnice mogą być zasadnicze.

Geis PL – polska sieć przesyłek paletowych należąca do międzynarodowej grupy logistycznej Geis z siedzibą w Niemczech buduje swoją przewagę konkurencyjną od ponad 70 lat i jest liderem branży TSL w Europie Środkowej. Firma zatrudnia prawie 10 tys. pracowników w 200 oddziałach w 13 krajach. Specjalizuje się w transporcie przesyłek na paletach, zarówno krajowych, jak i międzynarodowych. Na rynkach niemieckim, czeskim oraz słowackim Geis jest głównym operatorem drobnicowym, a co szczególnie ważne to również jedna z kluczowych firm na rynku polskim. Uzupełnieniem sieci logistycznej jest także logistyka kontraktowa, która pozwala na efektywne zarządzanie zapasami oraz operacjami logistycznymi towarów klientów firmy. Sprawna obsługa łańcucha dostaw skupia się na zapewnieniu transportów wszystkich wolumenów, również w ramach przewozów częściowych (LTL) i całopojazdowych (FTL). Kolejnym są usługi związane z transportem kontenerów drogą morską, kolejową i obsługa przesyłek lotniczych (transport Air&Sea). Aby prawidłowo przygotować przesyłkę do przewozu i zabezpieczyć ją na czas transportu, dla niektórych towarów konieczne jest przygotowanie odpowiedniego opakowania. Jest to kolejny obszar działania firmy, która w swojej ofercie również zajmuje się produkcją opakowań



dla towarów do transportu. Grupa stawia na indywidualne podejście i profesjonalną, kompleksową obsługę logistyczno-spedycyjną biznesu.

– Wieloletnie doświadczenie oraz silna międzynarodowa pozycja Grupy Geis to wiele wysokiej klasy rozwiązań w obsłudze logistycznej i spedycyjnej klientów biznesowych. W Polsce firma istnieje od 2013 r. i dysponuje własną siecią drobnicową opartą na 19 terminalach przeładunkowych i obszarach dystrybucyjnych, zatrudniając prawie 550 osób w całym kraju. Dodatkowo ma dwa oddziały oferujące obsługę w ramach biznesu Air&Sea. Poprzez dynamiczny rozwój Geis PL umacnia swoją pozycję na rynku, stając się jednym z czołowych graczy, zarówno w drobnicy krajowej, jak i międzynarodowej. Jest również uznanym dostawcą logistyki kontraktowej, łącząc składowanie i zaawansowane usługi podnoszące wartość oraz użyteczność towarów. Marka i logo firmy Geis, kojarzona głównie z charakterystyczną żółtą kostką, to synonim pracy zespołowej i otwartości na potrzeby klienta. Geis PL tworzą eksperci w swoich dziedzinach, a zaangażo-

Poprzez dynamiczny rozwój Geis PL umacnia swoją pozycję na rynku, stając się jednym z czołowych graczy, zarówno w drobnicy krajowej, jak i międzynarodowej – mówi **dr Grzegorz Lichocik**, wiceprezes Geis PL

wanie pracowników jest doceniane przez szeroką grupę klientów oczekujących partnerskich i otwartych relacji. To daje przestrzeń do tworzenia unikalnych rozwiązań dostosowanych do potrzeb i wymagań partnerów biznesowych, a także odpowiedniego reagowania na wszelkie wyzwania, jakie są stawiane przed nowoczesnym operatorem logistycznym – mówi dr Grzegorz Lichocik, wiceprezes Geis PL.

W minionym roku auta dystrybucyjne w ciągu 12 miesięcy pokonały 25 mln km, a auta liniowe – 20 mln km. Dzięki temu dostarczono prawie 2 mln przesyłek o łącznej wadze ponad 400 mln kg. Geis kontynuuje ekspansję, zwiększając swoją powierzchnię magazynową, przedłużając umowy najmu w Poznaniu i Bydgoszczy oraz powiększając magazyn w Krakowie. Obecnie firma dysponuje magazynami o łącznej powierzchni ponad 52 tys. mkw.

Sieć oddziałów firmy jest zaprojektowana w taki sposób, aby była jak najbardziej efektywna i zapewniała jak najkrótszy czas dostawy. Dzięki temu w Czechach, na Słowacji i w Polsce klienci firmy mogą realizować dostawy do tych trzech krajów w ciągu 24 godzin.

Nieustanny rozwój i ambitne plany

Grupa Geis w 2023 r. umocniła swoją pozycję rynkową w Europie Środkowo-Wschodniej i na Bałkanach poprzez przejęcie większościowego udziału w firmie Quehenberger Logistics. Tym samym klienci obu firm uzyskali dostęp do rozległej sieci transportowej sięgającej od Luksemburga do Morza Czarnego oraz od Bałtyku do Morza Śródziemnego.

Geis swój rozwój opiera również na innowacjach, rozumiejąc potrzebę tworzenia rozwiązań opartych na zrównoważonym rozwoju. W ramach strategii MissionZero, mającej na celu osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2040 r., wprowadzamy nowe technologie, które redukują emisję CO₂ i operacyjnie zwiększają efektywność transportu. Jednym z najnowszych projektów wprowadzonych przez Geis są naczepy typu CityLiner, które zwiększają ładowność pojazdów dystrybucyjnych i umożliwiają dostawy w trudno dostępnych miejscach. Zastosowanie ich przynosi liczne korzyści – nie tylko zmniejsza emisję dwutlenku węgla poprzez ograniczenie liczby pojazdów w aglomeracjach, lecz także obniża koszty dostaw. Do końca III kw. 2024 r. planujemy mieć w swojej flocie przynajmniej 25 tego typu naczep. Dodatkowo nieustająco optymalizujemy trasy pojazdów naszych samochodów i procesy w centrach logistycznych – mówi Adam Kwiatkowski, wiceprezes Geis PL.

Partner



MAX

Dekarbonizacja tr

Aby zrealizować ambitne cele unijne, wskazane w Europejskim Zielonym Ładzie, niezbędne jest ograniczenie emisji CO₂ z transportu o 90 proc. do 2050 r. W tym kontekście najwięcej mówi się o napędzie elektrycznym i wodorze. Na etapie przejściowym kluczową rolę mogą jednak odegrać biopaliwa, a także inne rozwiązania wykorzystywane przez transport

Sektor TSL wchodzi w etap intensywnej transformacji. Z jednej strony jej motorem napędowym są zmiany regulacyjne i oczekiwania klientów, z drugiej zaś konieczność ograniczenia antropogenicznych emisji gazów cieplarnianych, które odpowiadają za ryzyko klimatyczne.

- Wyzwaniem, przed którym staje dzisiaj branża transportowa, jest redukcja emisji przy jednoczesnym zachowaniu zdolności operacyjnej i utrzymaniu stabilności łańcuchów dostaw, których rolę w funkcjonowaniu globalnej gospodarki uzmysłowila ludzom pandemia COVID-19 - zauważa Piotr Lachowicz, group sustainability expert w Grupie Raben, i dodaje, że w tej sytuacji najprostszą opcją, czyli redukcją emisji dzięki ograniczeniu działalności, nie jest rozwiązaniem.

- To oznacza, że rządy, firmy i organizacje mają 25 lat, by przejść na nowy model gospodarki, o zmniejszonym wpływie na środowisko. Aby to osiągnąć, wszyscy muszą się zaangażować w transformację niezwłocznie, korzystając ze wszystkich rozwiązań, które przyniosą wymierne efekty dla środowiska i nie wpłyną negatywnie na biznes - podkreśla Piotr Lachowicz.

Współcześnie przewozy drogowe bazują głównie na silnikach wysokoprężnych. I choć stosowany w nich olej napędowy zawiera niewielką domieszkę biokomponentu, nadal są wysokoemisyjnym środkiem transportu. Alternatywą mają się docelowo stać pojazdy z napędem elektrycznym, a w dłuższym horyzoncie czasowym również te napędzane wodorem.

- Wydaje się, że potwierdzają to cele samych producentów pojazdów ciężarowych, którzy deklarują systematyczne ograniczanie produkcji samochodów z napędem spalinowym. Równocześnie zmiana technologiczna jest wymuszana presją regulacyjną, jak choćby wprowadzaniem stref zeroemisyjnych w miastach, dodatkowych

opłat za emisje, czy planami ograniczenia udziału samochodów zasilanych paliwami kopalnymi w strukturze europejskiej floty - zauważa Piotr Lachowicz.

Wiele barier

Elektryfikacja transportu ciężkiego, zwłaszcza na trasach długodystansowych i międzynarodowych, wciąż jednak natrafia na istotne bariery. W 2023 r. w Polsce zarejestrowano 78 elektrycznych ciężarówek o masie powyżej 3,5 t i 39 o masie powyżej 6 t. W tym roku, po czterech miesiącach, jest to odpowiednio 35 i 28 pojazdów.

Powodów tego jest wiele. Pierwszym jest to, że o ile sektor elektrycznych samochodów osobowych i dostawczych rozwija się już całkiem dobrze, to w segmencie powyżej 3,5 t dopiero się rozkręca.

- Potrzebny jest rozwój technologiczny pojazdów, aby zwiększyć ich zasięg oraz możliwość efektywnej wykorzystania w zimie czy przy przewozie towarów w temperaturze kontrolowanej, gdzie zużywa się więcej energii. Niezwykle istotny jest również wątek ładowania aut. Przede wszystkim trzeba skrócić czas tego procesu - tłumaczy Adam Galeb, członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics.

Do tego, jak zauważają przewoźnicy, ważne jest wydłużenie zasięgu pojazdów elektrycznych. Dzisiaj realne możliwości takiego auta mieszczą się w granicach 350 km. To, jak podkreślają przewoźnicy, sprawia, że te auta mają zastosowanie przede wszystkim na krótkich dystansach.

- Dziś wykorzystywanie transportu elektrycznego jest analizowane i rozpatrywane w kwestii lokalnych rozwiązań, np. dostaw pomiędzy dwoma zakładami lub na krótszych dystansach, np. do 300 km, gdzie już istnieje odpowiednia sieć lub może ona zostać szybko rozwinięta o odpowiednie stacje ładowania w miejscach, gdzie odbywają się załadunek czy rozładunek - mówi Tomasz Weber,

head of corporate communications w Girteka Group.

