

24. EDYCJA RANKINGU FIRM TSL

 Wyniki 24. Rankingu Firm TSL dostępne również na: www.gazetaprawna.pl


FOT. WOITEK GÓRSKI

Znamy liderów branży TSL

NAGRODY Podczas gali zorganizowanej z okazji 24. edycji rankingu firm TSL ogłoszono laureatów i wyróżnionych w branży

To prestiżowe zestawienie uważane jest przez specjalistów z branży za najbardziej merytoryczną i obiektywną ilustrację kondycji rynku transportu, spedycji i logistyki w Polsce. Jest tworzone pod nadzorem meryto-

rycznym Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, reprezentowanej przez prof. dr hab. Halinę Brdulak.

Ranking, którego celem jest przede wszystkim opis silnych i słabych stron branży, jest też okazją do zaprezentowania się wśród największych podmiotów w kraju. Udział w nim bowiem biorą przedsiębiorstwa, które w 2018 r. uzyskały przychód z działalności podstawowej TSL na poziomie co najmniej 2 mln zł i stanowił on nie mniej niż 51 proc. wartości ich przychodu ogółem.

Pod względem przychodów z działalności TSL za 2018 r. pierwsze miejsce przypadło Grupie Raben, która też uplasowała się na pozycji lidera w kategorii wartości przychodów z deklarowanej głównej działalności – usługi logistyczne.

– Jest mi niezwykle miło, że zostaliśmy laureatem. Dodam, że w tym roku będziemy starali się powtórzyć sukces. Obserwujemy bacznie rynek, by szybko reagować na jego potrzeby. Wyzwanie stanowi złasz-

cza dostęp do pracowników. Dlatego stawiamy na automatyzację procesów – tłumaczy Krzysztof Hajduk, dyrektor sprzedaży Raben Logistics Polska.

W kategorii dynamiki przychodów z działalności TSL liderem została firma Abakus Logistics.

Oprócz tego wyłoniono laureatów jeszcze w pięciu dodatkowych kategoriach. Pierwszą stanowiła wartość osiągniętych przychodów z deklarowanej głównej działalności – transport. Tu liderem została firma Gefco

Polska. W kategorii wartości przychodów z deklarowanej głównej działalności – spedycja drogowa pierwsze miejsce przypadło Grupie Pekaes, a w spedycji morskiej – liderem okazała się Hegelmann Worldwide Logistics Polska.

– Jest mi niezwykle miło, że zajęliśmy pierwsze miejsce. Dla nas udział w tym rankingu to też możliwość poznania naszej konkurencji, tego, co dzieje się w branży – zaznacza Beata Mańkowska, dyrektora ds. klientów i marketingu, Hel-

lmann Worldwide Logistics Polska.

Za wartość przychodów z deklarowanej głównej działalności – spedycja lotnicza nagrodzono firmę Panalpina. Ostatnią kategorią, w której wyłoniono najlepsze przedsiębiorstwa, była ta związana z wartością przychodów z deklarowanej głównej działalności – usługi magazynowe. Wyróżnienia wręczono DHL Supply Chain i ID Logistics.

Nagrody wręczyliśmy 12 czerwca w Warszawie.

DPD Polska
Najlepszy partner logistyczny dla Twojej firmy

Zadzwoń: 22 577 55 75* Napisz: partner@dpd.com.pl

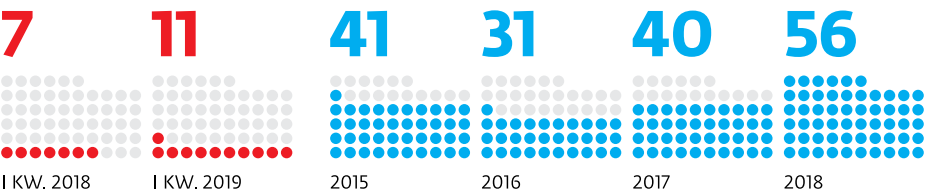
*Koszt połączenia zgodny z taryfą operatora



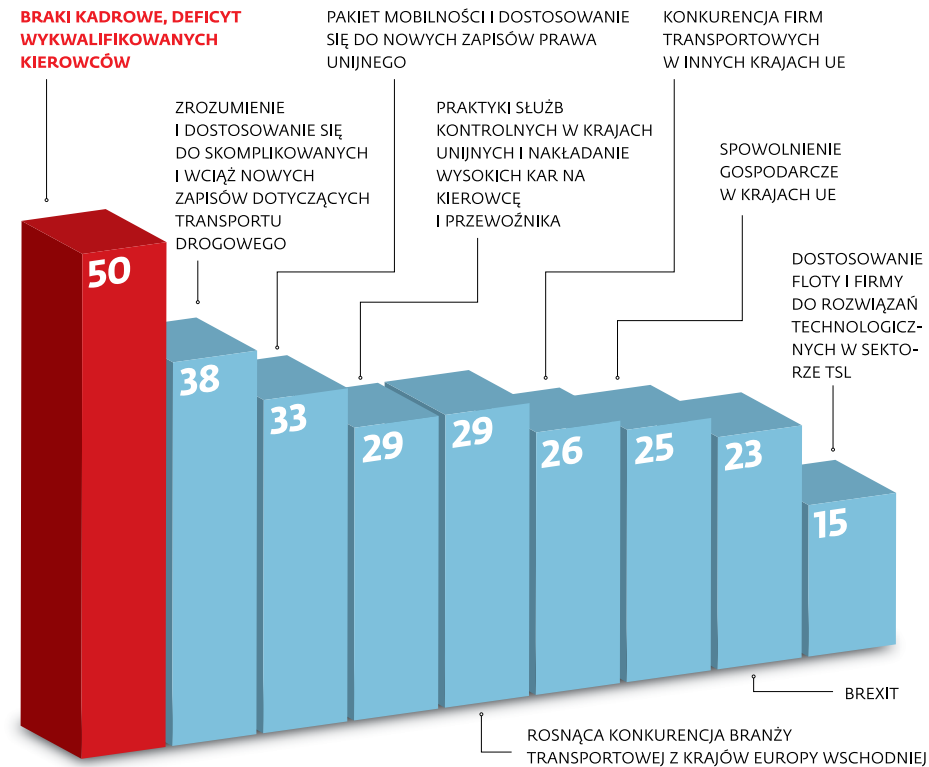
REKLAMA

Upadłości w branży transport i logistyka magazynowa

Źródło: Coface, badanie OCRK 2019 r.



JAKIE SĄ NAJWIĘKSZE WYZWANIA DLA PANA/PANI FIRMY NA NAJBLIŻSZE DWA LATA (proc.)



To będzie ciekawy

RYNEK Problemy płynnościowe, brexit, brak pracowników – to główne **problemy branży** logistycznej. Teraz musi mocno się starać, żeby do pracy przyciągnąć młodych ludzi. Musi też w większym stopniu postawić na innowacje technologiczne

Patrycja Otto
Krzysztof Śmietana
dgp@infor.pl

Branża transportowa od dłuższego już czasu cierpi na problemy płynnościowe. Do spadku rentowności biznesu przyczyniają się zmiany przepisów nie tylko w Polsce, lecz także w innych krajach Unii Europejskiej. We wrześniu 2018 r. weszła w życie nowelizacja ustawy dotyczącej transportu drogowego w Polsce. Następnie zaczęły obowiązywać jeszcze bardziej restrykcyjne zasady w zakresie zgłaszania towarów wrażliwych, czyli ustawa SENT. Natomiast od czerwca 2019 r. w każdym fabrycznie nowym pojeździe ciężarowym obligatoryjnie muszą działać inteligentne tachografy. Do tego dochodzą negatywne sygnały płynące z niektórych gospodarek, co przekłada się na popyt na przewozy. – O ile popyt na usługi transportowe w kraju jest

ciągle na dobrym poziomie, to na zachodzie Europy widoczny jest spadek. Szczególnie w Niemczech, u naszego głównego partnera handlowego, choć obniżenie zainteresowania można dostrzec też w innych państwach – mówi Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”. Dodaje, że na to wszystko nakłada się wzrost ryzyka prowadzenia biznesu w niektórych krajach, m.in. we Francji. Chodzi np. o wzmożone kontrole, przez co wiele firm wycofuje się z obsługi niektórych rynków. Nie bez znaczenia jest też zapowiadany brexit. Oznacza nie tylko większe ryzy-

ko spadku liczby zleceń czy rentowności kontraktów, lecz także nowe uregulowania prawne w zakresie transportu. – Polscy przedsiębiorcy powinni jak najszybciej podjąć kroki w celu ograniczenia skutków zmian, których nie unikniemy, np. poprzez optymalizację struktury wynagrodzenia pracowników, automatyzację przy rejestrowaniu czasu pracy w różnych krajach czy też podejmowanie negocjacji z dotychczasowymi kontrahentami w związku ze wzrostem kosztów wymuszonych przez zmiany w przepisach w danych krajach UE – komentuje Łukasz Włoch, ekspert OCRK.

Spadek rentowności jest spowodowany m.in. wzrostem kosztów pracy czy rejestrowanym w ostatnim czasie spadkiem popytu na przewozy

PREZENTACJA

KAMIEŃ MIŁOWY W LOGISTYCE

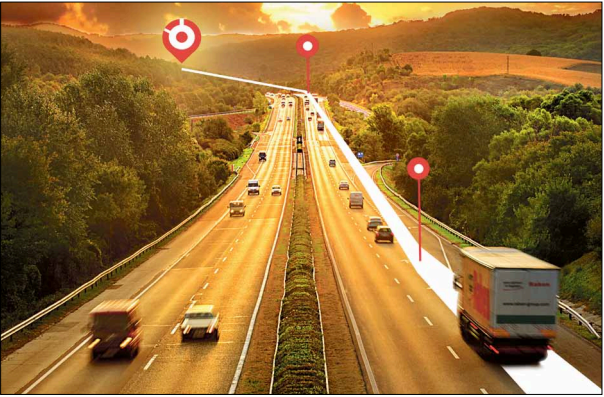
ETA – ten skrót jest synonimem prawdziwej rewolucji w świecie logistyki. Dokonuje się ona od kilku miesięcy na europejskim rynku za sprawą Grupy Raben. Na początku stycznia 2019 r. operator udostępnił swoim klientom narzędzie pozwalające śledzić przesyłki w czasie rzeczywistym, co ustanawia zupełnie nowe standardy obsługi w branży.

Cyfryzacja, która systematycznie obejmuje kolejne dziedziny życia, wkracza już szeroko do sektora logistycznego. Do tej pory standardem były systemy awizacji dostaw, bazujące na historycznych danych statystycznych. Natomiast możliwości określenia czasu dostawy za ich pomocą są ograniczone, zaś nieprzewidziane okoliczności na trasie, takie jak korki czy wypadki, powodują, że wszelkie estymacje stają się nieaktualne, a termin dostarczenia towaru bywa sporą niewiadomą.

Dzisiaj, kiedy czas jest na wagę złota, nie klienci przewożący swoje produkty, ani ich odbiorcy nie mogą sobie pozwolić na taki brak precyzji. Grupa Raben rozumie te potrzeby, dlatego na początku 2019 r. wprowadziła innowacyjny system monitorowania przesyłek oparty o parametr ETA (Estimated Time of Arrival), co oznacza szacunkowy czas dostawy, w którym dany środek transportu dotrze do miejsca docelowego. Wykorzystuje do tego informacje o bieżącym położeniu kierowcy na podstawie lokalizacji GPS podawanej przez urządzenia mobilne.

- Dysponując pozycją GPS, przekazywaną do systemów informatycznych Grupy Raben co 5 minut, jesteśmy w stanie wyliczyć z dużą dokładnością przewidywany czas przybycia przesyłki do odbiorcy. Pracujemy z danymi o położeniu przesyłek w czasie rzeczywistym, co znacząco zwiększa dokładność kalkulacji oraz jakość finalnej informacji. Dodatkowo wszelkie bieżące sytuacje drogowe są brane pod uwagę i dzięki temu mamy możliwość bieżącej aktualizacji estymowanego czasu dostawy – tłumaczy funkcjonowanie rozwiązania Bartosz Kolasinski, Project Manager w Grupie Raben.

Za sprawą usługi ETA klient i odbiorca jego przesyłki zyskują informacje o czasie dostarczenia przesyłki, zmieniając się dynamicznie w zależności od sytuacji na drodze. Daje to możliwość elastycznego działania i planowania pracy



w zależności od realnego czasu dostawy, co przekłada się na zwiększenie szybkości operacyjnej i efektywności w przypadku każdego ogniwa łańcucha logistycznego. ETA ma nie tylko czysto praktyczne zastosowanie, ale także – ze względu na transparentność procesu logistycznego – pomaga budować zaufanie, które tak ceni Grupa Raben we współpracy z klientami.

- Dzięki codziennej komunikacji z klientami oraz odbiorcami przesyłek wiemy, jak ważna jest uczciwa i aktualna informacja o czasie dostawy przesyłki. Nie mówimy, że korki na drodze czy sytuacje losowe się nie zdarzają. Nie da się zaciemniać rzeczywistości. My chcemy dostarczyć naszym klientom rzetelną informację, aby mogli mieć lepszą kontrolę nad własnymi operacjami – mówi Marcin Sobczyński, Head of Group Marketing w Grupie Raben.

Wykorzystanie ETA przynosi realne korzyści również dostawcy tej usługi. Terminale, w które docelowo wyposażeni będą wszyscy na stałe współpracujący z Grupą Raben kierowcy, wspierają ich w codziennej pracy: służą do nawigacji, komunikacji wewnętrznej z dyspozytorem transportu oraz obsługi dodatkowych aplikacji, wspomagających efektywną pracę. Z kolei dyspozytorzy dzięki danym przekazywanym przez urządzenia mobilne kierowców mogą stale monitorować pozycję pojazdów, porównywać ją z zaplanowaną trasą i sekwencją punktów na każdej z tras, otrzymując też powiadomienia o możliwych opóźnieniach w dostawie lub odbiorze towaru (Early Warning Mechanism). To wszystko pozwala lepiej zarządzać procesem wysyłki i dostawy oraz szczegółowo raportować te procesy.

Rozwiązanie, umożliwiające bieżące monitorowanie lokalizacji aut i przesyłek znajdujących się w obrębie powierzchni ładunkowej samochodów, opracowano wraz z liderami rynku telematycznego TIS GmbH i PTV. Grupa Raben stopniowo implemmentuje je na 11 europejskich rynkach, gdzie ma swoje oddziały (Holandia, Polska, Niemcy, Rumunia, Czechy, Słowacja, Litwa, Łotwa, Estonia, Węgry, Ukraina). W tej chwili ponad 70% przesyłek jest objętych parametrem ETA, a ich ilość wzrasta każdego dnia. Do końca maja br. w 65 oddziałach Grupy Raben wdrożono ok. 5500 urządzeń mobilnych (w tym 4000 jednostek TOUGH-BOOK FZ-N1 Panasonic), a kolejne zostaną wprowadzone w następnych miesiącach.

Jednostki te na etapie produkcji zostały wyposażone w wymagane oprogramowanie, m.in. TLME (TISLOG Mobile Enterprise) i MDM (Mobile Device Management), a następnie zintegrowane z systemami Rabena: TMS (Transport Management System), T&T (Truck&Trace), mapą transportową (PTV), nawigacją transportową (PTV), aplikacją zarządzającą pojazdami (TISLOG), narzędziem liczącym parametr ETA (xServer) i z archiwum Raben Contman CD3. Ponadto urządzenia dostosowano do wymogów, jakie w poszczególnych krajach nakładane są przez organy regulacyjne. Przykładowo w Polsce jednostki są wyposażone w aplikację SENT GEO, która pozwala na monitorowanie online towarów akcyzowych.

Grupa Raben udostępniła nową usługę wszystkim klientom – nie tylko stałym, ale także tym, z którymi współpracuje sporadycznie. Co ważne, nie wiąże się to z żadnymi dodatkowymi opłatami. Klienci Rabena i ich odbiorcy mogą monitorować czas dostawy przesyłki na bieżąco na platformie myRaben.com, gdzie informacje są systematycznie aktualizowane na podstawie przebiegu transportu i sytuacji drogowej. W momencie składania zlecenia przewoźnik klient ma dodatkowo możliwość aktywacji powiadomień elektronicznych o przewidywanym czasie dostawy, wysyłanych na wskazane przez niego adresy e-mail.

- Nowe rozwiązanie spotyka się z bardzo pozytywną reakcją ze strony naszych klientów, którzy podkreślają, że dzięki ETA wyprzedzamy naszą konkurencję, ponieważ udostępniamy im rzeczywiste informacje o czasie dostawy, dzięki czemu oni i ich odbiorcy mogą lepiej zaplanować swoje operacje – podsumowuje Klaudyna Polanowska-Skrzypek, rzecznik prasowy Grupy Raben.

Partner

Raben
your partner
in logistics

czas dla transportu i logistyki

Spadek rentowności jest też spowodowany wzrostem kosztów pracy czy rejestrowanym w ostatnim czasie spadkiem popytu na przewozy.

Tymczasem marża w branży transportowej oscyluje na poziomie 1-1,5 proc.

– To powoduje, że każde wahnięcie w warunkach prowadzenia biznesu ma odbicie w płynności – zaznacza Maciej Wroński.

Eksperci dodają, że na upadłość są szczególnie narażone małe firmy, które dodatkowo muszą długo czekać na zapłatę od spedytorów za wystawioną fakturę. Dziś jest to 60-90 dni, a za coś muszą kupić paliwo czy zapłacić pracownikom. Wpadają więc w spiralę zadłużenia.

Jak wynika z danych Co-face, ubiegły rok był drugim z rzędu, w którym zwiększyła się liczba upadłości i restrukturyzacji w tym sektorze. Wyniosła w sumie 56, czyli była o 16 większa niż w 2017 r. Początek roku przyniósł utrzymanie negatywnego trendu. Od stycznia do marca zbankrutowało w sumie 11 firm w tej branży, to o 57 proc. więcej niż przed rokiem. Co więcej, zdaniem ekspertów kolejne miesiące nie będą lepsze.

Szczególnie że zadłużenie w sektorze jest wysokie.

Jak wynika z raportu przygotowanego dla DGP przez Krajowy Rejestr Długów, liczba dłużników w branży transportowej wynosi już 24,6 tys. To o blisko 1 tys. więcej niż rok wcześniej. Liczba zobowiązań wzrosła zaś ze 116 do 127 tys., a łączna kwota zadłużenia z 925 do 971 mln zł. Średnie zobowiązanie wynosi ponad 39 tys. zł. Spośród województw najwięcej dłużników jest w mazowieckim – aż 4573. To 18 proc. spośród wszystkich zadłużonych podmiotów w całej Polsce. Łączna kwota zobowiązań w tym województwie to 194 mln zł. Najmniej dłużników jest w województwach opolskim i podlaskim – odpowiednio 459 i 471.

W branży transportowej panuje ogromne rozdrobnienie. Najczęściej mamy do czynienia z kierowcą, właścicielem ciężarówki, który prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą. I także taka forma prawna dominuje wśród dłużników. Tych prowadzących w pojedynkę firmę, którzy jednocześnie mają niespłacone zobowiązania, według danych KRD jest 22157. Mają łącznie ponad 108 tys. zobowiązań na łączną kwotę

ponad 843 mln zł. Na drugim miejscu są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Jest ich wśród dłużników 2171, a łączne zadłużenie wynosi ponad 105 mln zł. Na liście jest też m.in. pięć oddziałów zagranicznych firm. Ich łączne zadłużenie nie jest jednak szczególnie wysokie, wynosi około 155 tys. zł. Są też trzy spółdzielnie z łącznym zobowiązaniem wynoszącym ponad 9 tys. zł.

Rekordzistą pod względem długu jest jednak mazowiecki przedsiębiorca, który ma zarejestrowaną jednoosobową działalność. Jego zadłużenie sięga ponad 6 mln zł. Ma on łącznie aż 665 zobowiązań. Aż 2,1 mln zł zalega za paliwo. 2,6 mln zł to dług wobec firm faktoringowych. Reszta to zobowiązania m.in. za usługi doradcze, ubezpieczenia czy wynajem maszyn.

Stan branży TSL oddaje też wskaźnik FIT, opracowany przez Instytut Keralla Research. Jest on oparty m.in. na informacjach o zadłużeniu firm transportowych, skali zatorów płatniczych w branży, przewidywanych upadłościach, a także prognozowanym frachcie i planowanych inwestycjach. Przyjmuje on wartości od 0 do 100, natomiast wynik poniżej 50 wskazuje



Dlaczego firmy z branży transportowej wpadają w długi?