Po drugie, koszty nabycia nowych elektrycznych ciężarówek pozostają bardzo wysokie. Są one nawet trzy razy wyższe niż koszt zakupu ciągnika z silnikiem wysokoprężnym. Tymczasem sektor walczy ze spowolnieniem gospodarczym, przekładającym się na skalę zleceń, stawki frachtów, a co za tym idzie, na osiągane marże. Nie ma więc pieniędzy na inwestycje i ogranicza się do tych najpilniejszych.

- Wyzwaniem pozostaje również stosunkowo krótka żywotność baterii oraz brak doświadczeń i praktyk odnośnie do ich utylizacji czy regeneracji. Co więcej, warto zwrócić uwagę, że ceny prądu w ostatnich latach wahały się bardziej niż ceny paliw, co również nie poprawia atrakcyjności tej opcji transportowej - wyjaśnia Adam Galeb.

Wreszcie wśród barier jest nierozwinięta infrastruktura do ładowania samochodów elektrycznych. I nie chodzi tylko o Polskę, lecz o całą Europę. Odpowiedzią na to ma być przyjęcie na poziomie UE rozporządzenia w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych (AFIR), ale realizacja zobowiązań wymaga zarówno czasu, jak i pieniędzy.

- Obecnie zaledwie jedna strefa ładowania w Polsce została przystosowana do obsługi elektrycznych ciężarówek. Tymczasem, według AFIR, do 2030 r. powinno funkcjonować co najmniej 206 takich stref, i to wzdłuż samej tylko sieci TEN-T. Niestety rozbudowę infrastruktury ładowania w Polsce wciąż ogranicza wiele barier systemowych - wyjaśnia Jan Wiśniewski, dyrektor Centrum Badań i Analiz w Polskim Stowarzyszeniu Nowej Mobilności. I dodaje, że do największych z nich należy wskazywanie miejsca przyłączenia stacji do sieci elektroenergetycznej w znacznej odległości od planowanej lokalizacji (granicy nieruchomości), co oznacza bardzo wysokie koszty budowy przyłączy (często o długości kilku kilometrów) po stronie operatorów, w wielu przypadkach uniemożliwiające z przyczyn finansowych oraz operacyjnych realizację inwestycji infrastrukturalnych.

Przeszkodą pozostają również odległe terminy budowy przyłączy, wykraczające poza terminy określone w AFIR, skutkujące najdłuższym w UE czasem uruchamiania stacji ładowania, który w przypadku wielopunktowych stref ładowania wysokiej mocy (w świetle AFIR wymaganych do uruchomienia w bardzo wysokiej liczbie) często wynosi nawet trzy lata.

- Poważną barierą są także opóźnienia w realizacji budowy przyłączy przez OSD (operatorów systemu dystrybucyjnego) w ramach podpisanych umów przyłączeniowych, prowadzące do dodatkowej przewlekłości procesu uruchamiania ogólnodostępnej infrastruktury

Ważne jest wydłużenie zasięgu pojazdów elektrycznych. Dzisiaj realne możliwości takiego auta mieszczą się w granicach 350 km. To, jak podkreślają przewoźnicy, sprawia, że te auta mają zastosowanie przede wszystkim na krótkich dystansach

MIN

Transportu ma ciągle pod górke

ładowania w Polsce – uzupełnia Jan Wiśniewski.

Konieczne zmiany

Aby rozruszać inwestycje w zakresie elektryfikacji transportu ciężkiego, trzeba wprowadzić kompleksowy system wsparcia dla nabywców i użytkowników elektrycznych samochodów ciężarowych. Choć w niektórych krajach są już dostępne programy dofinansowujące modernizację floty, to nadal brakuje znaczących planów wsparcia rządowego. Konieczne są więc większe zaangażowanie rządów oraz instytucji na poziomie regulatorów UE w programy dofinansowań lub ulg podatkowych oraz nowe regulacje prawne.

– Nie można inwestować w budowę floty niskomisyjnej bez dostępu do infrastruktury, więc jest konieczne przyspieszenie rozbudowy stacji ładowania i stacji serwisowych. Innym ważnym elementem jest zwiększenie inwestycji w badania i rozwój nowych technologii oraz wdrażanie zrównoważonych rozwiązań. Dotyczy to nie tylko pojazdów, lecz także systemów zarządzania, które mogą zoptymalizować łańcuchy dostaw i zmniejszyć niepo-

trzebne przebiegi – uważa Tomasz Weber.

Ministerstwo Klimatu i Środowiska wskazuje, że Polska jest coraz bliżej wprowadzenia wsparcia dla przewoźników. Na dotację do elektrycznych ciężarówek ma być 1 mld zł. Program, według zapowiedzi resortu, ma ruszyć w II połowie tego roku. Do tego przewidziano 2 mld zł, czyli dwa razy więcej niż na subsydia do elektrycznych ciężarówek, na rozwój stacji ładowania. 80 proc. tej kwoty będzie przeznaczony na dotacje do ładowarek zlokalizowanych wzdłuż sieci bazowej TEN-T, zaś 20 proc. – na dopłaty do stacji uruchamianych na obszarze centrum logistycznego lub terminalu intermodalnego.

Zdaniem przewoźników to jednak za mało. Po pierwsze, ze względu na niską kwotę wsparcia. Po drugie, założenia programu dofinansowania do za-

kupu pojazdów elektrycznych przewidują, że kwota dofinansowania leasingu nie może być wyższa niż opłata wstępna wnoszona przez przewoźnika. Na tę przewoźnika nie stać, a leasing jest dominującą formą pozyskiwania nowych środków transportu w Polsce.

Co w zamian

Dlatego, zdaniem ekspertów, w pierwszej kolejności trzeba sięgać po rozwiązania, które są dostępne już teraz. Równoległe należy monitorować nowe technologie i testować te, które dobrze rokują w dłuższej perspektywie. Inaczej nie będzie mowy o transformacji w transporcie ciężkim. Co zatem można zrobić już dziś mimo tak wielu istniejących barier? Szczególnie że na rynku jest i będzie ogromna liczba samochodów napędzanych silnikami wysokoprężnymi, których w krótkim czasie nie da się

zastąpić samochodami elektrycznymi.

– Mimo systematycznej wymiany samochody spalinowe będą się przez pewien czas poruszać po drogach. Biopaliwa dają szansę na użytkowanie dotychczasowego taboru, a przy tym na znaczną redukcję emisji – uważa Piotr Lachowicz.

Szczególnie że biodiesel może być samodzielnym paliwem alternatywnym lub komponentem dodawanym do paliwa konwencjonalnego. Nie wymaga też tworzenia specjalnej infrastruktury. Można go tankować na zwykłej stacji benzynowej. Nie wymaga także zmian technicznych w pojazdach.

Barierą może być jednak cena, jest on droższy niż zwykłe paliwo. Ponadto wyzwaniem jest ograniczona dostępność, bowiem można go tankować tylko w wybranych krajach, m.in. w Szwecji, Finlandii, Holandii czy Niemczech, jak podkreśla Piotr Lachowicz.

Maksymilian Pawłowski, kierownik ds. komunikacji korporacyjnej DPD Polska, dodaje, że w jakiejś perspektywie czasowej rozwiązaniem może być też wykorzystywanie wodoru do zasilania. Szczególnie tam, gdzie istnieją ograniczenia

związane z magazynowaniem energii elektrycznej. Jednak w takim przypadku jest potrzebna sprawna infrastruktura przesyłowa.

Poza tym można stosować inne rozwiązania, jak choćby obniżenie masy pojazdów i poprawę ich aerodynamiki. Ale też optymalizację operacji logistycznych dzięki odpowiedniemu doborowi tras, środków transportu i maksymalnemu ich wypełnieniu w celu zmniejszenia liczby kursów.

– Nie możemy zapomnieć o transporcie kolejowym. Niegdyś promowane hasło „Tiry na tory” nabiera dziś dodatkowego znaczenia – uzupełnia Tomasz Weber.

Pomocny może być też transport intermodalny, którego skumulowany wpływ na środowisko jest dużo mniejszy. Niezależnie jednak od wpływu emisji w przypadku przewozów kolejowych mierzymy się z ograniczoną elastycznością połączeń i potencjalnie dłuższym czasem dostaw. To może wymuszać wprowadzanie zmian operacyjnych w całym łańcuchu, co nie zawsze jest możliwe.

– Kwestię tę podniosła Komisja Europejska w dokumencie „Greening Freight Transport”, zwracając

uwagę, że zrównoważony transport powinien łączyć w sobie niezawodność i elastyczność cechujące transport drogowy z efektywnością środowiskową wspólną dla transportu śródlądowego i kolejowego. Zasygnalizowała również problem braku wystarczającej liczby terminali, co uniemożliwia bardziej efektywne wykorzystywanie potencjału transportu intermodalnego – tłumaczy Piotr Lachowicz.

Jeśli chodzi o ostatnią miłą, to wiele mówi się o dronach czy autonomicznych pojazdach. Jednak istnieją blokady zarówno od strony technologicznej, jak i legislacyjnej. Te technologie nie są gotowe do tego, żeby być bezpiecznie, masowo wykorzystywane do celów komercyjnych, szczególnie w miastach.

– Metropolie nie są gotowe np., żeby zaabsorbować tysiące dronów dostawczych. To samo dotyczy pojazdów autonomicznych, a te muszą w dodatku jeździć po równej nawierzchni, nie przepychać się i nie kolidować z tradycyjnym ruchem – zauważa Maksymilian Pawłowski.

Zielona transformacja transportu wciąż kryje wiele niewiadomych i wyzwań. ©

Aby rozruszać inwestycje w zakresie elektryfikacji transportu ciężkiego, trzeba wprowadzić kompleksowy system wsparcia dla nabywców i użytkowników elektrycznych samochodów ciężarowych



TEKST PROMOCYJNY

Floty transportowe a zrównoważony rozwój. Rusza kolejna edycja badania Goodyear

Floty transportowe są coraz bardziej świadome znaczenia tematu zrównoważonego rozwoju i wpływu, jaki ich biznes wywiera na środowisko. Poszukują ekologicznych rozwiązań i decydują się na inwestowanie w technologie, które pomagają im wejść na „zieloną ścieżkę”. Widać to w wynikach corocznego badania Goodyear Sustainable Reality Survey, do którego zapraszani są przedstawiciele setek flot ciężarowych w całej Europie, w tym oczywiście z Polski. Przeprowadzana od czterech lat ankieta monitoruje dążenia i postępy branży w kierunku zrównoważonego transportu. Właśnie ruszyła nowa edycja badania, którego wyniki poznamy jesienią.

Sustainable Reality Survey daje możliwość zweryfikowania, czy podejmowane przez firmy działania są zgodne z europejskimi trendami. Na podstawie doświadczeń całej branży, pozwala zidentyfikować wyzwania, jakie stoją na drodze do bardziej zrównoważonej działalności flot. W zeszłorocznej rekordowej edycji swoimi opiniami podzieliło się aż 1600 europejskich flot, w tym 200 z Polski. Co roku Goodyear wspólnie z organizacją non-profit Tree-Nation dziękuje uczestnikom badania, sadząc drzewo za każdą wypełnioną ankietę.

Sektor transportowy nieustannie mierzy się z kolejnymi zmianami legislacyjnymi. Inicjatywy takie jak pakiet Fit for 55, norma Euro 7 czy narzędzia do obliczania zużycia energii w pojazdach (VECTO), obligują floty do adaptacji do nowych warunków i wdrożenia odpowiednich działań – od wprowadzenia wewnętrznych regulacji po zastosowanie określonych produktów czy technologii. Równocześnie, potrzeba realizacji celów zrównoważonego rozwoju jest wspierana przez klientów preferujących firmy o bardziej odpowiedzialnym podejściu oraz inwestorów, dla których aspekty ESG stają się tak samo istotne, jak wyniki finansowe.



Czytnik Goodyear CheckPoint

Ankieta Goodyear sprawdza, jak floty ciężarowe podchodzą do zrównoważonego rozwoju w różnych aspektach, od interpretacji najnowszych przepisów środowiskowych, przez ustalanie celów i kryteriów zrównoważonego rozwoju, po wdrażanie innowacyjnych rozwiązań i technologii. Rezultaty tego badania skutecznie pokazują, w jaki sposób firmy transportowe o różnej wielkości reagują na nowe wyzwania i jak modyfikują działania, aby prowadzić swój biznes w sposób bardziej zrównoważony.

Wzrasta znaczenie opon w osiągnięciu celów zrównoważonego rozwoju

Z ostatniego badania 2023 wynika, że coraz więcej flot w Europie uznaje inwestycje w efektywne paliwowe opony

oraz nowoczesny park maszynowy jako skuteczne środki wspierające realizację ich celów zrównoważonego rozwoju. Aż 56% flot deklaruje stosowanie paliwooszczędnych opon. To rozwiązanie jest szczególnie popularne wśród największych przedsiębiorstw, liczących ponad 500 pojazdów, gdzie aż 70% wskazało na opony. W mniejszych flotach widać podobny trend – już ponad połowa z nich stawia na opony ograniczające zużycie paliwa. Operatorzy flot rozumieją, że zmiana opon we flocie na bardziej efektywne paliwowo może przełożyć się na znaczące oszczędności. Na przykład wyposażenie floty w opony Goodyear z serii FUELMAX ENDURANCE, dedykowanej dla firm transportowych operujących na trasach regionalnych, może przynieść zmniejszenie emisji CO₂ o 2%, co

w przypadku floty składającej się ze 100 pojazdów oznacza oszczędność aż 40 000 litrów paliwa rocznie^[1].

Przybywa w Europie flot, które modernizują posiadany park pojazdów. Branża kontynuuje transformację w kierunku samochodów elektrycznych oraz bardziej wydajnych układów napędowych, co jest szczególnie popularne wśród dużych i największych flot, w rozmiarze od 101 i więcej pojazdów – w ubiegłorocznej edycji odsetek odpowiedzi przekroczył tu 70%, a wśród firm posiadających ponad 500 pojazdów wyniósł 79%. Najmniejsze floty (1-10 pojazdów) rzadziej decydują się na tego typu inwestycje – ten wariant wybrało 42% z nich, co może być uzasadnione ograniczeniami budżetowymi.

Telematyka wspiera oszczędności

Dążąc do redukcji emisji CO₂ floty sięgają też po inne narzędzia. 47% ankietowanych wdrożyło rozwiązania telematyczne, monitorujące i redukujące zużycie paliwa. Najczęściej na ten krok decydują się największe floty z taborami przekraczającym 500 pojazdów (71%), a najmniej popularne jest to wśród małych flot (w rozmiarze do 10 pojazdów) z wynikiem poniżej jednej trzeciej.

Istotnym wsparciem dla firm transportowych jest Goodyear Total Mobility, zintegrowana oferta zarządzania flotą, która łączy w sobie opony do pojazdów ciężarowych oraz rozwiązania i usługi wspierające jeden cel: ograniczenie przestojów i poprawę wydajności, co pomaga obniżyć koszty

paliwa, osiągnąć unijne cele związane z emisją CO₂ i poprawić konkurencyjność przedsiębiorstw transportowych. Zaletą tej oferty jest fakt, że z gamy różnych rozwiązań można uszyć „pakiet na miarę”, adekwatnie do rozmiaru floty i jej biznesowych celów i ambicji. Od paliwooszczędnych opon, przez system FleetOnlineSolutions, aplikację Goodyear eJob, po czujniki TPMS i czytniki CheckPoint i DrivePoint. Wszystkie te elementy połączone są z nowoczesnymi aplikacjami i wspierane systemami przetwarzania danych, sprowadzając bardzo skomplikowany proces zarządzania flotą do poziomu jednego ekranu komputera czy tabletu. Więcej o rozwiązaniach dostępnych w ramach Goodyear Total Mobility Solutions można przeczytać tutaj https://www.goodyear.eu/pl_pl/truck/tyre-management.html.

Jeśli flota chce być konkurencyjna, efektywna biznesowo i jednocześnie przyjazna dla środowiska, musi korzystać z nowoczesnych i inteligentnych rozwiązań. Zławsza że przyszłość rysuje się pod znakiem autonomiczności, cyfryzacji, inteligencji danych oraz postępującej komunikacji między systemami w pojazdach a otoczeniem. Oprócz bezpośrednich oszczędności finansowych i korzyści dla środowiska naturalnego, wiele firm zauważa również, że implementacja strategii zrównoważonego rozwoju pozytywnie wpływa na ich korporacyjny wizerunek i może stanowić przewagę konkurencyjną.

^[1] Na podstawie analizy wewnętrznej i porównania zużycia nowej opony Goodyear z modelem porównywalnym, bieżnikowanym i porównywalnym po raz drugi.



FOT. SHUTTERSTOCK

W niełatwych czasach trudno o zielone inwestycje

KPO nie wspomże branży transportowej w ważnych inwestycjach, związanych przede wszystkim z zieloną transformacją. Tymczasem portfele firm zostały wydrenowane

Pierwszy kwartał tego roku przyniósł spadek cen frachtów drogowych. Na rynku kontraktowym zmalały do 127,6 pkt, czyli o 2,6 pkt k/k, a spotowym do 123,9 pkt, czyli o 1,1 pkt.

Widoki na przyszłość nie są obiecujące. Przed nami wakacje, w czasie których zapotrzebowanie na transport drogowy jest z reguły niższe. Spada bowiem popyt na towary, nie tylko w Polsce, lecz także w innych krajach UE. Trudno też szukać alternatywy. Budowlanka, na rzecz której przewoźnicy mogliby realizować zlecenia, też przeżywa zastój. A jak nie ma zleceń, stawki idą w dół – mówi Leszek Lude, prezes Polskiej Unii Transportu.

Do tego wraz z likwidacją kolejek na wschodniej granicy zwiększyła się podaż samochodów ciężarowych.

Zrobiła się ich nadpodaż w stosunku do zleceń, co dodatkowo ma wpływ na ceny frachtów – zauważa Rafał Mekler, były kandydat na europoślą, działający w branży transportowej.

Przewoźnicy wyjaśniają, że stawka za transport np. do Ukrainy wynosi ok. 1600 euro. Dla porównania w 2023 r. było to średnio 2-2,5 tys. euro. I zaznaczają, że spadek cen ma miejsce nieprzerwanie od majówki.

Skąd brać na wydatki

Tymczasem koszty działalności idą przez cały czas w górę. Przed firmami kolejna podwyżka płacy minimalnej. Do tego od stycznia 2024 r. muszą płacić więcej za myto. Nowe opłaty drogowe w Niemczech spowodowały zwiększenie kwotów za przewóz towarów o ponad 80 proc., na Węgrzech o 40 proc., w Czechach o 13 proc., a w Austrii o ponad 7 proc. Do tego ostatnie dni to czas podwyżek hurtowych cen paliw. Tymczasem branża funkcjonuje dziś na marżach o połowę niższych niż przed pandemią. Sięgają one 1-2 proc. wobec 4-5 proc. przed pojawieniem się koronawirusa.

Przewoźnicy wskazują, że w tej sytuacji nie mają możliwości odłożenia pieniędzy nawet na konieczne inwestycje.

Zwłaszcza że w wielu firmach zaczyna brakować środków na bieżącą działalność – zaznacza Leszek Lude.

Jak ocenia Waldemar Jaszczur, przewodniczący Komitetu Obrony Przewoźników i Pracodawców Transportu, na co dzień prowadzący firmę transportową, dziś trwa walka o przetrwanie.

Sytuacja na rynku transportowym uderza w inwe-

stycje, ponieważ firmy muszą ostrożniej zarządzać swoimi zasobami finansowymi. Wiele przedsiębiorstw ogranicza inwestycje w nowy sprzęt czy modernizację floty, aby zachować płynność finansową i przetrwać trudne czasy. Są nawet takie firmy, które ograniczają liczbę środków transportu, by zmniejszyć koszty związane ze spłatą należności za nie.

Problem jest szerszy, jak pokazują badania GUS dotyczące koniunktury w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie handlu i usługach, w maju odsetek firm deklarujących ograniczenie inwestycji wyniósł 32,1 proc. wobec 26,9 proc. w lutym. Wśród barier firmy wymieniają wysokie koszty, inflację, niepewną sytuację makroekonomiczną, niedostateczny popyt na usługi czy trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania. Ostatnią wskazało niemal 14 proc. zapytanych przedsiębiorstw.

Banki bardzo usztywniły swoją politykę względem firm z sektora transportu. Dotyczy to też leasingodawców – wskazuje jeden z przewoźników.

Dodatkowego wsparcia nie dostarczy ani Krajowy Program Odbudowy, ani inne fundusze europej-

skie. Przynajmniej na realizację projektów, na których najbardziej dziś zależy branży. Mowa o wymianie taboru na nisko- i zeroemisyjny, czego wymaga UE w związku z realizacją polityki klimatycznej. Spadek w inwestycjach w tym obszarze widać już od początku roku. Jak wynika z danych Związku Polskiego Leasingu, w I kw. finansowanie leasingiem pojazdów ciężarowych zmalało o ponad 12 proc., do 4440,2 mln zł. W przypadku pożyczek spadek sięga ponad 15 proc., do kwoty 320,9 mln zł.