JAKUB KOSTECKI

prezes Kaczmarek Inkasso, firmy windykacyjnej, która ma doświadczenie w odzyskiwaniu długów transportowców

W branży transportowej jest wiele czynników, które nie są przyjazne firmom z tego sektora gospodarki przy dochodzeniu należności. Podstawowym problemem kierowców jest spora konkurencja. W obawie przed utratą zlecenia, przewoźnicy bez większego zastanowienia przyjmują zamówienia. Nie myślą nad tym, czy za przewóz otrzymają w ogóle pieniądze, bo wcześniej nie decydują się chociażby na weryfikację kondycji finansowej kontrahentów. A to może być początkiem sporych problemów finansowych. Charakterystyczny dla tej branży jest także okres oczekiwania na zapłatę na fakturze, który w porównaniu z innymi sektorami gospodarki jest wyjątkowo wydłużony. Normą jest 90 dni na uregulowanie faktury. A kontrahenci, którzy od razu nie spłacają zobowiązań, odroczony termin

na słabnącą kondycję branży TSL i wzrost ryzyk sektorów współpracujących z transportem. Obecnie wartość tego wskaźnika to 48,51, czyli niemal 5 pkt. gorzej w relacji do zeszłego roku. Instytut Keralla Research zwraca uwagę, że na niską wartość wskaźnika wpływ mają prognozy firm transportowych dotyczące trudności z utrzymaniem płynności finansowej w kolejnych miesiącach.

Ponad 38 proc. przewoźników ocenia, że w relacji do ubiegłego roku, liczba upadłości w branży transportowej już wzrosła (rok temu tak samo odpowiadało 18,3 proc.), a 46,7 proc. badanych jest zdania, że firm wycofujących się z rynku transportowego w całym 2019 roku będzie jeszcze więcej.

Na to, że firmy mają obawy o przyszłość, wskazuje też badanie Ogólnopolskiego

płatności traktują jako bezkosztowy kredyt, finansujący ich bieżącą działalność. Kolejną bolączką przy dochodzeniu należności jest okres przedawnienia roszczeń transportowych, który wynosi wyłącznie 12 miesięcy. Często bywa, że wierzyciel zniechęcony ciągłym czekaniem na pieniądze, zaczyna odzyskiwać pieniądze, kiedy okres ten dobiega już końca. W konsekwencji część firm transportowych rozpoczyna windykację należności, które bywają już przedawnione. Co prawda przedawnienie roszczenia nie zamyka drogi do odzyskania pieniędzy, jednak czyni ją dużo trudniejszą i pociąga za sobą większe nakłady finansowe. Dlatego tak bardzo w tym sektorze liczy się świadomość przedsiębiorców, którzy w przypadku gdy kontrahent nie uregulował należności za usługę, powinni zacząć szybko działać.

Centrum Rozliczania Kierowców (OCRK). Aż połowa firm na 260 przebadanych podkreśla, że sen z powiek spędza im brak wykwalifikowanej kadry pracowników.

Według danych GUS coraz więcej Polaków będzie opuszczać rynek pracy przy jednocześnie zmniejszającej się liczbie pracowników, którzy rozpoczynają swoją drogę zawodową.

dokończenie na str. 6

REKLAMA

DACHSER
Intelligent Logistics

NASZE ULUBIONE DYSCYPLINY: TRANSPORT DROGOWY, LOTNICZY I MORSKI. CZY JESTEŚCIE GOTOWI NA LOGISTYCZNY TRIATHLON? DACHSER Interlocking

- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Spedycja lotnicza i morska
- Logistyka kontraktowa i magazynowanie
- Rozwiązania dla branż DIY i CHEM
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Innowacyjne technologie IT



www.dachser.pl

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2018)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Rok założenia firmy / grupy	Pochodzenie kapitału	Udział kapitału polskiego	Przychody w PLN		Dynamika przychodu (2017 = 100%)	Przychody zTSL w PLN		Dynamika przychodu TSL (2017 = 100%)	Zysk brutto w PLN		Dynamika zysku brutto (2017 = 100%)	Zysk netto w PLN		Dynamika zysku netto (2017 = 100%)	Główne źródło przychodów	
						2018	2017		2018	2017		2018	2017		2018	2017		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)
1	Grupa Raben®	grupa firm	1991	Holandia	0%	2 498 826 000	2 282 417 000	109%	2 498 826 000	2 282 417 000	109%	bd	bd	bd	bd	bd	usługi logistyczne	transport drogowy	
2	Grupa Kapitałowa DPD Polska	grupa firm	1991	Francja, Niemcy	0%	1 904 067 445	1 614 354 331	118%	1 892 047 759	1 605 224 680	118%	204 583 614	173 049 846	118%	165 405 778	137 953 846	120%	usługi kurierskie	usługi kurierskie
3	DB Schenker	pojedyncza firma	1991	Polska	100%	1 653 211 467	1 570 953 848	105%	1 648 524 000	1 570 685 534	105%	36 619 024	44 810 653	82%	bd	bd	bd	usługi logistyczne	usługi logistyczne
4	FM Logistic	pojedyncza firma	1995	Francja	0%	1 043 908 905	960 839 883	109%	1 043 908 905	960 839 883	109%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	usługi logistyczne	usługi logistyczne
5	ROHUG SUUS Logistics SA	pojedyncza firma	1989	Polska	100%	910 921 008	855 323 438	107%	910 777 053	855 139 097	107%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	usługi logistyczne	usługi logistyczne
6	DSV	grupa firm	1995	Dania	0%	894 311 000	814 993 000	110%	894 311 000	814 933 000	110%	142 015 000	36 244 000	392%	38 225 000	19 646 000	195%	usługi logistyczne	usługi logistyczne
7	Kuehne + Nagel	grupa firm	1992	Austria	0%	817 270 000	694 327 000	118%	817 270 000	694 327 000	118%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	usługi logistyczne	usługi logistyczne
8	GRUPA PEKAES	grupa firm	1958	Luksemburg	0%	957 809 000	870 438 000	110%	802 075 000	724 239 000	111%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	spedycja	spedycja drogowa
9	GEFCO Polska	pojedyncza firma	1999	Rosja, Francja	0%	763 064 000	702 531 000	109%	763 064 000	702 531 000	109%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	transport	transport drogowy
10	LOTOS Kolej Sp. z o.o.	pojedyncza firma	bd	Polska	100%	712 562 021	740 452 899	96%	711 989 750	739 362 832	96%	61 655 711	56 522 050	109%	49 578 388	45 436 819	109%	transport	transport kolejowy
11	HEGELMANN TRANSPORTE POLAND	pojedyncza firma	2011	Niemcy	0%	637 872 676	371 096 470	172%	636 690 557	366 841 433	174%	48 276 442	38 142 843	127%	38 232 892	29 830 220	128%	transport	transport drogowy
12	Grupa Rhenus	grupa firm	1995	Niemcy, Polska	1%	628 004 000	557 005 000	113%	628 004 000	557 005 000	113%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	usługi logistyczne	usługi logistyczne
13	Optima Logistics Group S.A.	grupa firm	2008	Polska	100%	630 627 076	407 963 274	155%	625 813 130	405 904 700	154%	11 902 431	8 344 495	143%	9 411 819	6 616 842	142%	transport	transport drogowy
14	Ornida Group	grupa firm	2010	Polska	100%	586 136 000	443 901 370	132%	586 136 000	443 901 370	132%	14 688 159	6 686 488	220%	10 797 651	4 923 005	219%	spedycja	spedycja drogowa
15	JAS-FBG S.A.	pojedyncza firma	1991	Polska	100%	586 753 813	535 360 093	110%	570 090 004	519 299 290	110%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	spedycja	spedycja drogowa
16	Panalpina	pojedyncza firma	2006	Szwajcaria	0%	559 557 389	485 197 402	115%	537 655 369	479 990 127	112%	30 386 736	29 355 700	104%	21 994 275	23 099 700	95%	spedycja	spedycja lotnicza
17	VGL Group	grupa firm	2000	Luksemburg, Polska	60%	521 111 638	408 281 537	128%	521 008 066	408 219 328	128%	22 220 721	19 366 220	115%	15 069 603	13 048 975	115%	spedycja	spedycja drogowa
18	Dachser	pojedyncza firma	1995	Niemcy	0%	451 127 835	389 756 444	116%	451 088 341	389 652 362	116%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	usługi logistyczne	usługi logistyczne
19	SKAT TRANSPORT	pojedyncza firma	1991	Polska	100%	446 886 572	408 019 335	110%	442 693 822	405 388 453	109%	14 146 198	11 442 159	124%	14 146 198	11 442 159	124%	spedycja	spedycja drogowa
20	OMEGA Pilzno ITIS Godawski & Godawski Sp. z o.o.	grupa firm	1992	Polska	100%	512 560 518	477 505 147	107%	441 295 244	378 105 261	117%	62 701 612	19 192 761	327%	54 455 430	17 954 868	303%	usługi logistyczne	usługi logistyczne
21	GEODIS	pojedyncza firma	2001	Francja	0%	408 670 916	380 263 329	107%	408 670 916	380 263 329	107%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	spedycja	spedycja drogowa
22	DHL SUPPLY CHAIN	grupa firm	2005	Niemcy	0%	430 136 591	341 164 460	126%	405 353 661	336 834 490	120%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	usługi magazynowe	usługi logistyczne
23	Hellmann Worldwide Logistics Polska sp. z o.o. sp. k.	pojedyncza firma	1991	Niemcy, Polska	0,02%	398 051 862	347 099 760	115%	398 051 862	347 099 760	115%	4 324 770	2 896 510	149%	4 324 770	2 896 510	149%	spedycja	spedycja morska/oceaniczna
24	Fresh Logistics Polska	pojedyncza firma	2002	Holandia	0%	386 246 394	346 072 938	112%	386 246 394	346 072 938	112%	42 024 667	28 989 216	145%	41 476 548	29 023 149	143%	transport	transport drogowy
25	Yusen Logistics	pojedyncza firma	2001	Japonia	0%	382 235 965	399 062 406	96%	382 235 965	399 062 406	96%	8 428 052	5 014 317	168%	6 579 910	3 838 277	171%	spedycja	spedycja drogowa
26	DHL Global Forwarding Sp.z o.o.	pojedyncza firma	2001	Niemcy	0%	355 728 052	402 329 002	88%	355 728 052	402 329 002	88%	32 513 369	23 391 448	139%	25 621 720	18 545 840	138%	spedycja	spedycja lotnicza
27	CAT LC Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	1994	Francja	0%	327 345 000	286 544 000	114%	327 345 000	286 544 000	114%	bd	bd	#ARG	bd	bd	bd	transport	transport drogowy
28	No Limit	pojedyncza firma	1992	Polska	100%	304 297 000	225 062 000	135%	304 271 300	225 062 000	135%	11 490 000	12 540 000	92%	9 720 000	10 144 000	96%	usługi logistyczne	usługi logistyczne
29	CEMET	grupa firm	1958	Polska	100%	266 229 000	241 776 000	110%	265 784 000	240 985 000	110%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	transport	transport kolejowy
30	NTG POLAR ROAD Sp. z o.o.	pojedyncza firma	bd	Polska, Dania, Szwecja	45%	268 214 822	230 469 302	116%	265 637 018	230 185 497	115%	8 882 422	8 171 578	109%	7 107 991	6 506 836	109%	transport	transport drogowy
31	cargo-partner spedycja sp.z o.o.	pojedyncza firma	1998	Austria	0%	249 606 377	204 765 023	122%	249 606 377	204 765 023	122%	8 258 376	6 001 312	138%	6 559 102	4 736 734	138%	spedycja	spedycja morska/oceaniczna
32	TPG / Trans Polonia Group	grupa firm	2004	Polska, Luksemburg	90%	240 120 000	225 564 000	106%	240 120 000	225 564 000	106%	8 710 000	13 175 000	66%	5 856 000	10 462 000	56%	transport	transport drogowy
33	Spedimex	pojedyncza firma	1993	Polska	100%	241 092 557	191 360 940	126%	239 571 912	188 055 939	127%	bd	bd	bd	bd	bd	bd	usługi logistyczne	usługi logistyczne
34	ATC CARGO S.A.	pojedyncza firma	2006	Singapur, Polska	92%	223 477 088	190 034 855	118%	223 477 088	190 034 855	118%	4 421 611	862 627	513%	3 300 532	5			

działalności TSL 2018		Zasięg działalności TSL	Ogólny zakres działania firmy							Logistyka:				Wykorzystywane gałęzie transportu				Rodzaj obsługiwanego ładunku														Obsługa e-commerce	Zatrudnienie w Polsce ogółem		Dynamika zatrudnienia Udział kobiet na stanowiskach kierowniczych wśród ogółu zatrudnionych			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 i/ lub gazowe	kontenery	drobnica konwencjonalna	drobnica spaletyzowana, w kontenerach lub w specjalnych pojemnikach	paczki	przesyłki kurierskie		ładunki ponadgabarytowe	ładunki niebezpieczne (ADR)	ładunki w temperaturze kontrolowanej	przesyłki celne	2018	2017	(2017 = 100%)	2018	2017	przygotowuje
drobnicowe	Polska	Europa	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●			●	●	●			●	●	●	●	B2B	5 294	5 151	103%	5,3%	6,1%	●	●
kurierskie	Polska	Europa	●					●			●	●	●	●	●	●		●	●			●	●	●					●					B2C, B2B	3 441	3 189	108%	2,1%	2,3%	●	●	
drobnicowe	Polska	Świat	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●			●	●	●	●			●	●	B2B	2 946	2 759	107%	3,5%	3,5%	●	●	
drobnicowe	Polska	Europa	●	●	●	●	●		●		●	●	●	●	●	●						●	●	●					●					B2B	3 732	3 275	114%	5,1%	5,2%	●	●	
drobnicowe	Polska	Świat	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	B2C	1 407	1 223	115%	bd	bd			
częściowe	Europa	Świat	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	B2B	1 260	1 067	118%	bd	bd	●		
drobnicowe	Azja	Świat	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	B2B	2 308	1 800	128%	3,9%	3,9%	●	●	
drobnicowe	Polska	Świat	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	B2B	1 191	1 045	114%	3,4%	3,6%	●		
całopojazdowe	bd	Świat	●	●	●	●	●		●		●	●		●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	-	492	460	107%	bd	bd	●	●	
towary masowe	Polska	Europa	●				●		●	●						●		●				●	●		●	●	●					●	●	-	1 064	1 042	102%	1,4%	1,5%	●	●	
całopojazdowe	Europa	Europa	●	●												●						●	●	●							●	●	-	1 823	1 032	177%	0,3%	0,5%	●			
inny rodzaj	Europa	Europa	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	B2C	2 458	2 209	111%	0,3%	0,3%				
całopojazdowe	Europa	Europa	●	●												●						●	●		●	●			●	●	●		-	753	590	128%	2,5%	5,8%				
całopojazdowe	Polska	Świat	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	B2B	501	502	100%	2,0%	2,0%			
drobnicowe	Europa	Świat	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	-	1 083	1 058	102%	9,0%	8,8%			
drobnicowe	Azja	Świat		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	B2B	315	267	118%	10,5%	11,2%	●	●		
całopojazdowe	Polska	Świat	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●			●				●	●	●	-	546	422	129%	10,6%	10,7%			
drobnicowe	Polska	Świat		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●				●	●	●			●	●	●			●	●	B2B	522	442	118%	2,3%	2,5%	●		
całopojazdowe	Polska	Europa	●	●												●				●		●									●	●	●	-	221	205	108%	12,2%	11,2%			
całopojazdowe	Europa	Europa	●	●		●	●		●		●	●		●	●	●	●		●			●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	-	522	498	105%	3,4%	4,0%			
całopojazdowe	Europa	Świat	●	●	●	●	●		●		●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	-	326	326	100%	2,5%	2,5%	●	●	
całopojazdowe	Polska	Świat	●		●				●		●	●	●	●		●	●	●	●			●	●	●			●	●	●			●	●	B2B	2 833	1 645	172%	bd	bd	●	●	
kontenery	Polska	Świat	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●			●	●	●			●	●	-	530	516	103%	3,2%	2,9%			
drobnicowe	Polska	Europa	●	●	●	●	●		●			●			●	●						●	●								●		-	727	749	97%	5,8%	6,3%	●	●		
całopojazdowe	Europa	Świat	●	●	●	●	●	●	●		●	●			●	●	●	●		●	●	●	●	●			●	●	●			●	●	-	243	229	106%	1,6%	1,7%	●	●	
inny rodzaj	Polska	Świat	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●			●	●	-	283	258	110%	10,6%	11,6%			
całopojazdowe	Polska	Świat	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●		●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	-	389	356	109%	2,3%	2,5%			
drobnicowe	Polska	Europa	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●																								

To będzie ciekawy czas dla TSL

dokończenie ze str. 3

Ostrożne szacunki wskazują, że do 2050 roku liczebność drugiej grupy może być mniejsza nawet o 5 mln. Wśród nich znajdują się pracownicy transportu.

– Kierowcy w polskich przedsiębiorstwach przewozowych w większości są w średnim wieku, a tylko 15 proc. z nich stanowią osoby mające 21–30 lat. Obecnie mamy do czynienia z brakiem nawet 100 tys. pracowników, a wszystko wskazuje na to, że w najbliższych latach liczba wakatów może zwiększyć się nawet o 200 tys. – mówi Kamil Wolański. W jaki sposób radzą sobie przewoźnicy?

– Coraz częściej rozwiązaniem staje się zatrudnienie pracownika ze Wschodu. Obecnie już 14 proc. kierowców to obcokrajowcy, głównie z Ukrainy – dodaje ekspert OCRK.

Właśnie o konieczności stałego inwestowania w kadre mówili uczestnicy naszej debaty, w której wzięli udział przedstawiciele dużych firm z branży TSL. Andrzej Pawlak, dyrektor rozwoju biznesu w DHL Supply Chain w Polsce, stwierdził, że rocznie powstaje w Polsce blisko 2 mln mkw. powierzchni magazynów. Dlatego mimo prób automatyzacji branża wciąż będzie potrzebować nowych pracowników.

– Dlatego też firmy logistyczne, które będą potrafiły efektywnie zrekrutować, przeszkolić, zintegrować i utrzymać pracownika mają szansę osiągnąć przewagę konkurencyjną – stwierdził Andrzej Pawlak. Dodał jednocześnie, że odpowiedzią na braki kierowców powinno być znaczne lepsze wykorzystanie ciężarówek. Teraz problemem są m.in. puste przebiegi.

Zdaniem Tomasz Pyki, dyrektora sprzedaży klastra Europy Północno-Wschodniej w DB Schenker, branża logistyczna musi ściągać do pracy setki młodych ludzi. Ich można zaś zaciekawić, stosując różne innowacje. Nie tylko technologiczne, lecz także dotyczące rozwiązań operacyjnych czy zarządczych.

– W przeciwnym razie trudno będzie zainteresować to pokolenie pracą w logistyce i zachęcić do pozostania na dłużej – mówi Tomasz Pyka.

Andrzej Kozłowski, członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics, przyznaje jednak, że logistyka nie jest liderem pod względem stosowania nowoczesnych technologii. Inne branże mogą dzięki temu bardziej przyciągać młodych ludzi.

– Dlatego nieustannie trzeba ich doceniać, motywować i stwarzać przyjazne środowisko pracy – stwierdził Andrzej Kozłowski.

– Zależy nam, żeby nie było zbyt dużej rotacji zatrudnionych. Prowadzimy programy stażowe i również studia dualne, podczas których studenci na przemian pracują i chodzą na zajęcia. Ciągłe staramy się przyciągnąć odpowiednich ludzi do pracy – mówi dr inż. Grzegorz Lichocik prezes firmy Dachser w Polsce.

Paweł Trębicki, dyrektor Raben Transport, uważa jednak, że w poszczególnych firmach skala problemu deficytu pracowników wykwalifikowanych, w tym kierowców, jest różna.

– Te firmy, które obrażają się na rzeczywistość i jako jedyne rozwiązanie postrzegają dostosowanie poziomu wynagrodzenia, nie są w stanie zapewnić sobie ani dochodowości, ani jakości. Cały czas walczą o zasoby, raz nie mając pracowników, a raz zysków z uwagi na wyższe koszty osobowe. Może być jednak inaczej. W zarządzanej przeze mnie spółce prawie nie odczuwamy braku kierowców. Co więcej, w niezależnych badaniach satysfakcji i zaangażowania, przeprowadzonych jesienią 2018 r. udało nam się znacząco poprawić wyniki w tej grupie zawodowej. Efekt wynika z szeregu inicjatyw poprawiających głównie procesy i komunikację – stwierdził Paweł Trębicki.