Krajowy Program Odbudowy nie przewiduje bezpośredniego wsparcia branży transportu drogowego, nawet w tak wrażliwym obszarze jak polityka klimatyczna. Podczas konsultacji tego programu, jeszcze za poprzednich rządów, zgłoszono wiele postulatów, wśród których do najważniejszych należała pomoc w wymianie używanego w przewozach towarowych i pasażerskich taboru samochodowego na pojazdy zero- i niskoemisyjne. Nasze propozycje zostały jednak odrzucone – komentuje Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transportu i Logistyka.

Finansowanie wymiany taboru na bardziej przyjazny dla klimatu jest ograniczone wyłącznie dla publicznego transportu zbiorowego, czyli w praktyce dla komunikacji miejskiej i lokalnej. Dla branży będzie co najwyżej 1 mld zł z Narodowego

Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej na zakup lub leasing elektrycznych samochodów ciężarowych. To, jak mówią eksperci, kropla w morzu potrzeb. Branża nie może też liczyć na inne środki z UE. Jak dowiedział się DGP w Punkcie Informacyjnym Funduszy Europejskich, przedsiębiorcy mogą liczyć na wsparcie finansowe z tego źródła przy modernizacji siedziby, w tym na jej remont i zakup urządzeń, ale nie otrzymają pieniędzy na zakup nowego taboru.

W ramach nowego rozdziału zostały przewidziane pieniądze na rozwój transportu intermodalnego. Pieniądze będą dostępne z FEnIKS – Funduszy Europejskich na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko 2021-2027. Dla transportu jest przewidziana kwota 12 911 mln euro. Ekspert zwraca jednak uwagę, że środki będzie można przeznaczyć na rozwój infrastruktury, ale nie na środki transportu. A to oznacza, że po pieniądze z tego źródła jeśli sięgną, to tylko największe firmy, które dywersyfikują działalność.

Ale na przeszkodzie realizacji projektów może stać najnowszą propozycją rządu, który planuje zmiany w podatku od nieruchomości i objęcie nim terminali lądowych działających na rzecz transportu intermodalnego.

Sposoby na ekologię

Firmy transportowo-logistyczne przyznają, że działania na rzecz ochrony klimatu zdominowały myślenie o inwestycjach. Powodem jest oczywiście również raportowanie ESG. Dłatego, jak mówi Piotr Lachowicz, Group Sustainability Expert Grupy Raben, oprócz wymiany taboru drugim filarem działań na rzecz ochrony klimatu jest ograniczenie emisji w obszarze magazynowania. Grupa Raben opracowała własny standard, dzięki któremu nowe magazyny mają niemalże zerową emisję.

Nadal jednak mierzy się z emisjami z obiektów wcześniej oddanych do użytku. W celu ich ograniczenia zawarliśmy Power Purchase Agreement (PPA), na mocy której w latach 2023-2029 Raben we własnych lokalizacjach w Polsce będzie korzystał w 100 proc. z zeroemisyjnej energii. Na nasze potrzeby wybudowano farmy fotowoltaiczne o łącznej powierzchni ok. 40 ha i mocy ok. 35 MWp, dostarczające 35 tys. MWh rocznie. W 2023 r. udział zielonej energii elektrycznej w infrastrukturze magazynowej i biurowej na 15 rynkach wyniósł 70,8 proc. – wyjaśnia Piotr Lachowicz.

Wśród koniecznych inwestycji jest też cyfryzacja. To od niej zależy poprawa wydajności, produktywności i konkurencyjności w zglobalizowanym i zdigitalizowanym środowisku biznesowym. To także droga do poprawy odporności i elastyczności przedsiębiorstw i zmniejszenia kosztów funkcjonowania. Poza brakiem środków na przeszkodzie stają także inne czynniki. Mowa o braku zasobów i wiedzy technicznej.

Dziś prowadzimy z klientami rozmowy i analizy możliwości dekarbonizacji transportu, na razie skupiając się głównie na rozwiązaniach opartych na transporcie pojazdami elektrycznymi lub transporcie kolejowym. Jednakże to nie wszystko, co można zrobić, aby obniżyć emisyjność transportu drogowego. Ważnym kierunkiem rozwoju jest cyfryzacja usług i nowe technologie, w tym AI, także w zakresie telematyki i optymalizacji tras. Ich wykorzystanie przekłada się na zmniejszenie emisji CO₂. Nie bez znaczenia, i przykładamy do tego dużą wagę, jest również sama edukacja naszych kierowców i ich umiejętności związanych z tzw. eco-drivingiem, czy choćby odpowiednio dobraną prędkością – informuje Tomasz Weber, Head of Corporate Communications, Girtka Group. ©

Stawiamy na współpracę z klientami

Kłopoty finansowe firm nie oznaczają, że tracimy parterów do współpracy. To dla nas wyzwanie, co zrobić, by z nami zostali i zawierali kolejne umowy na finansowanie inwestycji – mówi Piotr Gąska, dyrektor rynku transportu ciężkiego w PKO Leasing

Czy dostrzegacie, że sytuacja makroekonomiczna przekłada się na finanse firm?

Zdecydowanie tak. Kondycja polskich przedsiębiorców się pogorszyła. Jednocześnie widzimy też, że prowadzona przez nas dotychczas polityka w zakresie oceny klientów się sprawdza. Czyli diagnozujemy ich możliwości celnie, zanim udzielimy im finansowania. To sprawia, że radzą sobie ze spłatą zobowiązań.

W którym sektorze sytuacja jest najgorsza?

Wskazałbym na branżę transportową. Zresztą dane z CEPIK są tego potwierdzeniem. Wynika z nich, że w tym roku firmy rejestrują mniej pojazdów niż w roku ubiegłym. Co prawda, zeszły rok był rekordowy pod tym względem. Niemniej jednak widać, że skłonność klientów do przeprowadzania inwestycji w zakresie wymiany taboru jest mniejsza.

Czy można wskazać jeszcze jakieś branże?

Hamowanie w inwestycjach widać w zasadzie w większości sektorów. Przedsiębiorcy oczekują poprawy PKB, wzrostu skali zamówień. Polska jest przede wszystkim przetwórcą dla unijnego rynku. Realizujemy w dużej mierze kontrakty pod zamówienia z Niemiec. A gospodarka tego kraju spowolniła. Nie należy się w związku z tym dziwić, że polscy przedsiębiorcy ograniczają zdolności produkcyjne i realizację nowych przedsięwzięć.

Czy ma to przełożenie na realizację strategii przez PKO Leasing?

Nie zmieniamy jej. Choć branża transportowa przeżywa trudne chwile, niemniej nadal może liczyć na nasze wsparcie. Na pewno pomagają nam programy unijne, które dodatkowo wspierają nas i naszych klientów przy finansowaniu różnych inwestycji. Oferowane rozwiązania w poszczególnych programach dają nam możliwość wsparcia nie tylko transakcji w TSL, lecz także w innych branżach czy sektorach gospodarki. Dzięki temu z sukcesem jesteśmy w stanie dalej realizować naszą rekordową sprzedaż.

Jak pogarszająca się sytuacja firm wpływa na współpracę z PKO Leasing?

Przedsiębiorcy, którzy zaczynają mieć kłopoty z płynnością finansową i spłatą zobowiązań, wnoszą do nas o ewentualną modyfikację terminarza spłaty. My zresztą sami zachęcamy ich do takiego działania. To najlepszy sposób na uniknięcie windykacji i przetrwanie w trudnej sytuacji.

Są też tacy, którzy próbują przedmioty mające w finansowaniu albo wykupić i sprzedać, albo przenieść związane z tym zobowiązania na innych przedsiębiorców.

Choć sytuacja gospodarcza jest słabsza, to nadal na rynku są podmioty, które dobrze sobie radzą, rozwijają się, planują nowe przedsięwzięcia i inwestycje. Ma to miejsce również w sektorze transportowym. Wystarczy, że firma działa w niszy, w specyficznym obszarze, w którym nie ma dodatkowo konkurencji. Takim przedsiębiorcom pomagamy się skomunikować przez nasz portal aukcyjny i przeprowadzić transakcję polegającą na przepisaniu umowy leasingu.

Czy przybywa wniosków o zmianę terminarza płatności?

W I kw. 2024 r. zanotowaliśmy zwiększoną liczbę wniosków o zmianę harmonogramu płatności, szczególnie wśród klientów z branży transportowej, ale nadal jest to niewielki odsetek umów. Kultura płatnicza przedsiębiorców nadal utrzymuje się na wysokim poziomie i na tę chwilę nie budzi naszego niepokoju.

Wychodzimy do klientów z propozycją pomocy przy ratowaniu transakcji. Nie zależy nam, by popadali w kłopoty, z powodu których nie będą w stanie spłacać rat leasingowych, co skończy się przejęciem przedmiotu. Naszym celem jest udzielanie finansowania na inwestycje, stymulowanie rozwoju firm, a nie ściąganie maszyn czy urządzeń i zarządzanie nimi.

Czy podejmowane przez firmy działania profilaktyczne pomagają?

Tak, choć wszystko zależy od klienta. Staramy się wspierać naszych partnerów w takich sytuacjach po-



FOT. MAT. PRASOWE

Przedsiębiorcy, którzy zaczynają mieć kłopoty z płynnością finansową i spłatą zobowiązań, wnoszą do nas o ewentualną modyfikację terminarza spłaty. My zresztą sami zachęcamy ich do takiego działania. To najlepszy sposób na uniknięcie windykacji i na przetrwanie w trudnej sytuacji.

przez restrukturyzację zawartych umów. Niemniej, jeśli skala problemów jest duża, a przedsiębiorca nie widzi możliwości kontynuowania spłaty umowy, to ostatecznie dochodzi do jej rozwiązania.

Z analizy przeprowadzonej w segmencie transportu, spedycji i logistyki pod koniec ubiegłego roku wynika, że w ocenie polskich przewoźników jesteśmy najlepszym partnerem leasingowym na wymagające czasy. Jest to dowodem na to, że cały czas dostosowujemy się do warunków rynkowych i nowej rzeczywistości i takie podejście jest przez klientów doceniane.

Jakie nowe rozwiązania w zakresie finansowania wprowadza firma z myślą o klientach? Myślcie zwłaszcza o tych, którzy pochodzą z branż będących w trudnej sytuacji finansowej?

W sektorze transportowym podejmujemy działania wspólnie z dostawcami. Tworzymy oferty, w ramach których klienci mogą liczyć na niższą ratę miesięczną poprzez zastosowanie wyższej wartości wykupu. Takie rozwiązanie pozwala przedsiębiorcom na lepsze zarządzanie płynnością finansową i mniejsze obciążenie budżetu.

Jeśli chodzi o samą politykę kredytową, to w naszym przypadku nie ulega ona zmianie. Nie zaostrzamy warunków udzielania finansowania. Zostajemy przy tych, które klienci znają od lat. Jesteśmy nadal otwarci na współpracę również z klientami, którzy prowadzą biznes w sektorach o podwyższonym ryzyku.

Czy to oznacza, że nie będzie żadnych nowych produktów?

W naszych działaniach skupiamy się na budowaniu coraz lepszej, atrakcyjniejszej dla klientów struktury spłaty zobowiązań. Takie rozwiązania przygotowujemy we współpracy z naszymi partnerami biznesowymi, choćby z firmą Wielton, producentem naczip i przyczep. W przypadku tej oferty klienci mogli skorzystać z odroczenia spłaty rat leasingo-

wych nawet do 10 miesięcy, użytkując produkt od razu po podpisaniu umowy leasingowej.

Czy jest dziś coś, co wyróżnia PKO Leasing na tle konkurencji?

To duże wyzwanie, jeśli działa się na rynku, na którym produkty są porównywalne, bo powstają na podstawie konkretnych zapisów i regulacji. Zdobyliśmy pozycję lidera w branży leasingowej. A to nie jest dziełem przypadku, tylko dowodem na to, że klienci postrzegają nas jako partnera, który zarówno w dobrych, jak i trudnych czasach jest w stanie ich wesprzeć.

Dobrym przykładem na potwierdzenie tych słów jest również to, że nasi klienci wracają do nas przy okazji kolejnych inwestycji. Doceniają to, że nasze finansowanie jest oferowane na transparentnych warunkach, bez ukrytych kruczków czy dodatkowych opłat. To, co pokazujemy w ofercie, jest potem realizowane w umowie.

Z jakimi wyzwaniami mierzą się dziś leasingodawcy? Czy się zmieniają?

Myślę, że zasady pozostają niezmiennie. W trudnych czasach firmy leasingowe muszą jeszcze lepiej dostosować swoją ofertę do specyfiki branż, które finansują, przy jednoczesnym minimalizowaniu ryzyka transakcji. Musimy zaproponować nową strukturę finansowania, które wesprą inwestycje naszych klientów.

Czy fundusze europejskie mogą być motorem dla branży leasingowej?

Jak najbardziej. Dzisiaj bardzo duża część inwestycji jest finansowana leasingiem w ramach funduszy europejskich. Klienci czekają na uruchomienie środków z KPO. Mowa tu zwłaszcza o tych przedsiębiorcach, którzy w planach mają duże inwestycje warte miliony złotych. Wolą z nimi poczekać, jeśli mogą liczyć na dofinansowanie na poziomie 40-50 proc. Zatem uruchomienie programu będzie zastrzykiem dla nich, ale i dla nas, a więc całej gospodarki.

Jakiego roku spodziewa się w związku z tym firma?

Założyliśmy, że w tym roku poprawimy nasz ubiegłoroczny wynik. Z danych ZPL wynika, że zainteresowanie leasingiem rośnie. Świadczą o tym dane dla branży za I kw. br. Na pewno będzie to rok wyzwań z uwagi na to, że faktycznie widać symptomy delikatnego spowolnienia inwestycyjnego firm, co wiąże się również z oczekiwaniem przedsiębiorców na wykorzystanie środków z KPO. Mimo wymagającej sytuacji gospodarczej na rynku są firmy, które bardzo dobrze sobie radzą, i chętnie pomożemy im w rozwoju. Finansowanie taboru coraz częściej opiera się na leasingu. Przed nami elektryfikacja transportu, co też daje nadzieję na kolejne projekty. Jesteśmy na nie otwarci.

Wymiana tachografów bez postępów

Obowiązek jest, ale chętnych do jego realizacji jak na lekarstwo. Tymczasem konsekwencje braku wymiany tachografów na czas będą poważne. To nie tylko utrata możliwości wykonywania przewozów w krajach UE i kary finansowe, lecz także utrata reputacji

Do końca tego roku branża transportowa musi wymienić tachografy analogowe i cyfrowe zamontowane w pojazdach zarejestrowanych po raz pierwszy do połowy czerwca 2019 r. na urządzenia drugiej generacji. Do sierpnia 2025 r. to samo będzie zmuszona zrobić z urządzeniami zainstalowanymi w ciężarówkach od 15 czerwca 2019 r. do 21 sierpnia 2023 r. Nowy obowiązek dotyczy przewoźników wykonujących przewozy międzynarodowe na terenie UE oraz Norwegii i Wielkiej Brytanii. To oznacza, że są z niego zwolnieni przedsiębiorcy realizujący przewozy wewnątrz kraju, czyli w Polsce, albo poza UE.

O skali przedsięwzięcia świadczą dane Komisji Europejskiej, z których wynika, że liczba wypisów na pojazd w UE wynosi ponad 2,4 mln. W Polsce liczbę urządzeń do wymiany szacuje się na ok. 300 tys.

– Na koniec 2023 r. w Polsce licencje wspólnotową na

wykonywanie przewozów miało 45 tys. firm, do których należało ponad 300 tys. pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej (dmc) powyżej 3,5 t oraz 36 tys. pojazdów o dmc od 2,5 do 3,5 t – informuje Artur Kalisiak, dyrektor ds. projektów strategicznych w Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”.

Wysoki koszt, niskie zainteresowanie

Koszt wymiany urządzenia w Polsce to ok. 5 tys. zł. A to oznacza, że cała operacja wymaga nakładów ze strony branży na poziomie 1,5 mld zł, co odpowiada 1 proc. przychodów całego sektora.

– Jeszcze w ubiegłym roku na wymianę urządzenia trzeba było przeznaczyć ok. 8 tys. zł. Spadek kosztów jest związany z obniżką cen urządzeń przez dystrybutorów, którzy – licząc na duży popyt – sprowadzili ich dużo w II połowie 2023 r. Niestety popyt nie był taki duży, jak oczekiwali, przez co urządze-

nia zalegają w magazynach, a czas ich gwarancji i żywotności biegnie. Chętnych jak nie było, tak nie ma – mówi przedstawiciel firmy Tacho-Tax, dodając, że wciąż zdarzają się jedynie sporadyczne zapisy na usługę wymiany, która ma miejsce z reguły wtedy, gdy dojdzie do awarii dotychczas zamontowanego urządzenia.

Na niskie zainteresowanie wymianą tachografów wskazują też inne warsztaty w kraju. Zaznaczają, że klienci, owszem, dzwonią, ale pytają zazwyczaj, ile dziś wynosi koszt usługi montażu i czy będzie jeszcze spadać.

Co jest powodem wstrzymania się przez przewoźników z wymianą tachografów na urządzenia drugiej generacji? Powodów jest kilka. Po pierwsze, hamulcem są finanse. Branża już drugi rok z rzędu jest pogrążona w kryzysie. Przyczynia się do tego spowolnienie gospodarcze, obserwowane nie tylko w Polsce, lecz

w całej Europie. To się przekłada na liczbę zleceń i cen. W portfelach firm zaczyna więc brakować środków na inwestycje, które odkładają one w czasie do ostatniej możliwej chwili.

– Musimy mieć przede wszystkim pieniądze na wypłaty dla pracowników oraz uregulowanie rat leasingowych za ciężarówki. Dlatego wszystkie inne inwestycje, zwłaszcza te, z którymi możemy jeszcze poczekać, odkładamy w czasie – przyznaje przedstawiciel jednej z firm przewozowych w kraju.

Adam Nowak, kierownik działu technicznego floty w Raben Transport, dodaje, że do tego dochodzi niepewność co do ostatecznej interpretacji przepisów.

– Obawy przed ponoszeniem wysokich kosztów, które mogą się okazać niższe w przypadku masowej wymiany w późniejszym terminie, są jednak decydujące. Dodatkowo część przedsiębiorstw napotyka trudności w dostępie do autoryzowanych warsztatów, co również opóźnia proces wymiany tachografów. Wszystko zależy również od wielkości floty. Ktoś, kto ma kilka pojazdów, będzie czekał do ostatniej chwili i nie odczuje potencjalnego skomplikowania

procesów, natomiast duże firmy na takie działania nie mogą sobie pozwolić – dodaje i zaznacza, że firma, ze względu na liczbę użytkowanych pojazdów, podjęła już działania w zakresie realizacji procesu.

– Jesteśmy po zapytaniach ofertowych, mamy wybranych dostawców urządzeń, usług i będziemy stopniowo wchodzić w realizację tych zmian – mówi Adam Nowak.

Pomoc będzie lub nie

Przewoźnicy liczą ciągle na uruchomienie dofinansowania przez rząd. W marcu

tego roku Związek Pracodawców „Transport i Logistyka Polska” oraz Związek Międzynarodowych Przewoźników Drogowych wysłały do resortu infrastruktury apel o partycypację państwa w kosztach wymiany urządzeń. Branża oczekuje, że ewentualnym wsparciem zostałyby objęci również ci przewoźnicy, którzy już zdecydowali się na inwestycje. Zapytaliśmy resort o to, czy jest szansa na pozytywną decyzję w tej sprawie. Ministerstwo odpowiada, że podjęło działania na rzecz zbadania dostępnych instrumentów

Etapy wymiany tachografów

- od 21 sierpnia 2023 r. – wszystkie nowo rejestrowane pojazdy o dmc powyżej 3,5 t,
- do 31 grudnia 2024 r. – starsze ciężarówki wykonujące transport międzynarodowy, w których nie jest zamontowany tachograf inteligentny (jedynie cyfrowy lub analogowy), z datą rejestracji przed 15 czerwca 2019 r.,
- od 21 sierpnia 2025 r. – starsze ciężarówki o dmc powyżej 3,5 t, które mają tachograf cyfrowy lub analogowy, a ich rejestracja przypadła na czas pomiędzy 15 czerwca 2019 r. a 21 sierpnia 2023 r.,
- od 1 lipca 2026 r. – wszystkie pojazdy o dmc powyżej 3,5 t, które biorą udział w transporcie międzynarodowym na terenie Unii Europejskiej, lecz także Szwajcarii, Norwegii oraz Wielkiej Brytanii.
- Dodatkowa data: do 18 sierpnia 2025 r. przedsiębiorcy, którzy korzystali z tachografów przejściowych, powinni zamontować urządzenie G2V2.