FOT. SHUTTERSTOCK

Ranking firm według dynamiki przychodów z działalności TSL

Miejsce w rankingu (dynamika przychodów TSL)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL
			2018	2017	
1	Abakus Logistics Sp. z o.o.	pojedyncza firma	50 933 264	24 071 085	212%
2	HEGELMANN TRANSPORTE POLAND	pojedyncza firma	636 690 557	366 841 433	174%
3	KIMLOG	pojedyncza firma	6 500 000	4 000 000	163%
4	Optima Logistics Group S.A.	grupa firm	625 813 130	405 904 700	154%
5	DONE! Deliveries	grupa firm	82 395 045	55 103 732	150%
6	Unico Logistics	pojedyncza firma	105 777 629	74 291 878	142%
7	LANGOWSKI LOGISTICS	pojedyncza firma	74 884 057	53 771 432	139%
8	No Limit	pojedyncza firma	304 271 300	225 062 000	135%
9	Omidia Group	grupa firm	586 136 000	443 901 370	132%
10	Colian Logistic	pojedyncza firma	160 000 000	124 000 000	129%
11	VGL Group	grupa firm	521 008 066	408 219 328	128%
12	Spedimex	pojedyncza firma	239 571 912	188 055 939	127%
13	Botrans	pojedyncza firma	75 236 478	59 709 857	126%
14	ID Logistics	pojedyncza firma	156 514 389	127 278 441	123%
15	cargo-partner spedycja sp.z o.o.	pojedyncza firma	249 606 377	204 765 023	122%
16	DHL SUPPLY CHAIN	grupa firm	405 353 661	336 834 490	120%
17	Grupa DTA	grupa firm	60 557 082	51 161 268	118%
18	BAMA LOGISTICS Sp. z o.o.	pojedyncza firma	37 447 462	31 730 871	118%
19	Grupa Kapitałowa DPD Polska	grupa firm	1 892 047 759	1 605 224 680	118%
20	Kuehne + Nagel	grupa firm	817 270 000	694 327 000	118%
21	ATC CARGO S.A.	pojedyncza firma	223 477 088	190 034 855	118%
22	OMEGA Pilzno ITIS Godawski & Godawski Sp. z o.o.	grupa firm	441 295 244	378 105 261	117%
23	TL, Trans Logistyka	pojedyncza firma	99 217 708	85 332 177	116%
24	Dachser	pojedyncza firma	451 088 341	389 652 362	116%
25	ZET Transport	pojedyncza firma	201 215 108	174 048 797	116%
26	NTG POLAR ROAD Sp. z o.o.	pojedyncza firma	265 637 018	230 185 497	115%
27	Hellmann Worldwide Logistics Polska sp. z o.o. sp. k.	pojedyncza firma	398 051 862	347 099 760	115%
28	CAT LC Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	327 345 000	286 544 000	114%
29	Śląskie Centrum Logistyki S.A.	pojedyncza firma	43 399 036	38 334 043	113%
30	Grupa Rhenus	grupa firm	628 004 000	557 005 000	113%
31	MKW Suhecki Sp. z o.o.	pojedyncza firma	21 671 030	19 235 016	113%
32	Panalpina	pojedyncza firma	537 655 369	479 990 127	112%
33	Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A.	pojedyncza firma	68 303 216	61 079 504	112%
34	Fresh Logistics Polska	pojedyncza firma	386 246 394	346 072 938	112%
35	KMC-Services	pojedyncza firma	52 743 734	47 282 948	112%
36	GRUPA PEKAES	grupa firm	802 075 000	724 239 000	111%
37	CEMET	grupa firm	265 784 000	240 985 000	110%
38	JAS-FBG S.A.	pojedyncza firma	570 090 004	519 299 290	110%
39	DSV	grupa firm	894 311 000	814 933 000	110%
40	Grupa Raben®	grupa firm	2 498 826 000	2 282 417 000	109%
41	SKAT TRANSPORT	pojedyncza firma	442 693 822	405 388 453	109%
42	FM Logistic	pojedyncza firma	1 043 908 905	960 839 883	109%
43	GEFCO Polska	pojedyncza firma	763 064 000	702 531 000	109%
44	TARGOR-TRUCK Sp. z o.o.	pojedyncza firma	154 567 000	142 509 000	108%
45	BEWESHIP POLSKA	pojedyncza firma	50 042 422	46 233 271	108%
46	Asstra Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	114 134 934	105 705 059	108%
47	GEODIS	pojedyncza firma	408 670 916	380 263 329	107%
48	MEXEM Sp. z o.o.	pojedyncza firma	209 699 122	195 475 413	107%
49	ROHLIG SUUS Logistics SA	pojedyncza firma	910 777 053	855 139 097	107%
50	TPG / Trans Polonia Group	grupa firm	240 120 000	225 564 000	106%
51	Sped Partner Sp. z o.o.	pojedyncza firma	115 427 999	108 876 602	106%
52	DB Schenker	pojedyncza firma	1 648 524 000	1 570 685 534	105%
53	Eurogate Logistics	pojedyncza firma	199 950 564	191 738 383	104%
54	Expeditors Polska	pojedyncza firma	82 394 034	79 018 457	104%
55	REGESTA S.A.	pojedyncza firma	196 516 994	191 986 245	102%
56	TIRSPED	pojedyncza firma	117 099 610	117 198 096	100%
57	Allport Cargo Services Poland Sp. z o.o.	pojedyncza firma	47 241 520	48 195 416	98%
58	LOTOS Kolej Sp. z o.o.	pojedyncza firma	711 989 750	739 362 832	96%
59	Yusen Logistics	pojedyncza firma	382 235 965	399 062 406	96%
60	DHL Global Forwarding Sp.z o.o.	pojedyncza firma	355 728 052	402 329 002	88%

* w wynikach / informacjach grupy Raben ujęte są również wyniki / dane Fresh Logistics, która prezentowana jest również w rankingu oddzielnie

RÖHLIG

SUUS[»]
LOGISTICS

Każdy transport to wyjątkowe zadanie



Rocznie obsługujemy ponad 2 miliony zleceń z całego świata. Każdy transport to wyjątkowe zadanie, którego realizacja oznacza zadowolenie i satysfakcję wielu osób. Mamy w tym doświadczenie, bo od blisko 30 lat dostarczamy efektywne rozwiązania w zakresie zarządzania logistyką i globalnymi łańcuchami dostaw. Doradzamy w wyborze optymalnego sposobu transportu w oparciu o fracht drogowy, kolejowy, morski i lotniczy. Zatrudniamy ponad 1400 osób w 24 oddziałach w Polsce i na świecie, aby towary naszych klientów docierały w każde miejsce.

Poznaj nas na www.suus.com

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018

– główny rodzaj działalności SPEDYCJA MORSKA/OCEANICZNA

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2018)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2017 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2018			
			2018	2017		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny
1	Hellmann Worldwide Logistics Polska sp. z o.o. sp. k.	pojedyncza firma	398 051 862	347 099 760	115%	spedycja	spedycja morska/oceaniczna	kontenery	Polska
2	cargo-partner spedycja sp.z o.o.	pojedyncza firma	249 606 377	204 765 023	122%	spedycja	spedycja morska/oceaniczna	kontenery	Polska
3	ATC CARGO S.A.	pojedyncza firma	223 477 088	190 034 855	118%	spedycja	spedycja morska/oceaniczna	kontenery	Azja
4	TIRSPED	pojedyncza firma	117 099 610	117 198 096	100%	spedycja	spedycja morska/oceaniczna	kontenery	Azja
5	LANGOWSKI LOGISTICS	pojedyncza firma	74 884 057	53 771 432	139%	spedycja	spedycja morska/oceaniczna	kontenery	Polska
6	Allport Cargo Services Poland Sp. z o.o.	pojedyncza firma	47 241 520	48 195 416	98%	spedycja	spedycja morska/oceaniczna	kontenery	Polska

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018

– główny rodzaj działalności SPEDYCJA LOTNICZA

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2018)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2017 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2018			
			2018	2017		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny
1	Panalpina	pojedyncza firma	537 655 369	479 990 127	112%	spedycja	spedycja lotnicza	drobnicowe	Azja
2	DHL Global Forwarding Sp.z o.o.	pojedyncza firma	355 728 052	402 329 002	88%	spedycja	spedycja lotnicza	inny rodzaj	Polska
3	Expeditors Polska	pojedyncza firma	82 394 034	79 018 457	104%	spedycja	spedycja lotnicza	drobnica spaletyzowana	Ameryka Północna

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018

– główny rodzaj działalności SPEDYCJA DROGOWA

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2018)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2017 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2018			
			2018	2017		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny
1	GRUPA PEKAES	grupa firm	802 075 000	724 239 000	111%	spedycja	spedycja drogowa	drobnicowe	Polska
2	Omida Group	grupa firm	586 136 000	443 901 370	132%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska
3	JAS-FBG S.A.	pojedyncza firma	570 090 004	519 299 290	110%	spedycja	spedycja drogowa	drobnicowe	Europa
4	VGL Group	grupa firm	521 008 066	408 219 328	128%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska
5	SKAT TRANSPORT	pojedyncza firma	442 693 822	405 388 453	109%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska
6	GEODIS	pojedyncza firma	408 670 916	380 263 329	107%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa
7	Yusen Logistics	pojedyncza firma	382 235 965	399 062 406	96%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa
8	MEXEM Sp. z o.o.	pojedyncza firma	209 699 122	195 475 413	107%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa
9	Eurogate Logistics	pojedyncza firma	199 950 564	191 738 383	104%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa
10	Colian Logistic	pojedyncza firma	160 000 000	124 000 000	129%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska
11	Sped Partner Sp. z o.o.	pojedyncza firma	115 427 999	108 876 602	106%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska
12	AsstrA Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	114 134 934	105 705 059	108%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa
13	DONEI Deliveries	grupa firm	82 395 045	55 103 732	150%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa
14	Botrans	pojedyncza firma	75 236 478	59 709 857	126%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa
15	KMC-Services	pojedyncza firma	52 743 734	47 282 948	112%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska
16	Abakus Logistics Sp. z o.o.	pojedyncza firma	50 933 264	24 071 085	212%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Europa
17	Śląskie Centrum Logistyki S.A.	pojedyncza firma	43 399 036	38 334 043	113%	spedycja	spedycja drogowa	całopojazdowe	Polska

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018

– główny rodzaj działalności USŁUGI MAGAZYNOWE

Wyróżnienie	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2017 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2018			
			2018	2017		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny
	DHL SUPPLY CHAIN	grupa firm	405 353 661	336 834 490	120%	usługi magazynowe	usługi logistyczne	całopojazdowe	Polska
	ID Logistics	pojedyncza firma	156 514 389	127 278 441	123%	usługi magazynowe	usługi magazynowe	bd	Europa

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018

– główny rodzaj działalności TRANSPORT

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2018)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody z TSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2017 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2018			
			2018	2017		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny
1	GEFCO Polska	pojedyncza firma	763 064 000	702 531 000	109%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	bd
2	LOTOS Kolej Sp. z o.o.	pojedyncza firma	711 989 750	739 362 832	96%	transport	transport kolejowy	towary masowe	Polska
3	HEGELMANN TRANSPORTE POLAND	pojedyncza firma	636 690 557	366 841 433	174%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
4	Optima Logistics Group S.A.	grupa firm	625 813 130	405 904 700	154%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
5	Fresh Logistics Polska	pojedyncza firma	386 246 394	346 072 938	112%	transport	transport drogowy	drobnicowe	Polska
6	CAT LC Polska Sp. z o.o.	pojedyncza firma	327 345 000	286 544 000	114%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Polska
7	CEMET	grupa firm	265 784 000	240 985 000	110%	transport	transport kolejowy	towary masowe	Polska
8	NTG POLAR ROAD Sp. z o.o.	pojedyncza firma	265 637 018	230 185 497	115%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
9	TPG / Trans Polonia Group	grupa firm	240 120 000	225 564 000	106%	transport	transport drogowy	ładunki niebezpieczne (ADR)	Polska
10	ZET Transport	pojedyncza firma	201 215 108	174 048 797	116%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
11	REGESTA S.A.	pojedyncza firma	196 516 994	191 986 245	102%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
12	TARGOR-TRUCK Sp. z o.o.	pojedyncza firma	154 567 000	142 509 000	108%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
13	Unico Logistics	pojedyncza firma	105 777 629	74 291 878	142%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
14	TL Trans Logistyka	pojedyncza firma	99 217 708	85 332 177	116%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
15	Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A.	pojedyncza firma	68 303 216	61 079 504	112%	transport	transport drogowy	drobnicowe	Europa
16	BEWESHIP POLSKA	pojedyncza firma	50 042 422	46 233 271	108%	transport	transport drogowy	drobnicowe	Polska
17	BAMA LOGISTICS Sp. z o.o.	pojedyncza firma	37 447 462	31 730 871	118%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa
18	MKW Suchecki Sp. z o.o.	pojedyncza firma	21 671 030	19 235 016	113%	transport	transport drogowy	całopojazdowe	Europa

Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018

– główny rodzaj działalności USŁUGI LOGISTYCZNE

Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2018)	Nazwa firmy	Prezentacja w rankingu jako:	Przychody zTSL w PLN		Dynamika przychodów TSL (2017 = 100%)	Główne źródło przychodów z działalności TSL 2018			
			2018	2017		rodzaj działalności	rodzaj działalności (szczegółowo)	rodzaj ładunku	obszar geograficzny
1	Grupa Raben®	grupa firm	2 498 826 000	2 282 417 000	109%	usługi logistyczne	transport drogowy	drobnicowe	Polska
2	DB Schenker	pojedyncza firma	1 648 524 000	1 570 685 534	105%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska
3	FM Logistic	pojedyncza firma	1 043 908 905	960 839 883	109%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska
4	ROHLIG SUUS Logistics SA	pojedyncza firma	910 777 053	855 139 097	107%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska
5	DSV	grupa firm	894 311 000	814 933 000	110%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	częściowe	Europa
6	Kuehne + Nagel	grupa firm	817 270 000	694 327 000	118%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Azja
7	Grupa Rhenus	grupa firm	628 004 000	557 005 000	113%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	inny rodzaj	Europa
8	Dachser	pojedyncza firma	451 088 341	389 652 362	116%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska
9	OMEGA Pilzno ITIS Godawski & Godawski Sp. z o.o.	grupa firm	441 295 244	378 105 261	117%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	całopojazdowe	Europa
10	No Limit	pojedyncza firma	304 271 300	225 062 000	135%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska
11	Spedimex	pojedyncza firma	239 571 912	188 055 939	127%	usługi logistyczne	usługi logistyczne	drobnicowe	Polska

Za opracowanie „Rankingu TSL” odpowiada prof. Halina Brdulak

REKLAMA

COMMITTED
TO YOUR LOGISTICS

cat

Cargo
Logistics

groupecat.pl

1

Wskaźniki rosną w prawie wszystkich

KOMENTARZ W 2019 r. tempo wzrostu PKB w strefie euro uległo obniżeniu. Według informacji agencji ratingowej Fitch Ratings należy się spodziewać średniego wzrostu na poziomie +1 proc., a nie – jak wcześniej podawano – +1,7 proc. Największy wpływ na taki wynik wywiera sytuacja trzech gospodarek europejskich – Niemiec (prognoza wzrostu PKB – 1 proc.), Francji (1 proc.) i Włoch (0,3 proc.). Dla Polski podtrzymywane jest **tempo wzrostu na poziomie 3,5–3,8 proc.** (w 2018 r. 5,1 proc.), głównie dzięki konsumpcji



HALINA BRDULAK
Instytut Międzynarodowego Zarządzania i Marketingu
Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Z danych GUS z końca maja wynika, że tempo wzrostu polskiej gospodarki osiągnęło w I kwartale 4,6 proc., przy ponad 12-proc. wzroście inwestycji publicznych w stosunku do I kwartału 2018 r. Komisja Europejska oraz Bank Światowy opublikowały również prognozy dotyczące tempa wzrostu PKB w latach 2019–2020. W maju 2019 r. podwyższono prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski w 2019 r. o 0,7 pkt proc., do 4,2 proc., a w 2020 r. – o 0,4 pkt proc., do 3,6 proc.

Inwestorzy sceptyczni

Utrzymujący się niski poziom inwestycji prywatnych w Polsce, przy wskaźniku PMI (Purchasing Management Index) poniżej 50, może sygnalizować niepewność inwestorów odnośnie do trwałości wewnętrznych czynników popytowych. Wprawdzie powiązanie z gospodarką unijną w powyższej sytuacji w niewielkim stopniu odzwierciedla się wewnątrz kraju, przy nieco wyższym wzroście eksportu w stosunku do 2018 r., jednak w pięcioletniej perspektywie może to doprowadzić do zachwiania długoterminowych czynników wzrostowych. Jednocześnie dla całej UE obniżono prognozy – w 2019 r. do 1,4 proc., a w 2020 r. – do 1,7 proc. Wzrost całej gospodarki światowej według Międzynarodowego Funduszu Walutowego wyniesie 3,3 proc. (w stosunku do stycznia 2019 r. spadek o 0,2 pkt proc.).

Mimo wzrostu wskaźnika PMI w kwietniu 2019 r. w stosunku do marca 2019 r. do poziomu 49 pkt, oceny przedsiębiorców odnośnie do przyszłości pozostają sceptyczne. Dopiero utrzymujący się poziom wskaźnika powyżej 50 pkt oznaczałby ożywienie w gospodarce. Negatywny odczyt wskaźnika PMI jest najdłuższy od sześciu lat i trwa już

nieprzerwanie od sześciu miesięcy (od listopada 2018 r.). Oznacza to, że produkcja i całkowita liczba nowych zamówień w przemyśle nadal spadają, ale wolniej niż w ostatnich pięciu miesiącach. Wzrastają natomiast zapasy wyrobów gotowych, a zapasy środków produkcji w przedsiębiorstwach przemysłowych kumulowały się najszybciej od stycznia 2018 r. Wzrastały również średnie koszty produkcji, choć tempo wzrostu było niższe niż w 2017 r. i 2018 r., choć wzrost cen wyrobów gotowych nie był adekwatny do wzrostu kosztów, co może być efektem zwiększenia poziomu konkurencji. Z kolei poziom zatrudnienia w efekcie zmniejszenia poziomu zamówień obniżył się najszybciej od ponad 6 lat. Jednocześnie popyt z rynków międzynarodowych nadal pozostawał na bardzo niskim poziomie, na co wskazywał dziewiąty z rzędu spadek nowych zamówień eksportowych (według informacji Markit).

Wpływy zewnętrzne

Pogarszająca się koniunktura na rynkach międzynarodowych może prowadzić do podejmowania działań protekcyjnych, jak przykładowo w handlu między USA i Chinami. Nadal istnieje również duży poziom niepewności odnośnie do oddziaływania brexitu na gospodarkę europejską. W szczególności dotyczy to Polski i przewoźników międzynarodowych. W przypadku branży transportowej ocenia się, że lata 2018–2020 powinny być mimo to pozytywne, zarówno z punktu widzenia przewiezionej masy towarowej (wzrost roczny ok. 4,7–5 proc.), jak i pracy przewoźowej (ok. 3,7 proc.).

Zmiany modelu

Branża TSL stoi przed wyzwaniami, związanymi z niedoborem pracowników, wzrostem presji płacowej i zwiększeniem poziomu regulacji. Dodatkowo wzrost konkurencji, prowadzący do spadku marży, prowadzi do wzmocnienia działań mających na celu omijanie pośredników. Takie sytuacje mają miejsce w przypadku spedytorów morskich, gdzie

często armatorzy decydują się samodzielnie współpracować z klientem, rezygnując ze wsparcia pośrednika. Ze względu na atrakcyjność cenową takiej współpracy również klienci decydują się na tego typu zmiany, nie do końca zdając sobie sprawę z ich długoterminowej konsekwencji. Spedytor, mając umowy z wieloma przewoźnikami, ma szansę zaproponować klientowi optymalny wybór zgodnie z magicznymi zasadami „złotego trójkąta” (jakość, czas dostawy, koszty), armator działa w swoim interesie na swoją rzecz. Zmieniające się warunki rynkowe i postępujący proces cyfryzacji umożliwiają klientom bezpośredni dostęp do platform internetowych, które w pewnym stopniu przejmują rolę spedytora, choć nie stwarzają możliwości zbudowania długotrwałej relacji. Transakcje odbywają się na platformie często jak w przypadku rynku spotowego. Mimo że dostęp do platform jest możliwy po spełnieniu określonych warunków związanych przede wszystkim ze sprawdzaniem wiarygodności partnera, o zakupie/sprzedaży decyduje w ostateczności cena. Problem może powstać w przypadku, gdy dojdzie do odchylenia od warunków umowy. Czy czas dochodzenia własnych roszczeń, a także rozwiązania problemu na zasadzie wspólnego decydowania o poprawie jakości procesów będą możliwe? Trudno ostatecznie odpowiedzieć na tak postawione pytanie, ponieważ nie ma jeszcze dostatecznej liczby informacji, w jaki sposób przebiega proces reklamacji w porównaniu z tradycyjnym działaniem.

Sytuacja na rynku TSL, zwłaszcza wśród małych i średnich firm, nadal jest trudna. Wzrasta liczba niewypłacalności wśród firm transportowych, a także upadłości – w porównaniu do okresu sprzed roku. Świadczy to o niskiej zdolności kapitałowej i braku rozwiązań w przypadku zmian warunków działania (zwiększenia konkurencji na rynku, wzrostu cen paliwa, wzrostu opłat z tytułu użytkowania infrastruktury, stagnacji czy też kryzysu w gospodarce). Zgodnie z przepisami unijnymi jednym z warunków dostępu do zawodu przewoźnika jest poświadczenie jego wiarygodności finansowej (9 tys. euro na pierwszy pojazd i po 4,5 tys. euro na każdy kolejny). W praktyce przewoźnik zawiera umowę ubezpieczeniową, która zostaje potwierdzona polisą. Na tej podstawie stwierdza się zdolność finansową firmy transportowej. Jednak w sytuacji zaburzeń na rynku polisa, która kosztuje kil-

kaset złotych, nie wystarcza, aby utrzymać się w branży. Dodatkowo wydłużenie czasu płatności przez klientów, zbyt duży (ryzykowny) udział przychodów od jednego klienta w całości przychodów danej firmy, najczęściej niewielki tabor (zwykle leasingowany) przy niskiej marżowości zwiększają ryzyko działania.

Analiza Polskiej Agencji Rozwoju i Przedsiębiorczości odnośnie „przyszłych zawodów” wskazuje jednak, że logistyk nadal będzie poszukiwany, nie tylko w branży transportowej, ale również w budownictwie, sprzedaży, elektronice, motoryzacji czy też energetyce. Logistyk – odpowiedzialny za planowanie i nadzór nad procesem produkcji, transportem i dystrybucją towaru – znalazł się na trzecim miejscu (po specjalistach z branży IT i biotechnologu) na liście najbardziej poszukiwanych zawodów przyszłości.

Ogólna sytuacja na rynku TSL

Utrzymuje się pozytywna tendencja zmian na rynku TSL, zaobserwowana w 2018 r. Tempo wzrostu rynku, mierzone wartością przychodów z działalności TSL w 2018 r. w stosunku do 2017 r., wyniosło 13 proc., podobnie jak w poprzednim okresie, a sumaryczna wartość przychodów firm w rankingu ukształtowała się na poziomie 25 mld zł. Zatrudnienie rosło jeszcze szybciej (15 proc., gdy w poprzednim okresie 9 proc.). Pozostałe wskaźniki również były pozytywne. Majątek trwały wzrósł o 18 proc., zysk netto o 35 proc., a wskaźnik rentowności o 15 proc., do poziomu 3,64 proc. na koniec 2018 r. Rentowność brutto zatrudnienia liczona wartością zysku brutto na jednego pracownika wzrosła o ponad 17 proc. i wyniosła 18 705 zł.

Jednocześnie prawie we wszystkich kategoriach, które zostały wskazane w rankingu, można zauważyć pozytywne zmiany wskaźników, choć o różnej sile oddziaływania. Jedynie w przypadku firm, dla których główną działalnością jest transport, wskaźnik rentowności uległ zmniejszeniu. Zmiany można było również zaobserwować w przypadku majątku trwałego netto w spedycji, który nie uległ praktycznej zmianie. Istotną zmianą w tej kategorii zanotowano w spedycji lotniczej, reprezentowanej przez trzy firmy. Majątek trwały netto uległ zmniejszeniu o 40 proc. Przychody ze sprzedaży TSL wzrastały powyżej średniej w spedycji drogowej (13,9 proc.), w spedycji morskiej i oceanicznej (15,5 proc.), w transporcie (18,6 proc.), szczególnie w przypadku firm ograniczają-

cych swoją działalność do rynku europejskiego (17,3 proc.) i odnotowujących wzrost udziału usług handlu elektronicznego w całości swoich przychodów w stosunku do 2017 r. (14,4 proc.). Znaczącą (powyżej średniej wynoszącej 17,6 proc.) poprawę rentowności brutto zatrudnienia odnotowano w pierwszej dziesiątce firm (31 proc.), w usługach logistycznych (92 proc.), w spedycji drogowej (27 proc.), spedycji morskiej i oceanicznej (45 proc.), w firmach działających globalnie (39 proc.), zatrudniających 10–249 pracowników (24 proc.), osiągających przychody powyżej 200 mln zł (18 proc.) i realizujących usługi w zakresie handlu elektronicznego (18 proc.), w których rozwój platform internetowych nie miał wpływu na działalność (18 proc.). Interesujące jest również, że nieco wyższą od średniej rentowność osiągnęły firmy, które zanotowały wzrost udziału handlu internetowego w przychodach (4,4 proc.). Również firmy bazujące w swojej działalności na usługach logistycznych, spedycji lotniczej, usługach magazynowych, czy też mające przychody w przedziale 10–49 mln zł wykazują wyższą rentowność, jednak przy zbyt małej liczbie podmiotów, które podały dane w powyższych kategoriach trudno wyciągać głębsze wnioski.

Jeśli chodzi o poziom zatrudnienia wśród firm w rankingu, to najwyższe przyrosty zanotowano w transporcie kolejowym, reprezentowanym przez Lotos, a także w usługach magazynowych. Powyżej średniej zatrudnienie rosło również wśród firm zagranicznych i z kapitałem mieszanym, a także w firmach, które odnotowały wzrost udziału przychodów z handlu internetowego w całości przychodów w stosunku do roku 2017.

Analiza firm z pierwszej dziesiątki

W przypadku firm sklasyfikowanych w pierwszej dziesiątce tempo wzrostu przychodów było nieco niższe niż średnia (9,5 proc.). Sumarycznie wielkość przychodów w tej grupie firm stanowiła prawie połowę przychodów z TSL wszystkich analizowanych przedsiębiorstw (12,2 mld zł). Zatrudnienie rosło jednak nieco szybciej niż przychody – w tempie 10 proc. (8 proc. w 2017 r.). Wskaźnik rentowności – średnio 5,5 proc. – można było wyliczyć na bazie czterech firm, które zdecydowały się ujawnić powyższe dane. Rentowność zatrudnienia brutto była powyżej średniej (20,3 tys. zł na jednego zatrudnionego). Wydatki na systemy

IT wzrosły o 1,3 proc. (przy średniej prawie 3 proc.), co można jedynie interpretować tak, że duzi gracze rynkowi mają już dość rozwinięte systemy informatyczne i nie wymagają one znaczących nakładów. Natomiast wielkość majątku trwałego powiększyła się na poziomie średniej – o 19 proc.

Trzy firmy reprezentują kapitał polski, pozostałe – kapitał zagraniczny, głównie francuski. Największą dynamikę przychodów w tej grupie firm wskazywały dwie firmy – DPD i DSV (18 proc.). Sześć firm jako główne źródło swoich przychodów wskazało usługi logistyczne, przy czym jedna – te oparte na działalności transportowej. Pozostałe firmy koncentrują się na działalności kurierskiej, spedycji drogowej, transportie drogowym i kolejowym. I miejsce nadal zajmuje grupa Raben, z prawie 2,5 mld zł przychodów z działalności TSL (wzrost o 9 proc.) i wzrostem zatrudnienia o 3 proc. Grupa prowadzi szeroko zakrojoną działalność społeczną, publikuje również raporty społeczne.

Pozostałe firmy

W pozostałej grupie firm, osiągających przychody z TSL w granicach do kilkunastu milionów od 700 mln zł, tempo wzrostu wyniosło 16,5 proc., a zatrudnienie wzrosło o 20 proc. Wskaźnik rentowności był nieco niższy od średniej – 3,46 proc. Wysokie były wydatki na systemy IT, które osiągnęły aż 14,7 proc. wartości przychodu przedsiębiorstw. Można uznać, że ta grupa firm inwestowała w informatykę, uznając ją za istotny czynnik sukcesu branży TSL.

Pochodzenie kapitału

Połowa przedsiębiorstw analizowanych w rankingu wskazała na polskie pochodzenie kapitału, a połowa na zagraniczne i mieszane. Różnica w dynamice przychodów w obu grupach nie odbiega znacząco od średniej, z lekkim wychyleniem na korzyść firm z kapitałem zagranicznym i mieszanym. Dynamika zysku netto była natomiast wyższa wśród przedsiębiorstw reprezentujących kapitał polski (prawie 40 proc. wobec 32 proc.), natomiast zatrudnienie wzrastało szybciej w firmach zagranicznych (16 proc.) niż w polskich (12 proc.). W efekcie wskaźnik rentowności ukształtował się na poziomie 3,7 proc. (polskie firmy) i 3,6 proc. (firmy zagraniczne i z kapitałem mieszanym).

Znaczące różnice wystąpiły jednak przy porównaniu rentowności brutto zatrudnienia (wielkość zysku brutto przypadająca na jednego zatrudnionego): 14,8 tys. zł w przy-

TOP 10 firm TSL

Miejsce w rankingu	Nazwa firmy	Przychody z TSL w 2018 r. (w zł)
1	Grupa Raben	2 498 826 000
2	Grupa Kapitałowa DPD Polska	1 892 047 759
3	DB Schenker	1 648 524 000
4	FM Logistic	1 043 908 905
5	ROHUG SJUUS Logistics SA	910 777 053
6	DSV	894 311 000
7	Kuehne + Nagel	817 270 000
8	GRUPA PEKAES	802 075 000
9	GEFCO Polska	763 064 000
10	LOTOS Kolej Sp. z o.o.	711 989 750

h kategoriach w rankingu

padku polskich firm i 20,1 tys. zł – w drugiej grupie.

Wpływ głównego źródła przychodów na wyniki

Usługi logistyczne jako główne źródło przychodów zostały wskazane przez 11 firm, które osiągnęły w sumie przychód 9,9 mld zł. Są to głównie przedsiębiorstwa globalne, prowadzące działalność w oparciu o różne gałęzie transportu. Przychody ze sprzedaży TSL wzrosły w tej grupie o 10 proc., natomiast zatrudnienie o 12 proc. Liczba firm, które podały inne dane finansowe – dotyczące zysku – jest niewielka, tak więc trudno na tej podstawie wyciągać wnioski odnośnie do poziomu rentowności. Natomiast wydatki na systemy IT stanowią w tej grupie 2,6 proc. przychodu.

W grupie, która jako główne źródło przychodów wskazała spedycję drogową, znalazło się 17 firm, których sumaryczna wartość przychodów w 2018 r. wyniosła 4,8 mld zł. Średni wzrost przychodu wyniósł 13,1 proc., o ponad 40 proc. zwiększył się również zysk netto, co przy wzroście zatrudnienia o 9 proc. prowadziło do ukształtowania się wskaźnika rentowności na poziomie 2,7 proc. Wydatki na system IT wyniosły prawie 11 proc., a rentowność zatrudnienia – 16,7 tys. zł.

Spedycję morską/oceniczną jako główne źródło przychodów wskazało sześć firm, których przychód sumarycznie osiągnął wartość 1,1 mld zł, co oznaczało wzrost przychodów o 15,5 proc. w stosunku do 2017 r. Wartość zysku brutto zwiększyła się o prawie 60 proc., zatrudnienie – o niespełna 10 proc., co oznaczało wzrost rentowności zatrudnienia – do poziomu 17,7 tys. zł.

Wśród firm spedycyjnych znalazły się również trzy przedsiębiorstwa opierające swoją działalność na transporcie lotniczym. Sumaryczna wartość ich przychodów sięgnęła prawie 1 mld zł, przychody ze sprzedaży podstawowej wzrosły niewiele – o 1,5 proc., ale zatrudnienie o ponad 13 proc. Wskaźnik rentowności wyniósł 6,7 proc., a rentowność zatrudnienia średnio 109,4 tys. zł.

Transport drogowy jako główne źródło przychodów wskazało 16 firm, których sumaryczne przychody wyniosły 6,3 mld zł, a tempo wzrostu było powyżej 18 proc. Zatrudnienie wzrosło w tempie nieco niższym niż przychody (14,6 proc.). Wskaźnik rentowności ukształtował się na poziomie 2,4 proc., a zysk brutto na jednego zatrudnionego – 8 tys. zł. Tak więc mimo dynamicznego wzrostu przychodów powyższa grupa ma trudności w osiągnięciu nieco wyższej marży, co odzwierciedla również problemy, jakie występują w tej kategorii przedsiębiorstw na rynku.

Dodatkową kategorię tworzą również firmy, które wskazały jako główną działalność usługi magazynowe. Ze względu na wycofanie się jednej z firm (brak

zgody zarządu na ujawnienie danych finansowych) już po zamknięciu analiz, kategoria została pozostawiona, jednak nie może być poddana ewaluacji.

Internet i firmy TSL

Ponad połowa firm ujętych w rankingu nie oferuje usług logistycznych z zakresu e-commerce. Natomiast firmy, które zanotowały wzrost udziału przychodów z tytułu handlu internetowego w całości przychodów, charakteryzują się nie tylko wyższym średnim przychodem w porównaniu do reszty (+14,8 proc.), lecz także wyższą rentownością (4,4 proc.). Jednocześnie zatrudnienie w powyższej grupie firm rosło bardzo dynamicznie – o 19,2 proc. Można ostrożnie zauważyć, że przedsiębiorstwa, które zdecydowanie wpisały strategię w zakresie handlu internetowego w swoją działalność – wobec dynamicznego rozwoju rynku – otrzymują również pozytywne skutki swoich działań.

W przypadku platform internetowych jedynie cztery firmy (o łącznych przychodach ponad 2 mld zł) oceniły, że wpływ platform był znaczący na ich działalność biznesową. W efekcie przychody ze sprzedaży TSL wzrosły w przypadku tych firm o 9 proc., a wskaźnik rentowności uległ pogorszeniu. W firmach, gdzie wpływ platform był niewielki lub też nie zanotowano takiego wpływu, wskaźniki kształtowały się na poziomie średnim dla całej grupy analizowanych przedsiębiorstw. Można ocenić, że zjawisko platform nie jest w większości firm postrzegane jako konkurencja, choć ten trend w kontekście postępującej cyfryzacji może ulec odwróceniu. Widoczne jest, że większość analizowanych firm zdecydowała się na zmianę swojej strategii działania pod wpływem rozwoju platform już w latach 2015–2016. Były to głównie firmy zagraniczne, działające na skalę globalną. Jednocześnie, analizując wykorzystanie zaawansowanych narzędzi informatycznych, można zauważyć, że operujące globalnie przedsiębiorstwa, dla których głównym źródłem przychodów jest logistyka, są również największymi użytkownikami tych narzędzi. Chmura jako zaplecze do analizy dużych zbiorów danych wykorzystywana jest w znacznie większym stopniu przez firmy z kapitałem zagranicznym i mieszanym niż przez polskie. Interesujące jest również, że więcej nowoczesnych narzędzi jest wdrażanych przez firmy logistyczne i transportowe niż spedycyjne.

Prawie połowa (47 proc.) analizowanych firm posiada już certyfikat ekologiczny 14000, a jedna czwarta certyfikat bezpieczeństwa 18000. Status AEO uzyskało 40 proc. firm, WSK – 18 proc., a TAPA – 11 proc. HACCP posiada 40 proc.

firm analizowanych w rankingu, SQAS – 22 proc. Firmy, które oferują również obsługę handlu internetowego, wyróżniają się pozytywnie na tle średniej.

Zaledwie 13 proc. spośród analizowanych firm nie oferuje usług we wschodniej Europie. Głównymi krajami docelowymi dla pozostałych firm są kraje bałtyckie, Rosja, Ukraina i Białoruś.

Zrównoważony rozwój

Ponad jedna czwarta analizowanych firm przygotowuje i publikuje raport społeczny. Są to przede wszystkim firmy z kapitałem zagranicznym, działające globalnie. Nie wpływa to jednak na osiąganie lepszych wyników finansowych przez te firmy. Wśród działań proekologicznych dominuje wymiana taboru na mniej zanieczyszczający środek (72 proc. z 53 wskazań), a także konsolidacja ładunków, szkolenie kierowców, zwiększanie przewozów intermodalnych i kolejowych. Wśród działań podejmowanych w celu zmniejszenia odpadów wymieniane są m.in. ograniczenie druku (94 proc. z 53 wskazań), stosowanie opakowań ekologicznych (ok. 36 proc.), segregacja odpadów i śmieci (91 proc.). Tu również prym wiodą firmy z kapitałem zagranicznym i mieszanym. Prawie 60 proc. firm prowadzi szkolenia z zakresu ekologii własnymi siłami lub wykorzystując zewnętrzne firmy. Jednocześnie podejmowane są działania na rzecz społeczności lokalnej – głównie polegające na sprzątanii lub porządkowaniu terenów w pobliżu siedziby firm (35 proc.). Wśród innych działań wymieniane są: integracja z miejscową społecznością w ramach projektów wolontariackich, prace podejmowane na rzecz domów dziecka czy też sesje dialogowe.

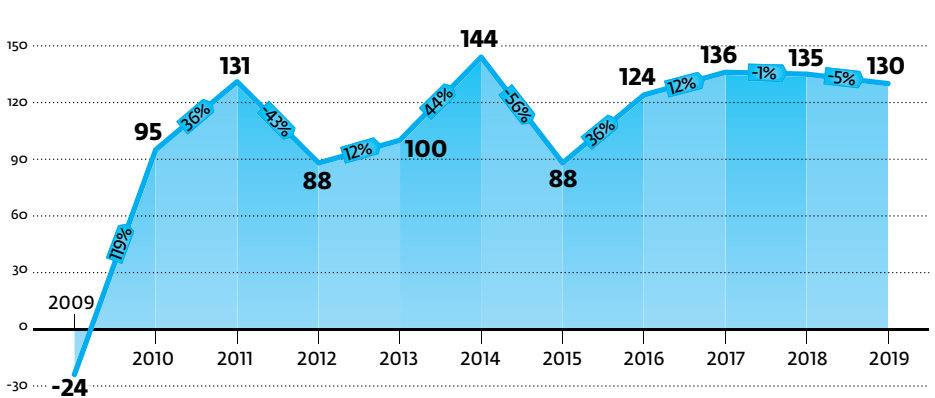
Jeśli chodzi o udział kobiet w stanowiskach kierowniczych, to wskaźnik pozostał na tym samym poziomie co w 2017 r. Kobiety menedżerki stanowią średnio 6 proc. ogółu zatrudnionych.

Barometr nastrojów

Wskaźnik optymizmu menedżerów ankietowanych w kwietniu 2019 r. wskazuje na lekki spadek nastrojów, podobnie jak w poprzednim badaniu. Utrzymuje się nadal niepewność odnośnie do przyszłości. Ponad połowa menedżerów (55 proc.) ocenia sytuację ekonomiczną Polski jako dobrą, a jedna trzecia jako częściowo dobrą, częściowo złą (33 proc.). Największymi optymistami odnośnie do sytuacji Polski są firmy transportowe – aż 18 proc. postrzega ją jako bardzo dobrą (w grupie 60 firm – 10 proc.). W zasadzie jedynie pojedyncze firmy wystawiają obecnej sytuacji negatywną ocenę.

Optyka zmienia się również w zależności od obszaru działania – w firmach operujących globalnie oceny są pozytywne (81 proc. z 31 firm ocenia sytuację Polski dobrze), gdy w przypadku operatorów europejskich prawie

Wskaźnik optymizmu branży TSL w Polsce



połowa (48 proc. z 27 firm) wybrało ocenę „częściowo dobrą, częściowo złą”.

Perspektywy Polski w ciągu 12 miesięcy są gorzej postrzegane przez firmy z pierwszej dziesiątki (przeważa odpowiedź „pogorszy się” nad odpowiedziami „raczej się nie zmieni”). Optymistami umiarkowanymi są polskie firmy (23 proc. uważa, że sytuacja się poprawi), ale też duża część wskazuje na lekkie pogorszenie. Z kolei firmy zagraniczne aż w 52 proc. (z 21 firm) uznają, że sytuacja się nie zmieni, a 43 proc. uznaje, że jednak nastąpi niewielkie pogorszenie.