TEKST PROMOCYJNY

TEKST PROMOCYJNY

Digitalizacja Transportu – ile jeszcze przyjdzie nam czekać?



Agata Horzela,
Menedżer
ds. standardów GSI
w TSL, GSI Polska

Przyszłość cyfrowych dokumentów transportowych

Rok 2024 miał być przelomowym w kontekście możliwości wykorzystania elektronicznego listu przewozowego (e-CMR) w całej Europie. Wszystko to za sprawą wejścia w życie unijnego rozporządzenia eFTI (w sprawie elektronicznych informacji dotyczących transportu towarowego – Electronic Freight Transport Information.) W praktyce natomiast, wejście w życie rozporządzenia dnia 21.08.2024 r. oznacza, że państwa członkowskie będą prowadziły działania, aby dostosować krajowe przepisy i systemy do wdrożenia i weryfikowania elektronicznej wersji listów przewozowych.

Dopiero dwa lata później, tj. w 2026 r. przedstawiciele poszczególnych krajów UE muszą być gotowi do odbierania elektronicznej informacji na temat transportu towarowego. Wtedy to ma nastąpić pełna akceptacja elektronicznych dokumentów transportowych w całej Europie.

Co ciekawe, wskazuje się również na rok 2029 jako obowiązkowy dla wszystkich podmiotów gospodarczych w kontekście możliwości odbierania cyfrowych listów przewozowych. Czy w związku z tym papier rzeczywiście przestanie być wykorzystywany, a obecne miliony dokumentów transportowych zmienią swoją formę na cyfrową? Taką mamy nadzieję...

Co osiągniemy dzięki cyfryzacji?

Podstawowe korzyści, jakie niesie za sobą wykorzystanie elektronicznych listów przewozowych to: usprawnienie przepływu informacji, ekologia, oszczędność zasobów przedsiębiorstwa oraz przyspieszenie płatności.

Przepływ informacji posiada ogromne znaczenie dla całego procesu fakturowania, a także czasu niezbędnego do dokonania płatności za wykonaną usługę. e-CMR pozwala na rozpoczęcie procesu fakturowania zaraz po zakończeniu transportu. Eliminuje to konieczność oczekiwania na otrzymanie dokumentów zwrotnych od odbiorcy ładunku.

Dodatkowo, cyfryzacja papierowych listów przewozowych może obniżyć koszty administracyjne o ok. 3 euro na każdym dokumencie, co wskazuje na olbrzymie oszczędności, obok których nie przejdzie obojętnie żadna firma transportowa.

Rezygnacja z fizycznej dokumentacji wygenerowałaby na obszarze UE oszczędność rzędu 2-8 miliarda kartek papieru rocznie. To szczególnie ważny aspekt w kontekście konieczności raportowania ESG, które będzie dotyczyło również mniejszych podwykonawców pracujących na rzecz dużych operatorów logistycznych.

Idąc dalej, cyfrowy zapis listu przewozowego oznacza dostęp do dokumentu w każdej chwili – eliminuje się ryzyko jego zagubienia lub zniszczenia, a tym samym ryzyko otrzymania kary lub mandatu za potencjalne braki dokumentacji.

Standaryzacja podstawą udanej transformacji cyfrowej w logistyce

Ogromną rolę w procesie cyfryzacji dokumentów odgrywa standaryzacja, która jest podstawą transformacji cyfrowej przedsiębiorstw. W tym obszarze intensywnie działa organizacja GSI, która oferuje szereg globalnych standardów identyfikacyjnych i komunikacyjnych. Organizacja GSI Polska wypracowała model Paperless, obejmujący kompleksową digitalizację obiegu dokumentów w oparciu o elektroniczne komunikaty handlowe i transportowe, w tym wykorzystanie elektronicznego listu przewozowego. GSI Polska prowadzi szereg działań komunikacyjno-edukacyjnych na rzecz upowszechniania wiedzy o możliwości korzystania z elektronicznych dokumentów transportowych oraz dzięki współpracy z dostawcami rozwiązań e-CMR (a docelowo eFTI) koordynuje pilotażowe wdrożenia w tym zakresie.

Wanzl powołał nowego Prezesa Zarządu i współtworzy intralogistykę przyszłości

Z dniem 1 czerwca Adam Flieger objął stanowisko Prezesa Zarządu Wanzl Polska.

Jego doświadczenie zawodowe związane jest z wieloletnią pracą w charakterze kreatora, producenta i dostawcy prestiżowych marek, produktów oraz usług w branży FMCG, elektrotechnicznej oraz medycznej. W tym zakresie współpracował z największymi odbiorcami detalicznymi, hurtowymi i operatorami logistycznymi.

– Wysokie oczekiwania i wymagania moich klientów były dla mnie zawsze potężnym wyzwaniem oraz nieustającą motywacją do bycia w ich oczach oryginalnym i konkurencyjnym liderem w zakresie oferowanych rozwiązań – mówi nowy Prezes Zarządu, Adam Flieger.



Wanzl udziela kompleksowego wsparcia w zakresie pracy magazynów oraz szerokiego wykorzystania możliwości, jakie otwierają nowoczesne technologie

Z ponad 4600 pracownikami, 11 międzynarodowymi zakładami produkcyjnymi w 7 krajach i około 50 przedstawicielstwami, Wanzl wspiera swoich klientów na całym świecie jako kompetentna firma rodzinna zorientowana na wartość. Wyznacza innowacyjne trendy w rozwiązaniach dla handlu detalicznego oraz techniki magazynowej. Główne obszary specjalizacji firmy obejmują indywidualne rozwiązania intralogistyczne z działu Material Handling, w pełni zautomatyzowane systemy kontroli dostępu oraz produkty premium dla sklepów, lotnisk i hoteli.

Właściwe podejście do efektywnej organizacji magazynu pozwala uzyskać konkretne korzyści, uporządkować przepływ pracy oraz uzyskać przewagę konkurencyjną. Wanzl jako specjalista w dziedzinie logistyki magazynowej pomaga zwiększyć efektywność procesów, skrócić czas obrotu towarami, zmniejszyć koszty operacyjne oraz poprawić jakość pracy. Wspólnie z klientem opracowuje koncepcje odpowiedniego systemu kompletacji zamówień, pakowania i transportu, aby zmaksymalizować wydajność magazynu oraz całej logistyki wewnętrznej.

Do różnego rodzaju magazynów, logistycznych i produkcyjnych, Wanzl dostarcza odpowiednie rozwiązania do transportu wewnętrznego, wózki do transportu i kompletacji poczynając od rozwiązań zwykłych ręcznych do autonomicznych, samojezdnych robotów transportowych.

Dla przykładu – oferowane przez Wanzl roboty mogą zabierać palety bezpośrednio z podłogi. Nie potrzebują one zewnętrznej infrastruktury i są gotowe do pracy 24 godziny na dobę.

Dzięki autonomicznej nawigacji i inteligentnemu oprogramowaniu do zarządzania flotą, roboty AMR utrzymują płynność produkcji bez konieczności opuszczania stanowisk pracy przez wykwalifikowanych pracowników w celu przeniesienia materiałów z jednego procesu do drugiego. Podgląd działania robotów i statystyki ich pracy można śledzić na bieżąco na smartfonie, tablecie, czy komputerze z dostępem do internetu.

Wanzl ma również bardzo bogate doświadczenie w kooperacji z firmami, w których realizowane są procesy kompletacji towarów o wadze do 600 kg.

– Jestem spokojny o przyszłość i dynamiczny rozwój naszej branży. Silne, prawdziwe Partnerstwo, wysokiej jakości produkty premium, kreatywność, innowacyjność i nowatorskie rozwiązania będą wciąż stanowiły fundament naszej oferty – dodaje Adam Flieger.

wanzl

pomocy dla polskich przedsiębiorców wykonujących przewozy drogowe, które mogłyby zostać wykorzystane w ramach wsparcia procesu wymiany tachografów na urządzenia najnowszej generacji.

- Ponadto zostały zainicjowane prace, których efektem są wstępne warianty możliwego dofinansowania wymiany tachografów. Przyjęcie konkretnego modelu dofinansowania będzie uzależnione od dostępności środków publicznych na ten cel - mówi Anna Szumańska, rzecznik prasowy Ministerstwa Infrastruktury. Ekspert podpowiada, że pieniądze na dofinansowanie mogłyby pochodzić z KPO, w którym jest mowa o wsparciu na nowe technologie.

Przedsiębiorcy liczą więc na przychylność resortu, szczególnie że dopłaty obowiązują w wielu krajach UE. Przykładem są Niemcy, a od niedawna też Hiszpania, która zdecydowała, że wyda na pomoc przewoźnikom 110 mln euro z funduszy europejskich. Pomoc dla przewoźników posiadających tylko jeden pojazd to 3 tys. euro na instalację nowego tachografu. Firmy posiadające od 4 do 10 pojazdów otrzymają 7 tys. euro na zainstalowanie co najmniej trzech tachografów, a te mające więcej niż 10 pojazdów otrzymają 12 tys. euro na zakup co najmniej takiej liczby urządzeń.

Ale są też inne powody zwlekania z inwestycją wymiany. Tachografy drugiej generacji zapewniają jeszcze skuteczniejszą weryfikację czasu pracy i odpoczynku kierowców. Wśród nowych funkcji jest automatyczna rejestracja przekroczenia granicy w obrębie UE oraz załadunku i rozładunku wraz z lokalizacją.

- Urządzenia drugiej generacji mają mieć połączenie z europejskim systemem satelitarnym - wyjaśnia Artur Kalisiak.

To będzie gwarantować większą skuteczność przy ujawnianiu ewentualnych manipulacji. Będzie to dotyczyć zwłaszcza kabotażu, czyli transportu wykonywanego między punktami odbioru znajdującymi się w innym państwie członkowskim niż kraj, w którym przewoźnik założył działalność gospodarczą.

- W przypadku polskich firm transportowych mogą to być przewozy realizowane np. w Niemczech, ale wykonywane po wcześniejszym rozładunku towarów przewiezionych z innego kraju, np. z Polski. Przewoźnik ma przy tym określony czas, maksymalnie siedem dni, w którym może wykonać operacje kabotażowe, których liczba jest też z góry określona i wynosi maksymalnie trzy - tłumaczy Artur Kalisiak.