Kondycję własnej firmy badani oceniają jako dobrą (60 proc.) i bardzo dobrą (38 proc.). Bardzo dobrą ocenę podają głównie spedycje działające globalnie, z kapitałem zagranicznym. W stosunku do poprzedniego roku sytuacja firm poprawiła się (80 proc. pozytywnych ocen) lub się nie zmieniła (14 proc.). Poprawę dostrzegają przede wszystkim firmy logistyczne, działające globalnie, z kapitałem zagranicznym i mieszanym, oferujące obsługę handlu internetowego. Nie ma natomiast już tak duże-

go optymizmu odnośnie do najbliższej przyszłości własnej firmy. 57 proc. firm uważa, że sytuacja się poprawi, 22 proc., że się nie zmieni, a po 7 proc., że się pogorszy lub „trudno powiedzieć”. I również w tym przypadku największymi optymistami są spedycje działające globalnie, z kapitałem zagranicznym, oferujące również obsługę handlu internetowego. Wyniki barometru zostały przedstawione na poniższym wykresie.

Opracowanie metodologii wskaźnika: dr Anna Brdulak

PREZENTACJA

DIGITALIZACJA Z GŁOWĄ

Partner

Jak wynika z badania Capgemini, aż 86 proc. projektów cyfryzacji łańcucha dostaw nie zostaje sfinalizowanych. Dlaczego?

Firmy entuzjastycznie podchodzą do projektów cyfryzacji, zwracając uwagę na zwrot z inwestycji (ROI) średnio na poziomie 18 proc. To oznacza istotną redukcję kosztów (na co wskazuje aż 77 proc. badanych) i wzrost przychodów (56 proc.), a to główne cele digitalizacji. Jakie problemy pojawiają się na drodze do celu? W wielu przypadkach wyzwania dotyczą przestarzałej infrastruktury IT, braku dostępu do sieci w strefach produkcyjnych i magazynowych. Kolejną barierą są ograniczenia organizacyjne, szczególnie w korporacjach lub firmach z dużą liczbą oddziałów. Główne problemy to jednak według raportu zbytne rozproszenie inwestycji oraz trudność we wdrażaniu projektów pilotażowych na dużą skalę.

Na co zwrócić uwagę?

Cyfryzacja pozwala na stworzenie nowych modeli biznesowych, a łańcuchy dostaw wpisują się na listę dziedziny, w których ten proces tworzy najbardziej dynamiczną i spektakularną zmianę. Firmy, którym ta transformacja się udało, wskazują trzy podstawowe obszary:

- Promowanie digitalizacji i dostosowanie celów
Proces cyfryzacji łańcucha dostaw dotyczy również planowania, zakupów, IT, HR. Dlatego tak ważne jest, aby wszystkie te działy były zaangażowane w zarządzanie zmianą.
- Łączenie różnych podmiotów
Przepływ informacji oraz integracja partnerów w górę i w dół łańcucha dostaw (dostawców i dystrybutorów/usługodawców logistycznych) jest znaczącym elementem odpowiadającym za sukces transformacji.
- Rozwijanie talentów
W perspektywie długofalowej samo stworzenie cyfrowego łańcucha dostaw nie wystarczy. Należy postawić na inwestycję w rozwój talentów wewnątrz firmy. Pierwszym krokiem jest edukacja pracowników, przedstawianie korzyści cyfryzacji, etapów procesu, który często budzi lęk

o istniejące miejsca pracy, a następnie stworzenie odpowiedniej strategii przyciągania oraz zatrzymywania utalentowanych pracowników.

Teoria zrealizowana w praktyce

Polska firma Maspex, lider na rynku napojów oraz dań gotowych i przetworów warzywnych w ponad 50 krajach na całym świecie, około 30 proc. swoich obrotów zawdzięcza eksportowi. Biorąc pod uwagę znaczącą rolę transportu w realizacji zamówień, a także procesu przepływu informacji w łańcuchu dostaw, Maspex postanowił wdrożyć jednolity standard GS1 w zakresie wymiany informacji w relacji z operatorem logistycznym – PEKA-ES-em, jedną z największych spółek sektora TSL w Polsce. Wybór padł na schemat GS1 XML, będący jednym ze standardów komunikacyjnych globalnego systemu GS1, stanowiąc jednocześnie wymóg podjęcia współpracy. Standard ten dał możliwość tworzenia bezpośrednich powiązań pomiędzy fizycznym przepływem towarów a informacjami, które tych towarów dotyczą, co pozwoliło na zwiększenie przejrzystości informacyjnej podczas monitorowania realizacji procesów. Skrócenie czasu integracji z nowym partnerem biznesowym, obniżenie kosztów projektów EDI, przejrzystość transakcji elektronicznych w procesach transportowych, automatyzacja pracy oraz przyspieszenie obsługi błędów, związanych z nieprawidłowymi danymi w komunikatach, to jedne z największych korzyści odnotowanych po wdrożeniu projektu.

Przepis na sukces

Wszyscy badani w raporcie Capgemini są zgodni – bez przeprowadzenia digitalizacji i automatyzacji procesów łańcucha dostaw nie jest już możliwe sprostanie oczekiwaniom konsumentów.

– Jestem przekonany, że standaryzacja staje się niezbędnym wymogiem, gwarantem jakości procesu i obsługi. Po wdrożeniu jednolitego standardu utrzymanie, dbanie o infrastrukturę i dalsze rozbudowywanie jej staje się o wiele łatwiejsze niż wcześniej – zapewnia Dariusz Smaza, Zastępca Dyrektora ds. Logistyki w firmie Maspex.

Agata Horzela, menedżer ds. standardów GS1 w TSL, GS1 Polska

Wciąż jest dobrze, będzie (nieco) słabiej

MAGAZYNY Wyniki na rynku magazynowym nie zwiastują na razie zbliżającego się kryzysu. Nie oznacza to jednak, że branża już teraz nie musi mierzyć się z zagrożeniami

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Przyjęło się uważać, że sektor magazynowy jest dla branży nieruchomości swego rodzaju barometrem kondycji gospodarki. Jak na razie nie widać w nim oznak spowolnienia. Jak podlicza Cushman & Wakefield, w pierwszym kwartale tego roku wynajęto 944 tys. mkw. Przekłada się to na 154 umowy najmu.

Nastroj jest dobry

Eksperci zwracają uwagę, że to jednak troszkę gorszy wynik od tego z ubiegłego roku, kiedy to wynajęto łącznie ponad 1,18 mln mkw. Podkreślają jednak, że to był najlepszy wynik zanotowany w historii, stąd trudny do powtórzenia.

– W pierwszym kwartale 2019 r. ilość wynajętej powierzchni niemal dwukrotnie przekroczyła wartość nowej podaży. Na koniec marca w budowie znajdowało się

2,1 mln mkw. nowej powierzchni, czyli o 13 proc. więcej niż przed rokiem. Ponad 60 proc. z niej jest już zabezpieczona umowami najmu – zauważa Kamil Szymański, dyrektor działu powierzchni magazynowych i przemysłowych w Savills.

Andrzej Waszczuk, menedżer contract logistics&tender Poland Dachser, zwraca uwagę na jeszcze jedną kwestię świadcząca o dobrej sytuacji: oddanie do użytku w od stycznia do marca tego roku kolejnych 600 tys. mkw. powierzchni magazynowej. – To o blisko 8 proc. więcej niż średnia z dwóch poprzednich lat. Rynkowe nastroje są optymistyczne i nic nie wskazuje, by sytuacja w najbliższych miesiącach miała ulec zmianie – podkreśla.

O tym, że rynek ma się dobrze, jest też przekonana Anna Głowacz, dyrektor działu Industrial w AXI IMMO.

– Sektor w 2019 r. może nie pobije kolejnego rekor-

du wynajętej powierzchni, ale stabilnie rośnie ze względu na dalszy rozwój i inwestycje w e-commerce, konkurencyjność względem oferowanych stawek czynszów i kosztów pracy w porównaniu z krajami Europy Zachodniej, jak również z naszymi południowymi sąsiadami Czechami – komentuje sytuację Anna Głowacz.

Przygotować się na korektę

Eksperci zwracają jednak uwagę, że cały czas istnieją zagrożenia, z powodu których może dojść do korekty na rynku, bo o załamaniu raczej nie może być mowy.

– Oczywiście wraz z ewentualnym spowolnieniem gospodarki rynek nieruchomości przyhamuje, ale nie obawiałbym się jednak spektakularnego załamania, jak miało to miejsce około 10 lat temu – uważa Marek Zycha, dyrektor generalny

Raben Real Estate Polnad, Grupa Raben.

Szczególnie, że jak dodaje, mimo rekordowych lat 2017 i 2018, w których realizowano rocznie ponad 2 mln mkw., ciągle jest słabo nasycony magazynami w stosunku do krajów Europy Zachodniej.

– Potrzeba nowej powierzchni generowana przez naszych przedsiębiorców, bezpieczeństwo inwestycji i stosunkowo wysokie stopy zwrotu w Polsce powodują, że długo jeszcze liczyć możemy na inwestycje w branżę magazynową – uważa Marek Zycha.

Na korzyść rynku działa też to, że jest na tyle duży, że rośnie w sposób organiczny przez rozwój firm już obecnych, nie będąc tak uzależnionym od napływu inwestorów zza granicy. To, według Kamila Szymańskiego, czynnik stabilizujący sytuację. Niemniej jednak, jak podkreśla dalej, jesteśmy w stosunkowo dużym stopniu zależni od koniunktury na rynkach zagranicznych, globalnych nastrojów politycznych i innych zmien-

Do tego, jak informuje Monika Hapter, head of business development DB Schenker, cykl koniunkturalny Juglara mówi o okresie 8–11 lat. Mija 10 lat od ostatniego kryzysu, więc można założyć, że niezależnie od przyczyn, kryzys nadejdzie.

– Obserwujemy na rynku powierzchni magazynowych, że większość deweloperów sprzedaje swoje parki logistyczne zarówno istniejące, jak i te w budowie (natychmiast po zamknięciu wszystkich transakcji najmu). Być może w ten sposób chcą zabezpieczyć się przed ewentualnym kryzysem, w wyniku którego najemcy mogliby mieć kłopoty z płynnością finansową i opłacaniem czynszów – zaznacza Monika Hapter.

Ale nie tylko spowolnienie jest zagrożeniem dla tempa wzrostu w sektorze. Jest nim też, podobnie jak w innych sektorach, brak rąk do pracy, zwłaszcza w głównych hubach magazynowych. Z drugiej strony, daje to szansę na rozwój dla nowych rynków, takich jak Olsztyn, Białystok, Legnica, Zielona Góra czy Bo-

Rynek magazynów

506 tys. mkw.

nowa podaż na rynku

16,31 mln mkw.

całkowite zasoby powierzchni magazynowej

944 tys. mkw.

popyt

5,7 proc.

wskaźnik powierzchni niewynajętej

2,14 mln mkw.

powierzchnia w budowie

Źródło: Cushman & Wakefield

PREZENTACJA Partner

TANIEJ NIŻ NA SŁUPKU



Mimo konsolidacji rynku stacji paliw wokół dużych koncernów, krajowe marki mają się bardzo dobrze. Stacje niezależne zagospodarowały już 49 proc. tortu i sięgają po więcej. Swoją konkurencyjność budują na przemysłowych lokalizacjach. O nowym sposobie na tanie tankowanie na stacjach prywatnych opowiada Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży DKV Euro Service Polska

Karty paliwowe DKV są już dostępne na 220 stacjach prywatnych marek. Skąd zainteresowanie tym segmentem?

Dla transportu profesjonalnego liczy się dobra lokalizacja, jakość paliwa i rabaty. Prywatne marki stacji w Polsce nie ustępują standardami dużym koncernom. Mogą się za to pochwalić atrakcyjnymi lokalizacjami w korytarzach transportowych, przy granicach oraz na skrzyżowaniach ważnych tras. Postanowiliśmy więc wypracować metodę, dzięki której przewoźnicy będą tu mogli tankować znacznie taniej. Jest ona zupełnie różna od klasycznych modeli rabatowych.

Wyjściowy poziom cen na tych stacjach i tak nie jest wysoki...

Tak, ale dzięki zapewnieniu tym stacjom dużych obrotów poprzez wpuszczenie ciężkiego transportu, mamy jako DKV dobrą pozycję do negocjacji. W efekcie nasi klienci tankują tam paliwo w cenie 25–40 groszy niższej.

Wszyscy czy tylko ci tankujący najwięcej? Wszyscy. Wynika to z innego sposobu liczenia ceny dla użytkowników kart DKV. Ceny dla naszych klientów są oparte bez-

pośrednio na stawkach hurtowych, są więc niezależne od aktualnej polityki danej stacji. Kierowca tankuje za inną cenę niż ta wyświetlana na dystrybutorze. Do tego, jeśli przewoźnik planuje kupować duże ilości paliwa na jednej lub kilku wybranych stacjach prywatnych, możemy mu zaproponować jeszcze rabaty, które znacząco wpłyną na cenę końcową.

Moya, Pieprzyk, Citronex... Stawianie na najmocniejszych?

Niekoniecznie. Podpisujemy umowy z całym siecią, ale też z pojedynczymi stacjami. Kartą DKV można dziś zapłacić na 100 stacjach Moya i kilkudziesięciu Pieprzyk czy Lotos. Współpracujemy też m.in. z markami Citronex, Uniwar, Avia, Eko-Tank, Areca, Euro-Oil czy Lomax. W każdym miesiącu dochodzą nowe punkty, ostatnio dołączyliśmy na przykład stacje Watis. Rozważamy niedługo zamknięcie procesu poszerzania tej sieci, tak aby zagwarantować klientom konkurencyjną ofertę w kluczowych dla nich lokalizacjach.

Niektórzy mogą się obawiać o jakość paliwach na takich stacjach.

Zupełnie bez podstaw, bo problem jakości paliwa został definitywnie zamknięty w 2007 r., z dniem wejścia w życie ustawy o systemie monitorowania i kontrolowania jakości paliw. Ustawa nakłada wielomilionowe kary na stacje manipulujące jakością paliwa i dożywnie odebranie koncesji. Ciągłe prowadzone są też regularne kontrole na stacjach. Co więcej, wiele firm nie bierze pod uwagę, że na małych stacjach niezależnych oraz na stacjach największych koncernów paliwo tankujemy dokładnie to samo paliwo. Nie różni się niczym, bo w Polsce mamy tylko trzy rafinerie dostarczające paliwo: PKN Orlen, Lotos i Slovaft (z najmniejszym udziałem). Między bajki możemy więc włożyć historie, że po zatankowaniu na „stacji markowej” dojedziemy dalej niż po zakupach na stacji mało znanej marki.

Materiał powstał przy współpracy z DKV

PREZENTACJA Partner

RYNEK LOTNICZEGO CARGO POTRZEBUJE INWESTYCJI



Drogą lotniczą codziennie transportowanych jest 140 tys. ton ładunków, a wartość rynku szacuje się na 6 bln dolarów. Polskie lotnicze cargo szybko rośnie, stanowi jednak zaledwie 1 proc. europejskiego rynku. O sytuacji i wyzwaniach w branży mówi Michał René, Dyrektor Frachtu Lotniczego Klastra Europy Północno-Wschodniej w DB Schenker.

Dynamiczny, dwucyfrowy wzrost polskiego rynku lotniczego cargo w ciągu ostatnich 2–3 lat, wskazuje na potrzebę inwestowania w infrastrukturę naziemną, a szczególnie lotnisko centralne w Warszawie. Niedoinwestowanie struktur naziemnych w polskich portach lotniczych połączone ze wzrostami wolumenów obsługiwanych przez te porty powoduje i powodować będzie komplikacje oraz opóźnienia w wysyłkach lotniczych. Rozwiązaniem tego problemu mogłoby być zwiększenie liczby eksporterów, którzy posiadaliby status znanego nadawcy. Przesyłki od takich nadawców nie wymagają kontroli bezpieczeństwa na lotniskach, można więc znacznie przyspieszyć i ułatwić proces obsługi. Niestety, wydaje się, że wraz z wchodzącym właśnie w życie zaostrzeniem regulujących ten obszar przepisów – rynek będzie musiał szukać innych możliwości dla obsługi rosnących wolumenów z Polski. To może oznaczać dalsze zwiększanie obsługi lotniczej polskiego eksportu przez lepiej

zorganizowane i doinwestowane lotniska europejskie, takie jak Frankfurt, Amsterdam, czy Wiedeń.

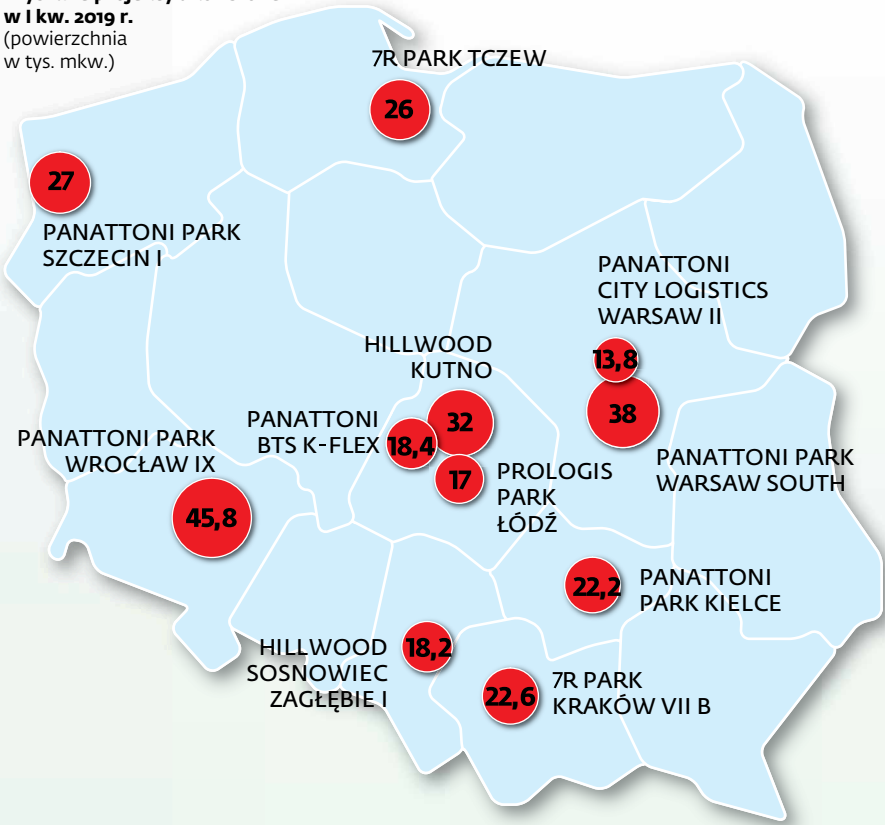
Co dalej z branżą lotniczą?

Po 2017 roku, kiedy wolumeny przewiezione przez transport lotniczy wzrosły dynamicznie i niespodziewanie, zarówno dla linii lotniczych jak i spedytorów – rok 2018 przyniósł pewne uspokojenie. Wzrosty były mniejsze i jednocześnie stawki nie osiągnęły w szczycie sezonu (w kwartale III i IV) poziomów z roku 2017. 2019 rok zaczął się od niepokojących sygnałów o oczekiwany światowym spowolnieniu gospodarczym i biznes lotniczy, jako ten, który pierwszy odczuwa zmiany w gospodarce na świecie, właśnie zaczyna odnotowywać pierwsze symptomy ochłodzenia rynku. W 2019 roku zauważamy istotny spadek wolumenów na wszystkich właściwie liniach interkontynentalnych jak i równolegle stawek frachtowych. Jedną z ciekawych zmian na rynku lotniczym jest wzrastające znaczenie linii powołanych do przewożenia ładunków e-commerce (Amazon Prime), zastępujących w pewnym sensie integratorów (UPS i FedEx). Rośnie też liczba zamówień na nowe samoloty, co oznaczałoby – przy kilkuletnim cyklu od zamówienia do dostawy samolotu – optymistyczną prognozę na kolejne lata.

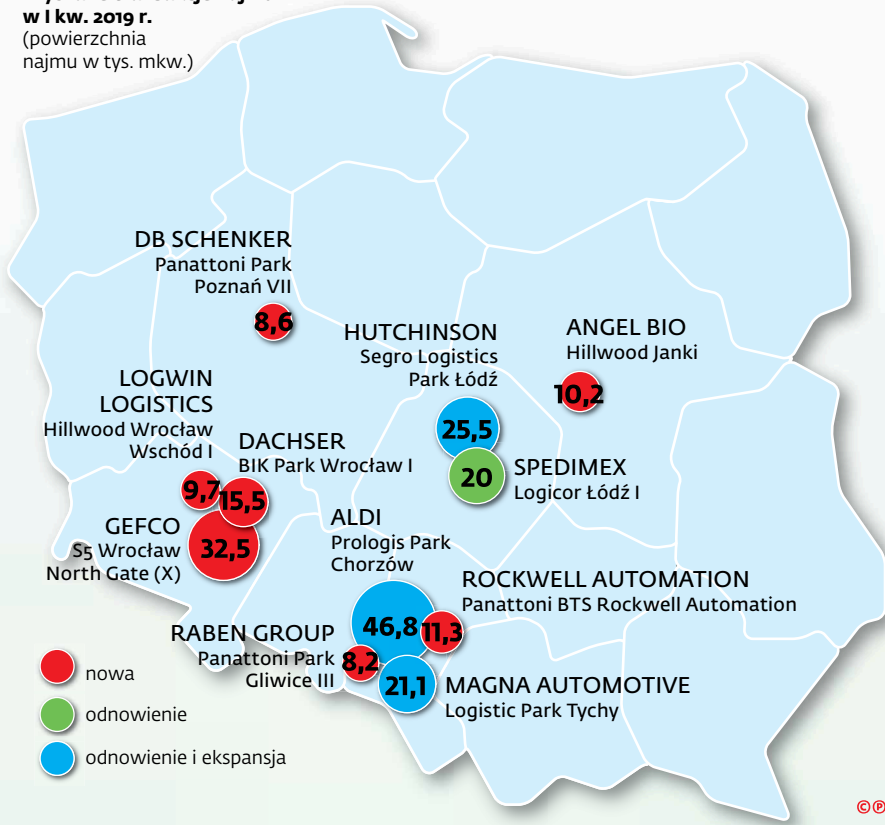


po I kw. 2019 r.

Wybrane projekty ukończone w I kw. 2019 r. (powierzchnia w tys. mkw.)



Wybrane transakcje najmu w I kw. 2019 r. (powierzchnia najmu w tys. mkw.)



nattoni Park Kielce (22 200 mkw.).

Stabilizacja czynszu

Utrzymujący się boom na rynku nie ma jak na razie przełożenia na czynsze, które od lat za sprawą wysokiej konkurencji na rynku są o około połowę niższe niż

u naszych sąsiadów. Po korekcie w górę odnotowanej w zeszłym roku ustabilizowały się.

– Stawki rzeczywiście w ostatnim czasie poszły nieco w górę, ale ma to związek przede wszystkim ze wzrastającymi kosztami materiałów i robocizny – uważa Andrzej Waszczuk.

Nie bez znaczenia był też wzrost cen gruntów inwestycyjnych. Z tych wszystkich powodów, w skali ostatnich 18 miesięcy, koszty budowy zdrożały średnio o 20 proc.

Czynsze bazowe wahają się obecnie od 2,7 euro do 4,2 euro/mkw. na miesiąc w przypadku wielkopo-

wierzchniowych obiektów, sięgając 5,35 euro za 1 mkw. na miesiąc w mniejszych modułach zlokalizowanych na terenie Warszawy.

Monika Hapter podkreśla jednak, że nieco inna sytuacja jest w przypadku renegotiacji umów najmu. Szczególnie jeśli właścicie-

lem budynku nie jest już deweloper, tylko fundusz inwestycyjny.

– W tym przypadku odczuwamy presję związaną ze wzrostem czynszu – uzupełnia.

W ciągu ostatnich czterech lat ponad 70 proc. projektów zmieniło właściciela.

Jeśli chodzi o popyt na powierzchnie magazynową, to w największym stopniu jak zawsze jest generowany przez operatorów logistycznych, sieci handlowe, które przystosowują kanały dystrybucji do obsługi e-commerce.

dokończenie na str. 24

LOGISTYKA ZAWÓD Z PRZYSZŁOŚCIĄ

REKRUTACJA!

BARDZIEJ PRAKTYCZNE PODEJŚCIE DO KSZTAŁCENIA
SZYBSZY DOSTĘP DO INNOWACJI
WIĘCEJ KONKRETNÝCH UMIEJĘTNOŚCI
LEPSZA PRACA PO STUDIACH

SPRAWDŹ OFERTĘ EDUKACYJNĄ NA [WSL.COM.PL](https://wsl.com.pl)

PIERWSZA W POLSCE UCZELNIA LOGISTYCZNA

W stronę nowoczesności

INWESTYCJE Branża logistyczna spodziewa się kolejnego dobrego roku. Dlatego nie ogranicza **nowych przedsięwzięć**. Jak podkreślają spółki, wymusza to również sam rynek

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

W przeszłości branża TSL inwestowała głównie w infrastrukturę, np. terminalową, biurową czy tabor. Obecnie tego rodzaju projekty są nadal w planach firm, jednak straciły status priorytetu. Spółki inwestują przede wszystkim w ludzi i nowe technologie, w tym w cyfryzację procesów, automatyzację, robotyzację, a także w badania naukowe.

– Zmiana wynika z przemian zachodzących w całej gospodarce, postępu technologicznego czy globalizacji procesów. Rynek TSL dojrzeva i charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością. Branża stawia czoła wyzwaniom. Pomimo dobrej koniunktury zмага się z trudnościami w pozyskiwaniu pracowników, a jednocześnie musi prostować

wciąż rosnącym oczekiwaniom finalnych odbiorców – komentuje Tomasz Pyka, dyrektor sprzedaży klastra Europy Północno-Wschodniej w DB Schenker. Dlatego innowacje są wdrażane już na poziomie pojedynczego pracownika, a kończą się na systemach zarządzających funkcjonowaniem całego przedsiębiorstwa. Firmy przyznają też, że sięganie po nowoczesne technologie staje się przy tym podstawą przewagi konkurencyjnej.

– Dziś nie sposób sobie wyobrazić funkcjonowania dużego magazynu bez wsparcia komputerów, które wespół z człowiekiem zarządza wszystkimi procesami logistycznymi. Bez tej cyfrowo-ludzkiej kooperacji, w dobie ogromnych zamówień, żaden termin nie mógłby być docięty – mówi Marek Pluciak, solutions design manager w Raben Logistics Polska.

Kierunek inwestycji

Branża TSL nie ustaje też w testowaniu wykorzystania różnych rozwiązań, choćby takich jak ramiona robotów w co-packingu i co-manufacturingu. Roboty nie zastąpią tu tak szybko człowieka, ale mogą bardzo ułatwić mu pracę.

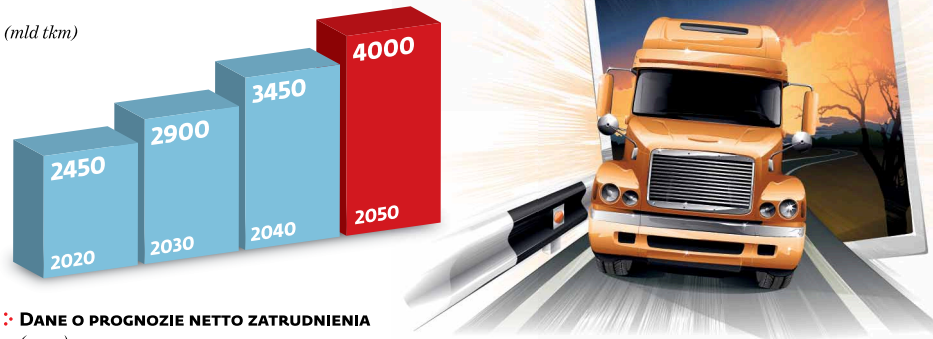
Na roboty stawia ROHLIG SUUS Logistics. Pierwszego robota, który zastąpi w pracy dystrybutorów, już testuje. W sumie planuje ich około 10.

Raben także przyznaje, że nieustannie testuje rozwiązania dotyczące upraszczania i automatyzacji procesów. To dzięki takim testom wdrożony został voice picking, usprawniający przygotowywanie zleceń przez pracowników magazynu, czy też automatyczne linie pakujące, przesyłające czy foliujące.

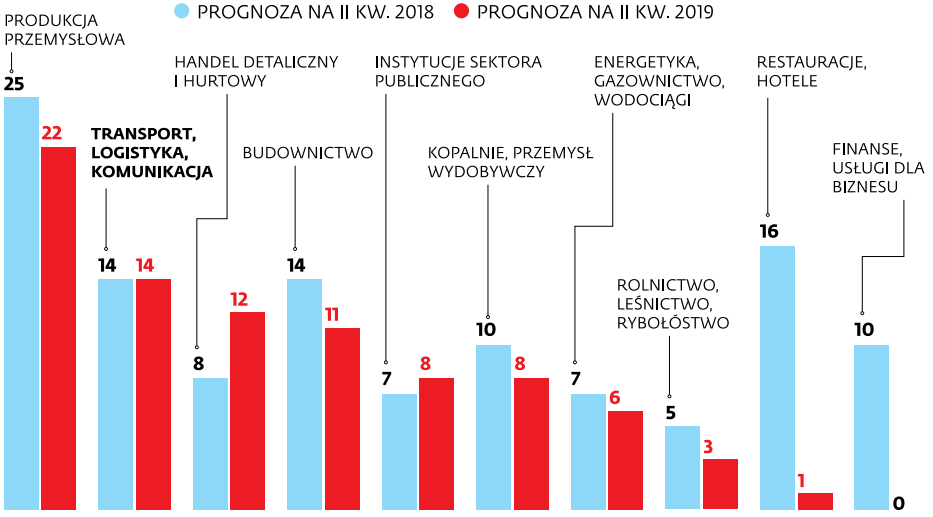
– Usprawnienia są dużym odciążeniem dla pracowni-

Prognoza zapotrzebowania na transport

(mld tkm)



• DANE O PROGNOZIE NETTO ZATRUDNIENIA (proc.)



Źródło: Barometr ManpowerGroup Perspektyw Zatrudnienia, Cushman & Wakefield, szacunki dla UE-28

Fot. Shutterstock

LR

ków magazynowych. Poprawiają wydajność pracy, jakość skompletowanych palet, powodują mniejsze zużycie zasobów, np. folii, lepszą ochronę towarów podczas transportu, a zatem mniej

zwrotów i reklamacji – mówi Marek Pluciak.

Z innych nowinek technologicznych, które na coraz większą skalę wdzierają się do firm TSL, należy wspomnieć o wózkach widłowych

samojezdnych mogących pracować bez operatora, automatycznych regałach samoładujących się i samorozładujących się.

– Być może nie jest to technicznym nowum, ale do

NTG jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się firm branży transportowo-logistycznej w Europie. NTG zatrudnia ponad 1400 osób w 100 oddziałach w Europie, USA oraz Azji.

NTG to przede wszystkim jeden z liderów w przewozach pomiędzy Skandynawią i Finlandią a pozostałymi krajami Europy. Z liczbą ponad 2500 ciężarówek, jesteśmy w stanie zrealizować każde zlecenie transportowe. W NTG Polar Road chcemy być zawsze pierwszym wyborem dla klientów w przypadku transportów do Finlandii, Szwecji, Norwegii oraz Danii.

Specjalizujemy się również w transportach do Krajów Bałtyckich, Rosji oraz innych Krajów WNP - podejmujemy się realizacji transportu w nawet najdalsze rejony tych krajów.

Dzięki akwizycjom firm transportowo-spedycyjnych oraz startup-om przeprowadzonym przez Grupę NTG w takich krajach jak Wielka Brytania, Włochy czy też Rumunia, równie aktywnie rozwijamy także inne kierunki europejskie.

W czym tkwi sukces firmy, która rozwija się zdecydowanie bardziej dynamicznie, niż większość konkurentów?

Wypróbowaną drogą do sukcesu jest skandynawski model pracy, który oparty jest na wzajemnym zaufaniu, kulturze dialogu, jasnej komunikacji bez niedomówień, dobrej atmosferze i płaskiej strukturze organizacyjnej.

W NTG Polar Road pracownicy mają większą swobodę w realizowaniu swoich zadań, co wiąże się z większą odpowiedzialnością, ale z drugiej strony związane jest to z adekwatnym wynagrodzeniem, działa motywująco i przynosi więcej satysfakcji.

W NTG stworzyliśmy odpowiednią strukturę opartą na partnerstwie, która to umożliwia rozwój najlepszych i najbardziej ambitnych specjalistów z branży. NTG to idealnie miejsce niezależnie czy ktoś szuka dobrze płatnej pracy, gdzie może rozwijać swoje umiejętności czy ma pomysł na własny biznes i potrzebuje wsparcia od strony finansowej i organizacyjnej.

Więcej informacji na stronie www.ntgpolar.pl

NTG czyli skandynawski model pracy w Polsce

NTG | 
Nordic Transport Group



REKLAMA

tej pory ze względu na niskie koszty pracy i krótkie terminy kontraktów logistycznych, które uniemożliwiały pełną amortyzację takich rozwiązań, nie były one rozważane przez operatorów logistycznych jako opcje przedstawiane klientom logistyki kontraktowej. Tymczasem są ciekawą szansą na popytowym rynku pracy – wymienia Marek Pluciak.

Warto powiedzieć także o używanych do inwentaryzacji w magazynach dronach, które wciąż mają szeroki potencjał do wykorzystania, czy goglach VR oferujących wirtualną i rozszerzoną rzeczywistość do wizualizacji miejsca pracy pracownika magazynowego.

Branża nie ukrywa, że zmianę w podejściu do inwestycji wymusza na nich też rosnący nacisk na ekologię. Coraz więcej europejskich metropolii w walce ze smogiem oraz korkami zamyka centra dla ruchu samochodowego, wymuszając na firmach logistycznych korzystanie z prośrodowiskowych rozwiązań do dystrybucji miejskiej.

– W ramach autorskiego projektu regularnie testujemy nowe koncepcje organizacji dostaw, wśród których można znaleźć m.in. specjalnie przystosowane rowery cargo, elektryczne i hybrydowe samochody dostawcze, a także innego rodzaju pojazdy z alternatywnym napędem. Testy ekodostaw trwają obecnie m.in. w Pa-

ryżu, Maladze, Berlinie, Fryburgu, Karlsruhe i Kolonii – informuje dr inż. Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce, według którego największym przełomem w transporcie będzie jednak wynalezienie i wprowadzenie do masowego wykorzystania w pełni elektrycznych ciężarówek, które wyruszą w dalekie trasy. Póki co, jak podkreśla, pozostaje to jednak w sferze koncepcji.

– Dlatego na razie, w ciągu najbliższych kilku lat, planujemy zastąpić swoją przeszło sześciotysięczną flotę podnośników wykorzystywanych w terminalach i magazynach energooszczędnymi wózkami na akumulatory litowo-jonowe. Projekt ten obejmuje całą Europę, w tym również polskie oddziały – w Szczecinie, Gdańsku, Poznaniu, Sosnowcu, Wrocławiu, Strykowie i Warszawie. Pozwoli to na znaczne zmniejszenie emisji CO₂ – dodaje dr inż. Grzegorz Lichocik.

Najbliższa perspektywa

A jeśli chodzi o ten rok to w DB Schenker upłynie pod znakiem rozpoczętej w ubiegłym roku modernizacji sieci krajowej. W ramach inwestycji tradycyjne naczepy zostaną zastąpione przez 800 nadwozi wymiennych. Niezbędne jest też dostosowanie terminali, a także wymiana floty na zgodną z nowym systemem.

– Zastosowanie nadwozi wymiennych pozwala nie tylko bardziej efektywnie

realizować cele operacyjne, ale również środowiskowe. Zestawy nadwozi wymiennych mają większą objętość niż naczepy, co oznacza mniejszą liczbę pojazdów na drogach i co się z tym wiąże, niższą emisję spalin. DB Schenker, dzięki wdrożeniu nadwozi wymiennych w transporcie towarów w krajowej sieci, może ograniczyć emisję dwutlenku węgla o około 1100 ton rocznie – tłumaczy Tomasz Pyka.

Z kolei Dachser stawia w tym roku na dalszą rozbudowę rozkładu stałych, codziennych linii na najbardziej ruchliwym dla polskiego eksportu kierunku – do Niemiec. Nic dziwnego nawet pomimo spowolnienia wzrostu gospodarczego w doczelnym u naszych zachodnich sąsiadów, jest to główny rynek zbytu dla polskich wyrobów z wielu branż. Firma konsekwentnie też otwiera połączenia do innych europejskich państw, których ma obecnie blisko 100.

– Otwieranie nowych połączeń to istotna inwestycja. Można powiedzieć, że w ostatnim roku wzrosła ona o ponad 20 proc. dla przesyłek eksportowych. Wraz ze zwiększeniem liczby codziennych stałych bezpośrednich linii, którymi nasze towary docierają bezpośrednio do 70 proc. oddziałów niemieckich, w dalszym ciągu korzystamy z platform przeładunkowych, ale już z dużo mniejszym wolu-

menem. Chcemy być pierwszym dużym graczem na rynku polskim, który będzie miał 100 proc. połączeń bezpośrednich z naszymi niemieckimi oddziałami. To nasz cel na kolejne dwa lata – wyjaśnia dr inż. Grzegorz Lichocik.

Co to oznacza dla klientów firmy? Przede wszystkim skrócenie czasu dostaw np. o jeden dzień, poprawę terminowości dostaw do 99 proc. lub więcej (dzisiaj to ponad 98 proc.) oraz zmniejszenie liczby uszkodzeń o połowę – efekt braku dodatkowych przeładunków w platformach. Grzegorz Lichocik twierdzi, że to zawiesi poprzeczkę dla konkurencji tak wysoko, że jego firma stanie się naturalnym wyborem dla firm ceniących szybkość i jakość.

– Ten plan zakłada również zwiększenie powierzchni terminalowej, która do końca tego roku powinna wzrosnąć dwukrotnie – dodaje.

Początek roku w Grupie Raben upłynął natomiast na rozbudowie największego centrum logistycznego w podpoznańskim Robakowie, gdzie powstała nowoczesna hala magazynowa o powierzchni 21 tys. mkw. Po zakończeniu inwestycji Centrum Logistyczne w Gądkach zajmuje 120 tys. mkw. powierzchni magazynowej i daje możliwość składowania 185 tys. palet. Otwarcie obiektu odbyło się 20 maja. Firma informuje, że w celu

uzupełnienia wachlarza towarów, które mogą być składowane w tym magazynie, w ramach inwestycji jedną z komór w istniejących obiektach dostosowano do składowania szerokiego przekroju towarów sklasyfikowanych według normy NFPA jako ciecz palna klasa IA, IB, IC. Taki asortyment wymaga odpowiedniego zabezpieczenia p.poż., dlatego w jednej z hal zamontowany został system pianowy – high expansion foam. System ten jest wykonany zgodnie ze standardami FM GLOBAL. Inne ciekawe rozwiązania w tym magazynie to zastosowanie regałów z wąskimi alejami, co z kolei wymaga wykorzystania specjalnego typu wózków.

– Bezpieczeństwo naszych pracowników czy naszych sąsiadów jest w Grupie Raben wartością nienegocjowalną. Stąd, stawiając nowe obiekty, dbamy o wyposażenie ich w najnowocześniejsze systemy, takie jak np. nowoczesny system automatycznego gaszenia pianą – komentuje Wojciech Szafran, dyrektor regionu, Raben Logistics Polska.

To dopiero początek

Zdaniem branży cyfryzacja wkracza obecnie we wszystkie procesy logistyczne, transportowe i dystrybucyjne. Zaczynając od systemów komputerowych i standaryzacji przepływu danych (np. komunikaty GS1), poprzez zmodernizowane etykiety

logistyczne, a nawet globalną zmianę sposobu adresowania za pomocą trzech słów (What3Words), na automatyzacji, robotyce, bezzałogowych ciężarówkach i magazynach skończywszy. I to nie koniec a dopiero początek zmian czekających branżę. W kolejnych latach duży wpływ na kierunek inwestycji będzie miał też postęp technologiczny i dalszy wzrost sektora e-commerce.

Dlatego firmy nie kryją, że stale analizują rynkowe zmiany i starają się reagować na nie elastycznie i z wyprzedzeniem, by zawsze być przygotowanymi do sprawnego działania w panujących warunkach.

– Tak jak dziś hasłem numer jeden dla całej branży jest ekologia, tak z pewnością za kilka lat czekają nas nowe wyzwania i nowe pola do optymalizacji biznesu – uważa dr inż. Grzegorz Lichocik, dodając, że na najbliższe lata firma planuje głównie inwestycje w rozwój codziennych połączeń, co przełoży się na zwiększenie o 30 proc. budżetu na linie eksportowe w najbliższych dwóch latach.