Przedstawiciel firmy Tacho-Tax dodaje, że mając zainstalowany w pojeździe tachograf najnowszej generacji, kierowca również nie pojedzie szybciej, niż wynosi dozwolona dla niego prędkość. Nie

może więc przyspieszyć realizacji zamówienia.

Czekać czy nie czekać

Resort infrastruktury, niezależnie od podejmowanych działań mających na celu wypracowanie stosownych instrumentów pomocowych, zaleca niezwłocznie z wymianą tachografów do ostatniej chwili. Przede wszystkim z uwagi na ograniczoną liczbę warsztatów dysponujących możliwościami technicznymi i zasobami do przeprowadzenia wymiany lub instalacji tachografów.

Jak informuje Artur Kalisiak, uprawnienia do wymiany, montażu i kalibracji tachografów nadane przez Główny Urząd Miar ma 614 warsztatów w kraju. Uprawnienia muszą mieć też mechanicy, a takich w Polsce jest ok. 2 tys. Szacuje się, że dotychczas urządzenia zostały wymienione w ok. 10 proc. pojazdów. Tym samym ten proces czeka jeszcze przynajmniej 250 tys. pojazdów. A mamy już czerwiec. Wychodzi więc na to, że już dziś wypełnienie obowiązku do końca roku może być ogromnym wyzwaniem.

Jak powiedział Marek Herma, dyrektor w Lontex Group, gdy nastąpi kumulacja zleceń na ostatnie miesiące roku, trudno będzie przyjąć wszystkie. Instalacja nowego tachografu zajmuje około dwóch-czterech godzin.

- Konsekwentna wymiana tachografów pozwoli

uniknąć niepotrzebnych przestojów użytkowanych pojazdów, spowodowanych oczekiwaniem na wizytę w uprawnionym warsztacie - mówi Anna Szumańska.

Ekspert ostrzegają też, że w sytuacji, gdy zrobi się zator, ceny usługi, ale i samych urządzeń, poszybują w górę. Mogą się też pojawić problemy z dostępem do tachografów drugiej generacji.

Przewoźnicy, którzy zwlekają z decyzją, dużo więcej ryzykują. Nie będą mogli legalnie świadczyć międzynarodowego transportu na terenie Unii Europejskiej. W razie kontroli będą też narażeni na wysokie kary. W Polsce za brak wymiany tachografu Inspekcja Transportu Drogowego może nałożyć na firmę transportową karę finansową w wysokości nawet 10 tys. zł. Mandatem w kwocie 2 tys. zł może również zostać ukarana osoba zarządzająca transportem u przewoźnika. Dodatkowo przewoźnik nie będzie mógł kontynuować transportu za granicą bez wymiany tachografu na odpowiedni. Co więcej, będzie zobowiązany dokonać wymiany w kraju, w którym doszło do kontroli. To może oznaczać wyższe koszty. Warto też podkreślić, że jest to najpoważniejsze naruszenie i w następstwie tego może zostać narażona na szwank dobra reputacja przewoźnika, co grozi nawet zawieszeniem licencji. ©P



PREZENTACJA

Kolejny krok na drodze do perfekcji. Branża TSL doskonali procesy

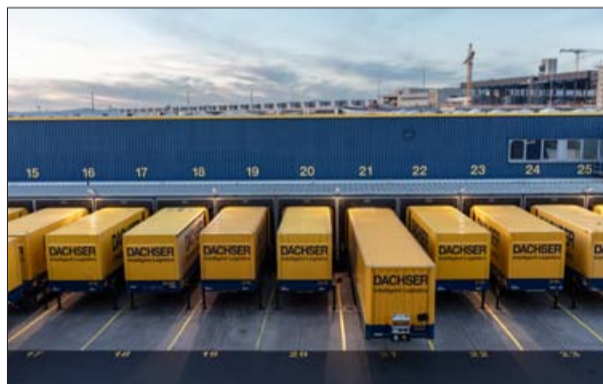
Prognozy dla sektora TSL nadal wskazują na poprawę w niemal wszystkich głównych obszarach, zarówno na rynku globalnym, jak i europejskim. Nawet wydarzenia z początku 2024 r., takie jak zakłócenia przepływów towarów czy gwałtowne wzrosty stawek kursu spot we frachcie morskim, nie wpłynęły na główne wskaźniki rynkowe. PKB Polski w I kw. tego roku zwiększył się realnie o 2 proc. rok do roku. Jednak czy branża może w końcu odetchnąć? Nic bardziej mylnego.

Wysoka konkurencyjność rynku oraz rosnące oczekiwania klientów wymagają doskonałości operacyjnej na każdym etapie łańcucha dostaw. Wszystko musi działać idealnie, bez żadnych zakłóceń i pod pełną kontrolą. Zarówno w obszarze funkcjonowania sieci logistycznych, jak i cyfrowego zapisu wszystkich zdarzeń na trasie od producenta, importera czy eksportera pod drzwi klienta czy dostawy do sklepu. W obecnych czasach poprawa efektywności jest nie tylko modnym hasłem, ale coraz częściej staje się rynkową koniecznością i jednym z większych wyzwań branży.

Zmiany, w które warto inwestować

Koncentracja na potrzebach klientów, przejrzystość procesów i konieczność szybkiego reagowania na trudne do przewidzenia sytuacje stanowią filary dzisiejszego sukcesu w branży logistycznej. W praktyce oznacza to poszukiwanie optymalizacji kosztów i wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą sprostać konkurencyjnemu otoczeniu przy jednoczesnym utrzymaniu dochodowości biznesu.

„Dążąc do poprawy wydajności, jakości i jak najlepszego wykorzystania mocy produkcyjnych w Dachser nieustannie rozwijamy i inwestujemy w globalną sieć połączeń - drogowych, morskich i lotniczych. Ponadto stawiamy na cyfryzację, działania na rzecz klimatu oraz rozwój pracowników. Wszystko, aby jeszcze lepiej połączyć procesy



i odpowiedzieć na wymagania rynku” - komentuje Rafał Owczarek, kierownik sprzedaży European Logistics Polska w DACHSER.

Tylko w tym roku operator logistyczny rozbudował jeden ze swoich krajowych terminali. Oddział Dachser w Brwinowie zyskał dodatkowo 2000 miejsc paletowych, w regałach wysokiego składowania oraz nowy terminal przeładunkowy. Kolejną inwestycją jest uruchomiony w lutym tego roku skład celny w rzeszowskim oddziale firmy czy utworzone pod koniec 2023 r. nowe regularne połączenie na trasie z Jasionki do Lwowa i Kijowa. Ważnym elementem rozwoju globalnej sieci Dachser jest powstawanie nowych oddziałów w Europie (np. w Danii i Finlandii) i tworzenie nowych spółek joint venture (m.in. w Holandii, Włoszech i Szwecji). Kluczem jest gęsta sieć transportowa, która pozwala realizować łącznie ponad 80 codziennych połączeń drogowych w eksporcie według stałego grafiku. Z kolei z góry ustalony harmonogram wyjazdów linii w danym kierunku ułatwia planowanie, zapewnia większą elastyczność i możliwość wejścia na nowe rynki.

Technologiczna precyzja

Uczenie maszynowe i sztuczna inteligencja odgrywają dziś główną rolę w ciągłym ulepszaniu oferowanych usług logistycznych. Jednak nie tylko jakość ma znaczenie, branża pilnie potrzebuje cyfrowej transformacji, aby sprostać obecnym wyzwaniom społecznym, takim jak

e-mobilność czy niedobór kierowców i innych wykwalifikowanych pracowników.

W tym zakresie Dachser podjął współpracę z Instytutem Przepływu Materiałów i Logistyki Fraunhofera. Wspólne działania koncentrują się na projektach badawczo-rozwojowych z praktycznymi korzyściami dla sieci Dachser. Obejmą one następujące obszary: technologie cyfrowe - jak nauka o danych i sztuczna inteligencja (AI) - systemy lokalizacji w czasie rzeczywistym (RTLS), 5G, internet rzeczy (IoT), pojazdy autonomiczne oraz dostosowane systemy magazynowe.

Jednym z efektów tej współpracy jest opracowana i wdrożona przez Dachser innowacja w logistyce ładunków zbiorowych - cyfrowy bliźniak. W terminalu @ILO całkowicie automatycznie i w czasie rzeczywistym tworzony jest kompletny cyfrowy obraz wszystkich przesyłek, zasobów i procesów zachodzących w terminalu tranzytowym.

„Cyfrowy bliźniak stanowi dla nas kolejne cenne narzędzie do zwiększania efektywności łańcucha dostaw. Głównym celem innowacji jest przyspieszenie procesów zachodzących w magazynie przeładunkowym, z korzyścią nie tylko dla operatora logistycznego i kierowców, ale również pracowników działów planowania i obsługi klienta. Obecnie system jest już dostępny w kilku pilotażowych oddziałach Dachser i z niecierpliwością czekamy na wdrożenie koncepcji w krajowych magazynach” - wyjaśnia Rafał Owczarek.

Efektywniej, czyli bardziej ekologicznie

Inwestycje w technologie czy nowoczesne systemy mogą znacząco obniżyć koszty operacyjne i zmniejszyć negatywny wpływ na środowisko. Kluczowe jest również maksymalne wykorzystanie istniejących możliwości logistycznych, w tym ładowności ciężarówek, świadome unikanie pustych przebiegów i korzystanie z transportu multimodalnego. Wspólnym mianownikiem logistyki i zrównoważonego rozwoju jest wydajność, dlatego nawet najmniejsza zmiana w kierunku jej zwiększenia ma bezpośredni wpływ na cały ekosystem.

Rafał Owczarek,
Kierownik sprzedaży European Logistics Polska w DACHSER

Materiał powstał przy współpracy z firmą DACHSER

Kamienie milowe w rozwoju polskiej gospodarki morskiej



W terminalu Baltic Hub w Porcie Gdańsk odbyło się wmurowanie kamienia węgielnego pod budowę nabrzeża T3. To inwestycja, która zapewni nową jakość, otworzy nowe możliwości. Baltic Hub stanie się jednym z największych terminali kontenerowych na Starym Kontynencie, wspierając rozwój polskiej gospodarki, rynków Europy Środkowo-Wschodniej oraz krajów bałtyckich. Również branża offshore łapie wiatr w żagle. Na terenie byłej Stoczni Gdańskiej celebrowano budowę pierwszej w Polsce fabryki morskich wież wiatrowych. Nowa inwestycja wpisuje się w koncepcję rozwoju Gdańska i Pomorza jako centrum energetycznego kraju.