Logistyka będzie się więc zmieniać poprzez innowacje. Te, które wprowadza rynek, i te które stworzy sama branża. Wyścig technologiczny trwa, a firmy TSL na całym świecie pracują nad przystosowaniem nowoczesnych technologii do potrzeb swoich klientów i pracowników. ©



Find your space
close to the city

Benefit from
quick city logistics

PANATTONI EUROPE

www.panattonieurope.com

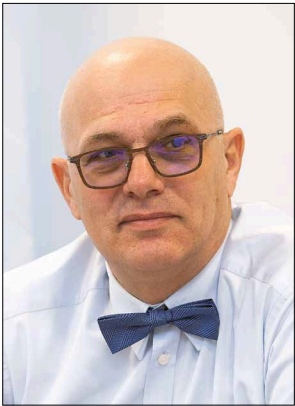
REKLAMA

Inwestować w automaty, ale nie



PROF. NADZW. DR HAB.
HALINA BRDULAK

Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie



DR INŻ. GRZEGORZ
LICHOCIK

prezes zarządu Dachser w Polsce



ANDRZEJ KOZŁOWSKI

członek zarządu ROHLIG SUUS
Logistics



ANDRZEJ PAWLAK

dyrektor rozwoju biznesu w DHL
Supply Chain w Polsce



TOMASZ PYKA

dyrektor sprzedaży klastra Europy
Północno-Wschodniej w DB Schenker



PAWEŁ TRĘBICKI

dyrektor generalny Raben Transport
Sp. z o.o. Grupa Raben

DEBATA Reakcje na sytuację na rynkach międzynarodowych, skuteczne rekrutowanie i utrzymywanie pracowników, konieczność zainwestowania w najnowsze technologie... Jakie są **największe wyzwania i szanse** dla branży transportowej i logistycznej?

Jaki był miniony rok dla branży logistycznej? Czy ten rok będzie lepszy? Jakich konkretnie zakłóceń spodziewają się Państwo w 2019 r.?

Halina Brdulak: Problemy sektora wciąż pozostają te same. Co więcej, na większość z nich branża nic nie może poradzić, bo są niezależne od niej. Mowa o podatkach, braku rąk do pracy, niedoborach kadry, która byłaby wyszkolona nie tylko do oczekiwań teraźniejszości, lecz także tych w przyszłości, po brexitie czy hamowaniu gospodarek w krajach Unii Europejskiej. Zmieniają się natomiast wyzwania. Dziś jest nim na pewno e-commerce, który coraz bardziej umacnia swoją pozycję w handlu. A dokładnie to, co zrobić, by w jak najmniejszym stopniu miał negatywne przełożenie na osiągnięte marże. I jak widać po wynikach, wiele firm znalazło na to odpowiedź. Nie tracą na tym, mimo że znacząco zwiększają obsługę w tym sektorze.

Andrzej Kozłowski: Kiedy rozpoczęliśmy współpracę z firmami z branży e-commerce, musieliśmy poznać ich potrzeby i oczekiwania. Uczyliśmy się specyfiki branży, opierając początki współpracy na niskiej marży, tak by zbudować relacje i rozpoznać potrzeby partnerów. Obecnie udało nam się wypracować metody współpracy, co sprawiło, że istotnie polepszyła się nasza rentowność. Warto podkreślić, że stawiamy na e-commerce, ale skupiamy się na wielko, gabarytowych przesyłkach, czyli na dostawie AGD, mebli, artykułów budowlanych. Nie chcemy konkurować w obsłudze z firmami kurierskimi, a wręcz odwrotnie – współpracujemy z nimi w zakresie małych paczek.

Jeśli chodzi o wyzwania na przyszłość, to myślę, że branża może zyskać na tym, co dzieje się na linii USA – Chiny. Nie myślę tu tylko o Polsce, lecz o całej Europie. Tak się oczywiście stanie, jeśli nie pojawią się żadne ograniczenia w wymianie handlowej między naszym kontynentem a Chinami. Co do Polski, to na naszą korzyść może działać położenie – mamy ogromną szansę na wzmocnienie naszej roli, jako integralnej części nowego jedwabnego szlaku. By jednak w pełni z tego czerpać zyski, potrzebne są inwestycje infrastrukturalne, np. w terminale przeładunkowe czy platformy kolejowe. Co istotne, Chiny są gotowe w nich partycypować. Powinniśmy zrobić z tego użytek. Oczywiście zawsze jest ryzyko, że w ten sam sposób myślą inni. Na przykład Węgry, Czechy, Słowacja. Dlatego trzeba zrobić wszystko, byśmy nie zostali pominięci.

Andrzej Pawlak: Owszem mamy bardzo dobre położenie strategiczne, jednak pod koniec kwietnia w Pekinie odbyło się organizowane przez prezydenta Chin spotkanie na temat nowego jedwabnego szlaku. Wzięli w nim udział m.in. prezydent Putin, prezydent Zeman, premier Orban. Zabrakło jednak przedstawicieli Polski. Powstaje więc pytanie, czy nas nie ominie. Nie można zapominać o tym, że polityka wpływa na biznes. Z drugiej strony chińskie sklepy coraz bardziej spoglądają na Europę, dostrzegając tu rzeszę klientów dla swoich towarów. Dla nas to ogromna szansa. Szczególnie że Chiny są gotowe partycypować w inwestycjach służących rozwojowi wymiany han-

dlowej. Możemy to stracić, gdy nie będziemy aktywni. Nie my jedyni chcielibyśmy skorzystać na planach Chińczyków.

Andrzej Kozłowski: Na kwietniowym spotkaniu w Chinach w sprawie nowego jedwabnego szlaku faktycznie zabrakło delegacji z Polski. Ale nie oznacza to, że nie mamy już żadnych szans w walce o chiński kapitał. Nadal są i trzeba umiejętnie z nich skorzystać. Sprzyja nam nasze położenie. Bez dużych inwestycji jednak traci ono na znaczeniu. Szczególnie że w Europie jest kilka dużych ośrodków, które mogą być hubami dla Chin już teraz.

Tomasz Pyka: Kiedy kilkanaście lat temu e-commerce startował na naszym rynku, to faktycznie był skupiony przede wszystkim na dostarczeniu zamówionego towaru na czas. Nie koncentrował się na kosztach. Zmieniła to dopiero coraz bardziej obecna w tym sektorze wielokanałowość, która sprawia, że marże można różnicować w zależności od potrzeb i wymagań klienta – nie wszystko musi być dostarczone w tym samym czasie. Istnieje też możliwość segmentacji produktu na standardowy i premium, gdzie skłonność klienta do zapłaty wyższej ceny jest większa – szczególnie gdy zamówiony produkt zostanie dostarczony w wyznaczonych godzinach do domu czy do miejsca pracy.

O ile jednak e-commerce bardzo mocno inwestuje w nowe technologie i innowacyjne rozwiązania, o tyle sama branża logistyczna już mniej. Tak się dzieje, ponieważ rozwój e-commerce zarządza klient finalny. W firmach logistycznych

bardzo wiele zależy od współpracy z partnerami, którzy wytyczają kierunek zmian. Dziś branża logistyczna często stawia na start-upy, które opracowują nowe rozwiązania do zastosowania w firmach. Pierwsze efekty są już widoczne – w Szwecji firmy DB Schenker i start-up Einride stworzyły autonomiczną, bezzałogową ciężarówkę elektryczną, która jako pierwsza na świecie została dopuszczona do użytku komercyjnego na drogach publicznych.

Andrzej Kozłowski: Branża jest w obszarze nowych technologii niedoinwestowana. I nie dotyczy to tylko Polski, lecz także innych krajów. Jeśli już pojawiają się nowe, innowacyjne projekty, to w sektorze transportu publicznego. To oczywiście się zmienia, ale powoli. Kiedyś branża koncentrowała się na przewiezieniu towaru z punktu A do punktu B. Dłatego inwestycje technologiczne nie były tak bardzo priorytetowe. Teraz, kiedy coraz bardziej istotnymi klientami są firmy z sektora e-commerce, ta sytuacja ulega zmianie. Przedsiębiorstwa działające w tej branży nie oczekują od firmy logistycznej wyłącznie przewiezienia towaru, chcą mieć w niej partnera w prowadzonym biznesie, który doradzi, co i jak zrobić, by było to jak najbardziej opłacane i wniosło największą korzyść dla klienta docelowego. E-commerce chce koncentrować się wyłącznie na swoim biznesie, a całą otoczkę logistyczną zostawić nam.

Grzegorz Lichocik: Globalny rynek ulega ciągłym przekształceniom. Szczególnie w ostatniej dekadzie zauważalne są zmiany strukturalne. Obecnie już nie tylko wielkie korporacje prowadzą globalną wymianę handlową, wraz z rozwojem cyfryzacji stała się ona powszechna. Dzięki platformom internetowym nawet indywidulani klienci stają się częścią globalnych łańcuchów dostaw. Logistyka podąża za nowymi techno-

logiami, szczególnie w tych projektach, które są prowadzone w bardzo dużej skali. Firmy e-commerce wprowadzają nowe standardy efektywności, realizując je najczęściej poprzez zautomatyzowane projekty. Dotyczy to głównie obszarów, w których występują długoterminowe inwestycje. W przypadku outsourcingu operacji logistycznych do operatorów powszechną praktyką są kontrakty krótkoterminowe. To niestety nie pozwala tym firmom wchodzić w rozwiązania wymagające dużych inwestycji, np. automatyzacji, ponieważ nie mają one pewności co do przyszłości wprowadzonych rozwiązań. Może się zdarzyć, że w danej lokalizacji dotychczasowy klient z danymi parametrami towarów zmieni strategię działania (np. przeniesie operacje magazynowe do innego kraju), a nowy będzie miał zupełnie inną specyfikę towarów, a także zupełnie inny proces np. kompletacji. Konsekwencją będzie zatem brak możliwości wykorzystania inwestycji poniesionej w jeden projekt i przeniesienia jej na inny. Projekty krótkoterminowe nie mogą zatem być na równi zautomatyzowane jak projekty trwające 10 czy 15 lat. Nie oznacza to, że operatorzy logistyczni nie prowadzą w tym względzie badań i nie wdrażają nowych technologii. Oczywiście dzieje się to, ale w tych procesach, które są dla danej firmy stałe i których wolumen jest wystarczający, aby zostały zastosowane. Nasza firma inwestuje od lat w procesy związane z przemieszczaniem przesyłek w naszej sieci. Pracujemy w tej chwili nad możliwością zastosowania automatyki czy zaawansowanych technologii predykcyjnych w systemy obsługi przesyłek paletowych na terminalach przeładunkowych czy podczas realizacji dostaw. Skupiamy się też na komunikacji z klientami czy ich odbiorcami. W tym obszarze mamy dobrze zdefiniowane plany rozwojowe, które pozwalają na zwrot z inwestycji.

Andrzej Pawlak: To prawda, w Polsce standardem są kontrakty dwu-, góra pięcioletnie. Możemy obecnie tylko zazdrościć naszym kolegom zza zachodniej granicy, którzy podpisują np. kontrakt z producentem obuwia na 10 lat. To przekłada się bezpośrednio na poziom inwestycji. Ruszyła od razu budowa nowego magazynu, wyposażenia firmy w automatykę, proponowania nowoczesnych rozwiązań dla klienta przyspieszających czas dostawy.

Tomasz Pyka: Brak gotowości do inwestycji nie wynika tylko z braku finansów. Przeszkodą są też zasoby ludzkie. Poza tym musi być partnerstwo między firmą logistyczną a jej kontrahentem.

W co teraz inwestuje branża logistyczna?

Grzegorz Lichocik: Obecnie najbardziej widoczne inwestycje to te z gatunku automatyzacji procesów realizowane przez duże platformy e-commerce. Operatorzy prowadzący dostawy towarów poprzez swoje sieci logistyczne skupiają się na automatyzacji procesów i zamiany starych technologii na nowe. Następuje digitalizacja, czyli zamiana dokumentów papierowych na cyfrowe. Klienci Dachser już od kilkunastu lat korzystają z informacji elektronicznej – również w takiej postaci dostają od nas dokumenty – w tej formie jest wystawianych u nas ponad 90 proc. faktur. Nasi klienci potwierdzają nadanie i odbiór przesyłek na urządzeniach mobilnych. Elektroniczne potwierdzenie dostawy dostępne jest na naszych stronach internetowych i nie dotyczy to jedynie obszaru naszego kraju, bo my specjalizujemy się w obsłudze przesyłek eksportowych i importowych. Dane z całej Europy są widoczne już po kilku sekundach od dostarczenia towaru w systemie. Mogą one być również automatycznie wysyłane na adres e-mailowy naszego klienta. Widać też podpis osoby odbierającej i jej ewentualne adnotacje.

Partnerzy debaty:

DACHSER
Intelligent Logistics

DHL

DB SCHENKER

Raben
your partner
in logistics

RÖHLIG SUUS
LOGISTICS

zapominać też o ludziach

Andrzej Kozłowski: Trzeba jednak rozdzielić inwestycje w automatyzację powtarzalnych procesów, które są robione bez względu na charakter klienta, od projektów związanych z realizacją długoterminowych kontraktów. Tych drugich jest mniej, bo wieloletnie kontrakty w naszym kraju to rzadkość. Przeważnie opiewają na trzy lata z możliwością przedłużenia o dwa. Rzadko są pięcioletnie. Dlatego my jako firma inwestujemy w rozwiązania, które zautomatyzują pewne procesy w standardowych działaniach, np. wprowadzamy inteligentne rękawice skanujące towary czy używamy wózków systemowych, przystosowanych do pracy w bardzo wąskich korytarzach w rozwiązaniu VNA. Ten system pozwala nam wykorzystać znacznie wyższe regały, dzięki którym na mniejszej powierzchni magazynu, możemy składować więcej palet. Mogę śmiało powiedzieć, że dzięki nowym technologiom znacząco obniżyliśmy koszty stałe przy jednoczesnym wzroście efektywności pracy.

Muszę jednak zaznaczyć, że technologie to nie tylko redukcja kosztów. Wprowadzamy np. inteligentne karty (identyfikatory) mające służyć poprawie bezpieczeństwa ludzi. Wysyłają one informacje w razie wykonania niespodziewanego ruchu przez pracownika, czyli np. w sytuacji gdy upadnie. Pozwala to szybko dotrzeć do takiej osoby celem udzielenia pomocy. Dają też możliwość przesyłania kolejnych zadań do wykonania bez konieczności powrotu z jednego końca magazynu na drugi, do biura. Ciągłe też stawiamy na cyfryzację w połączeniach z klientem.

Wreszcie debiutuje u nas robot Roboslaw. Ułatwi pracę dyspozytorów, przejmując od nich powtarzalne czynności, jak planowanie przesyłek na połączenia liniowe między terminalami. Dzięki temu zostanie im więcej czasu na budowanie relacji z przewoźnikami i klientami. Obecnie planujemy wdrożyć do pracy około 10-11 takich robotów.

Co będzie wyzwaniem w dłuższej perspektywie?

Paweł Trębicki: Każdy z nas uważa dynamikę chińskiej gospodarki, ale warto podkreślić, w światowym handlu zachodzą głębokie zmiany. Raport McKinsey „Globalization in transition: The future of trade and value chains”, który ukazał się w tym roku, dowodzi spowolnienia w globalizacji. Co więcej obserwowany jest zwrot w kierunku regionalizacji. Wynika on z trzech podstawowych powodów: skrócenia wielkości i cyklu realizacji zamówień, technologii, która zastępuje pracochłonne rozwiązania oraz rosnących kosztów pracy na rynkach mniej rozwiniętych, gdzie dotychczas lokowana była produkcja. Może to oznaczać intensyfikację przepływów towarowych w ramach kontynentu europejskiego. Wyzwaniem jest z kolei prze-

jmowanie kompetencji przez kraje i firmy o najwyższym zaawansowaniu technologicznym.

Tomasz Pyka: Warto również zauważyć, że zmienia się model menedżera przyszłości. Ważne stają się nie tylko twarde kompetencje, ale również miękkie.

Paweł Trębicki: Przyznam, że moje zdanie dotyczące braku pracowników wykwalifikowanych, w tym kierowców, zaczyna ewoluować. Oczywiście w wartościach bezwzględnych deficyt istnieje, ale skala problemu w poszczególnych firmach jest różna. Te, które obrażają się na rzeczywistość i jako jedyne rozwiązanie postrzegają dostosowanie poziomu wynagrodzenia, nie są w stanie zapewnić sobie ani dochodowości, ani jakości. Cały czas walczą o zasoby, raz nie mając pracowników, a raz zysków z uwagi na wyższe koszty osobowe. Może być jednak inaczej. W zarządzanej przeze mnie spółce prawie nie odczuwamy braku kierowców. Co więcej, w niezależnych badaniach satysfakcji i zaangażowania, przeprowadzonych jesienią 2018 r. udało nam się znacząco poprawić wyniki w tej grupie zawodowej. Efekt wynika z szeregu inicjatyw poprawiających głównie procesy i komunikację. Oczywiście wynagrodzenia kształtują się również na rynkowym poziomie, kierowcy wskazują jednak na zupełnie inne obszary, z których czerpią motywację. Dzięki dobrej atmosferze pracy kierowcy sami polecają kolegów do pracy.

Halina Brdulak: Myślę, że ciekawym wątkiem jest ten związany z promowaniem kierowców przez firmę Raben. Poprzez media społecznościowe. Firma postawiła na blogera, który relacjonował trasę pokonywaną przez konkretnego kierowcę. Inni to oglądali i doceniali. To miało wpływ na ludzi w firmie, którzy dzięki temu czuli się również docenieni.

Andrzej Pawlak: Według oficjalnych szacunków w Polsce brakuje około 100 tys. kierowców, choć ostatnio usłyszałem dosyć kontrowersyjne stwierdzenie, że nasza branża nie boryka się wcale z ich brakiem. Mamy za dużo samochodów, które po prostu nie są w pełni wypelnione i mają ciągle zbyt dużo pustych przebiegów. Samochody autonomiczne mogłyby rozwiązać problem braku kierowców, ale to ciągle jeszcze jest pieśń przyszłości. Czy będzie dla nich miejsce za kilka lat, czy call centre przetrwa w obecnym kształcie, czy zastąpią je sztuczna inteligencja i automaty, z którymi już teraz rozmawiamy, dzwoniąc do biura obsługi klienta? Pytań jest wiele.

Andrzej Kozłowski: Pozyskanie młodych ludzi do pracy to dla branży duże wyzwanie. Czy uda się mu sprostać, zależy od tego, jakie warunki proponują pracodawcy.

Nie chodzi tylko o finanse. Trzeba ich doceniać, motywować i stwarzać przyjazne środowisko pracy. Tym bardziej że o pracowników walczymy już nie tylko z firmami z naszej branży, ale też z przedsiębiorstwami z innych sektorów, które mogą być bardziej atrakcyjne – np. w obszarze nowoczesnych technologii.

Tomasz Pyka: Zgadzam się, że autonomiczne i ekologiczne pojazdy to przyszłość, ale nie jest ona taka bliska. Nowoczesne rozwiązania są niezbędne, choćby ze względu na aspekt ekologiczny. Dbanie o środowisko odgrywa coraz większą rolę, dlatego nasza branża będzie podążać również za tym trendem. Co więcej uważam, że pojazdy ekologiczne mogą być magnesem przyciągającym nowych pracowników. Automatyzację należałoby w pierwszym rzędzie wdrażać tam, gdzie brakuje pracowników lub występuje olbrzymia fluktuacja.

W DB Schenker stawiamy na inwestycje w nowoczesny tabor. Obecnie wprowadzamy w krótkim czasie do sieci krajowej 800 nowych nadwozi wymiennych, dzięki którym nastąpi redukcja dwutlenku węgla o setki ton rocznie – zapewniają większą ładowność niż tradycyjne naczepy, co oznacza mniejszą liczbę pojazdów na drogach.

Jestem zdania, że młode pokolenie trzeba zaciekawić np. poprzez zastosowanie innowacyjnych rozwiązań operacyjnych i zarządczych. W przeciwnym razie trudno zainteresować je pracą w logistyce i zachęcić do pozostania na dłużej.

Grzegorz Lichocik: To dobry kierunek zmian. My wymieniamy nadwozia wykorzystujemy w pracy od 30 lat. Mamy w tym duże doświadczenie. Pozwalają one na załadunek na dwóch poziomach co zwiększa wykorzystanie ich powierzchni przy maksymalnym bezpieczeństwie ponieważ przesyłki będące na górze nie uszkodzą tych na dolnym poziomie. Dodam jeszcze, że wymieniane koncepty wpływają też pozytywnie na pracę kierowców. Pozwalają one na zamianę środków transportu z jednego na drugi. Kierowcy pracujący na danej linii (pochodzący z różnych firm, a nawet krajów) mogą spotkać się w połowie drogi, wymienić kontenerami i wrócić z powrotem do swojego terminalu. Dzięki temu kierowcy codziennie mogą wracać do domu. To szczególnie ważne dla młodych osób, które mają rodziny i dzieci, z którymi chcą spędzać czas. Stwarzanie warunków, które pozwalają dzielić czas zawodowy z prywatnym, jest więc niezwykle istotne.