Środa, 5 czerwca, stała pod znakiem uroczystości wmurowania kamienia węgielnego pod dwie kluczowe dla gospodarki morskiej inwestycje. Na terenie Baltic Hub w Porcie Gdańsk i Baltic Towers na gdańskiej wyspie Ostrów, podpisano akty erekcyjne, które następnie zostały wmurowane pod realizowane już inwestycje.

Potrzebujemy silnego intermodalu

Arkadiusz Marchewka, wiceminister infrastruktury, podkreślał, że budowa T3 to inwestycja wyjątkowa.

– Nieczęsto zdarza się realizować projekt, dzięki któremu Polska powiększa się o 36 ha. Te dodatkowe hektary to nasze okno na wielki świat transportu morskiego, to szansa na rozwój i kolejny krok w budowie silnej gospodarki morskiej. Takie inwestycje są powodem do dumy. Wzrost wolumenu przeładunków do 4,5 mln TEU sprawi, że będziemy mieli w Polsce jeden z największych tego typu terminali na kontynencie. Z wielką nadzieją patrzę na to, co wydarzy się w przyszłości, na budowę terminalu instalacyjnego offshore, który ma powstać tuż obok. Polski rząd wspiera wszystkie inwestycje, które służą rozwojowi gospodarczemu. Polska gospodarka morska jest na dobrym kursie – zapewniał podczas uroczystości.

Poprzez zwiększenie zdolności przeładunkowych terminalu zwiększy się rola Portu Gdańsk jako centrum dystrybucyjnego.

– Jesteśmy w wyjątkowym miejscu, w Porcie Północnym, który w tym roku będzie miał już 50 lat. Baltic Hub jest trochę młodszy, niedługo skończy 18 lat. To najmłodsza część Portu Gdańsk i najpiękniej się rozwijająca. Wymaga konsekwentnego, wieloletniego wysiłku, inwestowania w infrastrukturę, przede wszystkim kolejową, żebyśmy mogli wyprowadzać i wprowadzać ładunki, bo taka jest rola portu. Potrze-

bujemy silnego intermodalu – przekonywała Dorota Pyć, prezes Portu Gdańsk.

Dzięki takim inwestycjom jak budowa nowego głębokowodnego nabrzeża, wzmocni się też pozycja Gdańska w transportowym łańcuchu dostaw, na rynku logistyki magazynowej.

Na kwestie bezpieczeństwa zwrócił też uwagę Charles Baker, dyrektor generalny Baltic Hub. Przekonywał, że realizacja inwestycji takich jak terminale kontenerowe w obecnej sytuacji na świecie ma niebagatelne znaczenie. Napięcia w rejonie Morza Czerwonego i Kanału Sueskiego oraz wojna w Ukrainie, wpływają na przebieg morskiego handlu i nie tylko. W rozwój portów warto więc inwestować.

Bartłomiej Pawlak, wiceprezes zarządu Polskiego Funduszu Rozwoju (Baltic Hub jest własnością PSA International, IFM Global Infrastructure Fund oraz Polskiego Funduszu Rozwoju), podkreślił, że rozbudowa terminala to naprawdę dobra inwestycja.

– Jest przykładem tego, na co nas stać, jako Polskę. Ważne jest to, iż w tych procesach inwestycyjnych uczestniczy PFR. Uważam, że tam, gdzie jesteśmy zaangażowani, tam ryzyka po stronie Skarbu Państwa maleją. Mam nadzieję, że wkrótce postawimy kropkę nad i, jeśli chodzi o T5. Długo konkurowaliśmy o to, gdzie ma być zlokalizowany port instalacyjny dla morskiej energetyki wiatrowej. Udowodnimy, że T5 będzie wspaniale prosperującym terminalem, który będzie służył także naszemu offshorowi – powiedział.

Przypomnijmy, budowa T3, trzeciego głębokowodnego nabrzeża, rozpoczęła się w październiku 2022 r., a jej wykonawcą jest konsorcjum firm Budimex i DEME. Utworzono już sztuczną wyspę, która powiększyła powierzchnię lądową Polski o 36 ha. Zakończono już cały zakres robót czerpalnych, a teraz na powstałej wyspie

trwają kolejne etapy prac budowlanych. Nowe nabrzeże o długości 717 m i głębokości 17,5 m oraz place składowe będą wyposażone w najnowocześniejszy sprzęt – 7 suwnic nabrzeżowych STS i 20 półautomatycznych suwnic placowych RMG, których pierwsze części zostaną dostarczone już we wrześniu 2024 r. Nowy terminal T3 będzie półautomatyczny, co oznacza, że operatorzy będą mogli zdalnie sterować urządzeniami z ergonomicznie zaprojektowanych stanowisk. Pełne zakończenie prac na terminalu T3 jest planowane na koniec 2025 r.

Zdolności przeładunkowe Baltic Hub zwiększą się o 1,5 mln TEU, by osiągnąć łącznie 4,5 mln TEU rocznie, co bezpośrednio przełoży się na wzrost konkurencyjności polskiego sektora portowego. To z kolei pozytywnie wpłynie na rozwój gospodarczy zarówno regionu, jak i całego kraju. W 2023 r. Baltic Hub obsłużył 2,05 mln TEU. Zatrudnia ponad 1400 osób.

Od przemysłu stoczniowego do offshore

Wiatr w żagle łapie również branża offshore wind. Gdańska wyspa Ostrów staje się centrum morskiej energetyki wiatrowej. Na terenie byłej Stoczni Gdańskiej trwa bowiem budowa zakładu produkcyjnego wież wiatrowych. To pierwsza w Polsce tego typu fabryka. Nowa inwestycja na rzecz rozwoju energetyki wiatrowej to wspólne przedsięwzięcie Agencji Rozwoju Przemysłu S.A., hiszpańskiej spółki GRI Renewable Industries oraz powołanej do realizacji tego zadania spółki Baltic Towers.

Fabryka z bezpośrednim dostępem do nabrzeża powstaje w miejscu, gdzie rodziła się wolna Polska. Podkreślał to Michał Dąbrowski, prezes Agencji Rozwoju Przemysłu.

– To miejsce, gdzie działa się historia, to serce Gdańska. Dzięki temu innowacyjnemu projektowi wracamy do pierwszej ligi światowego

biznesu. Zaczynamy nowy rozdział, który ugruntuje pozycję miasta i tej wspaniałej historycznej stoczni, ale już w nowej odsłonie. Sukces zaczyna się tutaj. I nazywa się Gdańsk – mówił.

Fabryka będzie mieć zdolności produkcyjne umożliwiające wytwarzanie ponad 150 wież rocznie. W nowo budowanym zakładzie zostanie utworzonych ponad 500 miejsc pracy.

Jakub Dulski, wiceprezes ARP, przyznał, że energetyka wiatrowa ma teraz swoje pięć minut, które musi wykorzystać.

– Sukces przemysłu pomorskiego to sukces Pomorza i całej Polski. Inwestycja ta wpisze się w obraz Gdańska na następne dekady, tak jak przemysł stoczniowy. Chciałbym podziękować wszystkim, którzy właśnie na tej ziemi jeszcze w okresie Polski Ludowej walczyli o wolność, o Polskę lepszą, bogatszą, mogącą operować z liderami zachodniej Europy – mówił.

Fabryka Baltic Towers zostanie oddana w II kw. 2025 r. i ma się stać istotnym elementem w łańcuchu dostaw energetyki odnawialnej w Polsce i Europie.

Gdańsk centrum energetycznym

Budowa efektywnej infrastruktury transportowej w Europie Centralnej wymaga współpracy międzynarodowej oraz zaangażowania środków publicznych i prywatnych, zapewniając nie tylko rozwój gospodarczy, lecz także bezpieczeństwo obywateli.

– Najważniejsze jest to, abyśmy wzmocniali polskie porty infrastrukturalnie. Mają bowiem kluczowe znaczenie dla przewozu ładunków, również w kontekście odbudowy Ukrainy. Jeszcze niedawno inwestycje w infrastrukturę transportową były projektowane i realizowane głównie z myślą o ochronie klimatu, poprzez ograniczenie emisji gazów i rozwój zielonego transportu drogowego, kolejowego i morskiego. Dziś, oprócz dążenia do dekarbonizacji transportu, szalenie ważny jest również aspekt zapewnienia bezpieczeństwa w obliczu zagrożenia wojną – mówi prezes Dorota Pyć.

Zarządzany przez nią Port Gdańsk, poprzez swój potencjał intermodalny – jako miejsce, w którym zbiegają się trzy różne gałęzi transportu – odgrywa ważną rolę w zapewnieniu tego bezpieczeństwa.

– Z tego też powodu niezwykle istotne jest to, abyśmy rozwijali infrastrukturę drogowo-kolejową. Konieczna jest budowa drugiego mostu kolejowego, który połączy głębokowodną część Portu Gdańsk z lądem, ponieważ ta część portu znajduje się na wyspie i prowadzi do niej tylko jeden most – przekonuje.

Jednak swoje dalekosiężne plany gdański port musi kierować w stronę morza. Lądowe możliwości przestrzennego rozwoju infrastruktury nabrzeżowej wzdłuż linii brzegowej, powoli się wyczerpują i konieczne będą inwestycje powstałe w wyniku załadowienia obszaru morskiego. Jaki będzie ich ostateczny kształt, jakie terminale zostaną wybudowane na wodach Zatoki Gdańskiej, o tym zadecyduje już biznes.

– Moim marzeniem jest, aby Port Gdańsk stał się centrum energetycznym. Od ponad dekady trwają w Polsce prace przygotowawcze i projektowe dla uruchomienia morskich farm wiatrowych (MFW) w polskiej wyłącznej strefie ekonomicznej. W tym celu potrzebne są terminale instalacyjne. Z perspektywy strategicznej, istotne jest to, aby tego typu infrastruktura powstała właśnie w Porcie Gdańsk, który ze względu na parametry głębokości jest najlepiej przystosowany, aby pełnić taką funkcję. Myślę, że poparcie dla takiego kierunku będzie z wielu stron – sektora publicznego i podmiotów prywatnych. Wpisuje się to w dekarbonizację i osiągnięcie zeroemisyjności – wyjaśnia prezes Pyć.

Jak podkreśliła szefowa Portu Gdańsk, to również ważny element realizacji Zielonego Ładu.