A jak szybko możemy spodziewać się rozpowszechnienia innych innowacji technologicznych. Czy np. przyszłością są ciężarówki elektryczne?

Grzegorz Lichocik: Jeśli chodzi o ciężarówki elektryczne, to praktycznie jeszcze ich nie ma w użyciu. Są tylko pew-

ne próby i przeprowadzane testy. Trzeba pamiętać, że branża wykorzystuje technologie, które są dostępne na rynku. Na razie w fazie testów są elektryczne samochody dystrybucyjne, czyli te, które jeżdżą głównie po mieście. Samochody ciężarowe poruszające się pomiędzy miastami, regionami czy krajami jeszcze długo nie będą elektryczne, bo problem stanowi ich zasięg i potrzeba ich ładowania. Obecnie zasięg elektrycznych aut dystrybucyjnych (4-8 ton) to maksymalnie ok 100-200 km, a zimą spada on nawet o połowę. To pozwala zrobić dwie, trzy dostawy dziennie. Tymczasem wydajność takiego samochodu powinna wynosić 17-19 tzw. stopów, czyli dostaw, by był on efektywny i opłacalny dla przewoźnika oraz operatora. Zatem, o ile nie ruszy ich masowa produkcja, nie będzie ich też u nas.

Tomasz Pyka: W różnych miastach Europy DB Schenker dysponuje kilkudziesięcioma ciężarówkami elektrycznymi. Są wykorzystywane do transportu towarów w centrach miast. W Norwegii wdrożyliśmy też inne ciekawe rozwiązanie – dostawcy rowerami elektrycznymi, które są wyposażone w kontener o ładowności 400 kg. Korzystamy z 15 pojazdów i to się sprawdza. Uważam, że poszukiwanie alternatywnych ekologicznych rozwiązań jest konieczne w przypadku firm, które myślą o swojej przyszłości w branży, zwłaszcza że miasta coraz bardziej zamykają się na samochody zasilane w tradycyjny sposób.

Paweł Trębicki: Mam wrażenie, że ciągle jesteśmy w fazie poszukiwania optymalnej technologii. Każda ma jakieś wady i zalety, jak również ograniczenia. Dla aut z napędem LNG brakuje stacji paliw oraz rynku wtórnego pojazdów. Auta elektryczne są z kolei zasilane konwencjonalną energią, a utylizacja baterii nie jest neutralna dla środowiska. Warto poszukiwać tej optymalnej drogi, eksperymentując. Trzeba mieć jednak świadomość, iż ta podróż może jeszcze stosunkowo długo potrwać.

Andrzej Pawlak: DHL pięć lat temu zainwestował w start-up produkujący dostawcze samochody elektryczne. Dziś ponad 9 tys. elektrycznych StreetScooterów dostarcza paczki i listy w Niemczech. Z drugiej strony pada jednak pytanie, czy samochody elektryczne są aby na pewno w pełni ekologiczne. Naukowcy z Uniwersytetu w Kolonii policzyli, że pełen proces wytworzenia, używania i utylizacji zestawu akumulatorów do Tesli Model 3 emituje do atmosfery 11-15 ton dwutlenku węgla. Fascynacja na razie jest, ale co będzie dalej?

Andrzej Kozłowski: Wykorzystanie elektrycznych pojazdów dotyczy małych dostaw. W przypadku tych dużych to faktycznie odległa

przyszłość. Obliczyliśmy, że w okresie amortyzacji samochód elektryczny jest tańszy, ale problem stanowi koszt energii i brak odpowiedniej infrastruktury. Cena prądu rośnie. W związku z tym użytkowanie takiego auta będzie coraz droższe.

Grzegorz Lichocik: Teoretycznie Tesla miał dostarczać ciężarówki elektryczne w 2020 r. Na razie nie wiadomo, co z tego wyjdzie. Trzeba jednak przyznać, że poprawia się infrastruktura do aut elektrycznych. Liczba ładówek zwiększa się. Z Warszawy nad morze da się już dojechać bez zjeżdżania z autostrady. Na razie przejazd 100 km to wydatek około 6 zł (ładowanego według taryfy nocnej w garażu). Oczywiście w przypadku samochodu osobowego. Dopóki ta cena nie pójdzie w górę, to dla wielu osób może być atrakcyjna. Oczywiście o wiele mniej atrakcyjna jest cena tego samochodu. Zwolnienie z akcyzy, które wynosi 6 proc., jest zupełnie niewystarczające, aby można było uzyskać choć niewielki zwrot podczas jego użytkowania

Paweł Trębicki: Na pewno inwestowanie w nowe technologie obarczone jest dużym ryzykiem. Kupując dzisiaj na przykład auto elektryczne, musimy mieć świadomość, iż kolejne modele cechować się będą lepszym zasięgiem i pewnie bardziej atrakcyjną ceną. Oznacza to utratę wartości środka trwałego, na co poza eksperymentami branża z uwagi na niskie marże nie może sobie jeszcze pozwolić.

Halina Brdulak: Widać, że nasza dyskusja dotyczy głównie przyszłości. Co ciekawe, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości robiła ranking zawodów przyszłości i okazało się, że logistyk znalazł się na trzecim miejscu.

Andrzej Kozłowski: Co ciekawe, młodzi ludzie garną się do tego zawodu. W zeszłym roku zatrudniliśmy 200 młodych pracowników. Oni są siłą napędowa tej branży. Równie mocno dbamy o naszych doświadczonych pracowników, których kapitałem jest kompleksowa wiedza ekspercka zdobywana przez lata. Odpowiedni balans i znalezienie właściwej proporcji między tymi grupami w strukturze zespołu jest kluczowe i wspiera rozwój naszej organizacji.

Na koniec proszę powiedzieć krótko o najważniejszych wyzwaniach dla waszych firm w ciągu najbliższych dwóch lat.

Andrzej Pawlak: Mówimy bardzo dużo o cyfryzacji i automatyzacji procesów, ale w najbliższym czasie największym wyzwaniem pozostanie odpowiednie zadbanie o pracowników. Bezrobocie w Polsce liczone według metody Eurostatu wynosi obecnie tylko 3,5 proc. Tymczasem rocznie buduje się 2 mln mkw. magazynów. Jeszcze długo potrzeba będzie zapewnienia kolejnych rąk do

pracy. Dlatego też firmy logistyczne, które będą potrafiły efektywnie zrekrutować, przeszkolić, zintegrować i utrzymać pracownika, mają szansę osiągnąć przewagę konkurencyjną. Technologia jest niezbędna, ale w najbliższym czasie, na szczęście dla nas, to dalej od ludzi będzie zależało najwięcej.

Paweł Trębicki: Olbrzymim wyzwaniem na najbliższe lata będzie całościowe spojrzenie na proces cyfryzacji. Przedsiębiorstwa logistyczne działają w założonych sieciach powiązań, współpracując z licznymi klientami i partnerami. W takim modelu muszą znaleźć właściwą drogę do wypracowania własnych standardów. Najlepiej, jeśli zrobią to poprzez system oferowanych stronom korzyści, a nie narzucanie warunków współpracy. Tylko w ten sposób osiągną trwałe zmiany.

Grzegorz Lichocik: Zgadzam się, pracownicy są największym zasobem każdej firmy, zwłaszcza usługowej. Zależy nam, żeby nie było zbyt dużej rotacji zatrudnionych. Prowadzimy programy stażowe i również studia dualne, podczas których studenci na przemian pracują i chodzą na zajęcia. Ciągłe staramy się przyciągnąć odpowiednich ludzi do pracy. Jeśli chodzi o sprawy techniczne, to wyzwaniem będzie wdrażanie przez nas nowego systemu dystrybucji w ramach ostatniej mili, opartego w dużej mierze na analizie predykccyjnej. Ma on pozwolić na poprawę efektywności. Będzie m.in. przydział odpowiednio zasoby, czyli samochody, w oparciu o dane z naszego systemu, ale również tak układał trasy, aby omijać korki. Ma także komunikować się automatycznie z odbiorcami, by można było szybciej rozładować towar.

Tomasz Pyka: Dla nas priorytetem będzie zarządzanie doświadczeniem klienta. Chodzi m.in. o zwinną reakcję na pojawiające się potrzeby odbiorców usług logistycznych. Zamierzamy też kontynuować dobre zarządzanie talentami w firmie. Wychodzę z założenia, że wyzwaniem, które stoją przed nami, można sprostać tylko z ludźmi, którzy z pasją wchodzą w świat logistyki.

Andrzej Kozłowski: Dla nas strategicznym celem na najbliższe lata będzie zrównoważony rozwój, warunkowany stałym podnoszeniem rentowności naszego biznesu. Chcemy dalej inwestować w rozwój technologii IT i w naszych pracowników. Musimy im zapewnić ciągły rozwój. Wypracowane zyski chcemy również reinwestować w naszą ekspansję geograficzną. Po wejściu w 2018 r. na rynek czeski, słowacki, węgierski myślimy o kolejnych krajach w naszym regionie.



Debatę prowadzili i relację przygotowali Patrycja Otto i Krzysztof Śmietana
Zdjęcia Wojtek Górski

Porty czekają na inwestycje

RYNEK Polskie porty biją nowe rekordy przeładunku. Wciąż nie został jednak rozwiązany problem zatykającego się dojazdu. Najgorzej jest w Gdyni, która nie może doczekać się budowy nowej drogi

Krzysztof Śmietana
krzysztof.smietana@infor.pl

Już kolejny rok z rzędu w polskich portach wyraźnie wzrosły przeładunki towarów. W 2018 r. została przekroczona magiczna granica 100 mln ton. Według wyliczeń Ministerstwa Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej w trzech największych portach – w Gdańsku, Gdyni i zespole Szczecin-Świnoujście przeładowano łącznie 101,19 mln ton. To o 16 proc. więcej niż w 2017 r. Liderem jest port w Gdańsku, który zeszły rok zamknął wynikiem 49,1 mln ton. To o 22,7 proc. więcej niż przed rokiem. Gdańsk znalazł się tym

samym na czwartym miejscu wśród portów na Bałtyku (po rosyjskich portach Ust Ługa, Sankt Petersburg i Primorsk). Port Szczecin-Świnoujście przeładował 28,6 mln ton (wzrost o 13 proc.). W Gdyni przeładowano w zeszłym roku 23,49 mln ton towarów. To wzrost o 10,7 proc. w porównaniu z 2017 r.

We wszystkich portach rośnie liczba kontenerów, w których transportowany jest sprzęt AGD czy ubrania. Według wyliczeń spółki PKP Cargo ostatni rok charakteryzował się też aż 50-proc. wzrostem importu węgla.

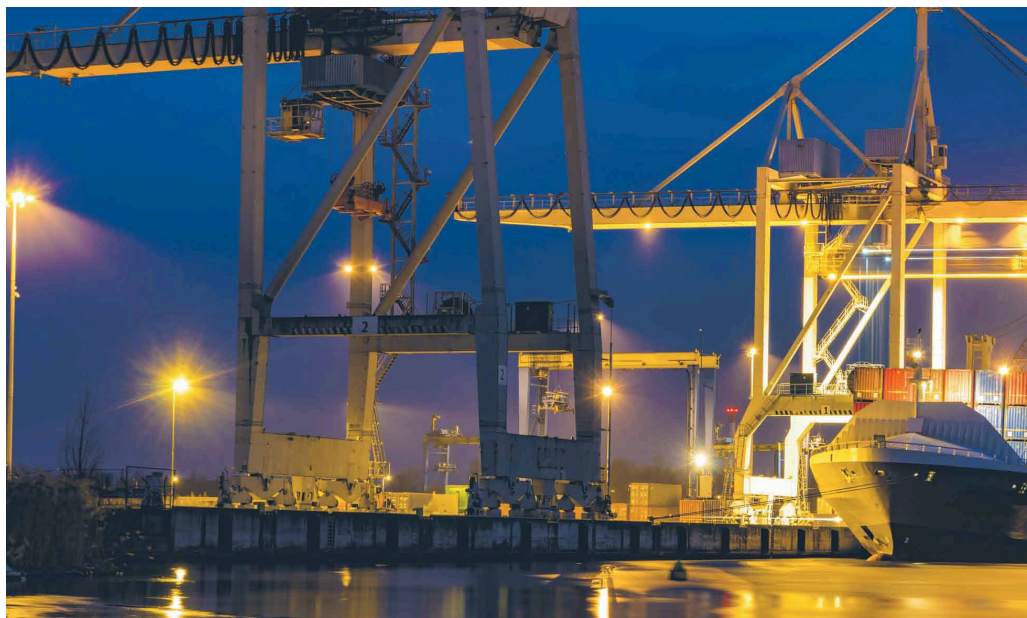
Poszczególne porty na swoim terenie rozkręcają inwestycje, które mają poprawić przepustowość. Na różne zadania Gdynia chce do 2022 r. przeznaczyć 550 mln zł. Dzięki temu zostanie m.in. pogłębiony tor podejściowy i wewnętrzne akweny portu, będą mogły tam wpływać największe statki – o zanurzeniu do ponad 15 m.

Liczne inwestycje szykuje też port w Gdańsku. Rozkręca się m.in. budowa parkingów buforowych, na których

ciężarówki będą w cywilizowanych warunkach czekać na rozładunek i załadunek. Pierwszy z nich oddano w marcu. Na parking, którego budowa kosztowała 5,5 mln zł, dostępne są 62 miejsca dla tirów. Kierowcy mogą skorzystać z zaplecza socjalnego, w którym znalazły się m.in. prysznice i toalety. Zarząd portu planuje budowę trzech kolejnych parkingów. Pierwszy z nich powstanie w roku 2020 przy ul. Nowej Portowej, drugi przy ul. Kontenerowej, a ostatni przy ul. Ku Ujściu. Łącznie będzie mogło tam parkować 500 ciężarówek.

Od zeszłego roku władze portu w Gdańsku prowadzą też rozbudowę układu drogowo-kolejowego. Te inwestycje mają poprawić poruszanie się ciężarówek i pociągów tuż przy Porcie Zewnętrznym. Za 176 mln zł powstają m.in. cztery nowe wiadukty drogowe oraz nowe tory do terminala kontenerowego i terminali węglowych. Te prace mają się zakończyć w 2020 r.

Z kolei w Porcie Wewnętrznym do końca roku



2020 gruntownie przebudowane zostaną nabrzeża: Obrońców Poczty Polskiej i Mew, Oliwskie, Zbożowe, Wisłoujście oraz Dworzec Drzewny. Pogłębiony do 18 m zostanie także tor wodny przy porcie. Dodatkowo ma być on także poszerzony, co umożliwi statkom ruch dwukierunkowy.

Dla Gdańska to ma być wstęp do znacznie większych inwestycji. Zarząd szykuje się do budowy całkiem nowej części – Portu Centralnego, który ma podwoić przepustowość – z około 50 do 100 mln ton towarów przeładowywanych rocznie. Na razie powstała szczegółowa koncepcja, która zakłada m.in. budowę 19 km

nabrzeży eksploatacyjnych i dziewięciu terminali. Zarząd portu chce realizować inwestycję w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Oznacza to, że w dużej części prace byłyby finansowane przez firmy prywatne, np. operatorów terminali morskich. Całość przedsięwzięcia może pochłonąć aż 12 mld zł. Pierwsze terminale miałyby zacząć działać w 2029 r.

Z kolei dla zespołu portów Szczecin-Świnoujście będzie pogłębienie i poszerzenie toru wodnego między tymi miastami. Umowę w tej sprawie podpisano we wrześniu zeszłego roku. Inwestycja warta 1,3 mld zł ma być ukończona w 2022 r.

Na tym tle gorzej wypadają inwestycje związane z poprawą dostępu do portów od strony lądu. Szczególnie poszkodowany czuje się port w Gdyni, który od lat zabiega o budowę nowej drogi dojazdowej. Teraz prowadzi tam praktycznie jedna, dość zniszczona arteria, z której mogą korzystać duże ciężarówki. To łącząca się z obwodnicą Trójmiasta Trasa Kwiatkowskiego, której budowa ślimaczyła się aż 34 lata. Jej elementem jest długa estakada, która biegnie nad szeregami prowadzących w stronę portu torów przeładunkowych. Przez to, że obiekt długo stał niedokończony, jego konstrukcja ciągle wy-

PREZENTACJA

Partner

PEKAES
more than expected

KOMPLEKSOWO I GLOBALNIE POTENCJAŁ PEKAES W SPEDYCCJI MORSKIEJ



Rozmawiamy z Kajetanem Jagłowskim, dyrektorem spedycji morskiej i lotniczej PEKAES

Jaka jest skala działania PEKAES w spedycji morskiej?

Transport drogą morską jest jednym z kluczowych elementów naszej działalności i stale zwiększamy wolumen sprzedaży w spedycji morskiej. Nasza firma dostarcza towary do najdalszych zakątków świata. Można powiedzieć, że działamy globalnie, współpracując z doświadczonymi i renomowanymi partnerami w Polsce i na świecie. Natomiast jesteśmy wyspecjalizowani w transporcie morskim na takich kierunkach jak: Daleki i Bliski Wschód, USA i Kanada oraz Basen Morza Śródziemnego.

Czy można powierzyć PEKAES kompleksową obsługę – jaki jest zakres Państwa usług?

Zdecydowanie. Kompleksowość usług to jeden z naszych wyróżników. Świadczymy zaawansowane usługi logistyczne na bardzo dużą skalę. Zajmujemy się zarówno obsługą ładunków „od drzwi” Klientów do portów na Bliskim i Dalekim Wschodzie, jak i realizujemy dostawy na terenie różnych krajów we współpracy z siecią lokalnych partnerów. Jeśli chodzi o ładunki, które do nas przyływają, możemy

sprawnie je przyjąć w polskich portach i stamtąd zorganizować dostawy w dowolne miejsce w Europie. Oprócz spedycji, transportu i przeładunku oferujemy liczne dodatkowe usługi portowe w kraju i za granicą. PEKAES posiada własne biura spedycji morskiej i portowej w Gdyni i Szczecinie. Zajmujemy się także pełną obsługą celną i aranżacją ubezpieczeń morskich.

W Gdyni znajduje się nowoczesny magazyn PEKAES – jaką odgrywa on rolę w systemie dystrybucji towarów?

Magazyn PEKAES znajduje się w bezpośrednim sąsiedztwie Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego i Gdynia Container Terminal oraz w pobliżu Obwodnicy Trójmiasta. Ponieważ jest on połączony z krajową siecią terminali dystrybucji drobnicowej PEKAES, możemy realizować sprawnie dostawy towarów prosto z portu w dowolne miejsce w kraju. Słowem, optymalizować procesy w obszarze całego łańcucha dostaw, dzięki czemu klienci zyskują kompleksową ofertę dostosowaną do ich potrzeb logistycznych i oczekiwań kosztowych.

Ostatnio wiele mówi się o nowym jedwabnym szlaku. Czy to popularny szlak w działalności PEKAES?

PEKAES jest bardzo aktywny zarówno na jedwabnym, jak i bursztynowym szlaku. Chciałbym podkreślić, że w wymiarze handlowej ważną rolę pełni SPEDCONT, spółka wchodząca w skład Grupy PEKAES, która zajmuje się obsługą pociągów wiozących towary z portów nad Bałtyku. Grupa PEKAES nieustannie inwestuje w rozwój przewozów towarów z Chin oraz z nadbałtyckich portów zlokalizowanych w Gdyni i Gdańsku. Rozbudowa terminalu przeładunkowego SPEDCONT w Łodzi to nasza odpowiedź na dynamiczny rozwój przewozów do i z Chin. Również impuls do dalszego rozwoju. Dzięki rozbudowie terminalu przeładunkowego w Łodzi zyskaliśmy duże moce przeładunkowe i możemy składować znacznie więcej kontenerów, co przekłada się na imponujące wyniki pod względem liczby transportów. Obecnie w ciągu tygodnia oferujemy 16-18 połączeń z oraz do portów w Gdyni i Gdańsku – w zależności od wolumenu.

Trwa przebudowa Portu Gdynia. Jakie ma ona znaczenie dla prowadzonej przez spółkę działalności?

Zmiany w obrębie infrastruktury Portu Gdynia pozwolą jeszcze lepiej wykorzystać zasoby Grupy PEKAES w spe-

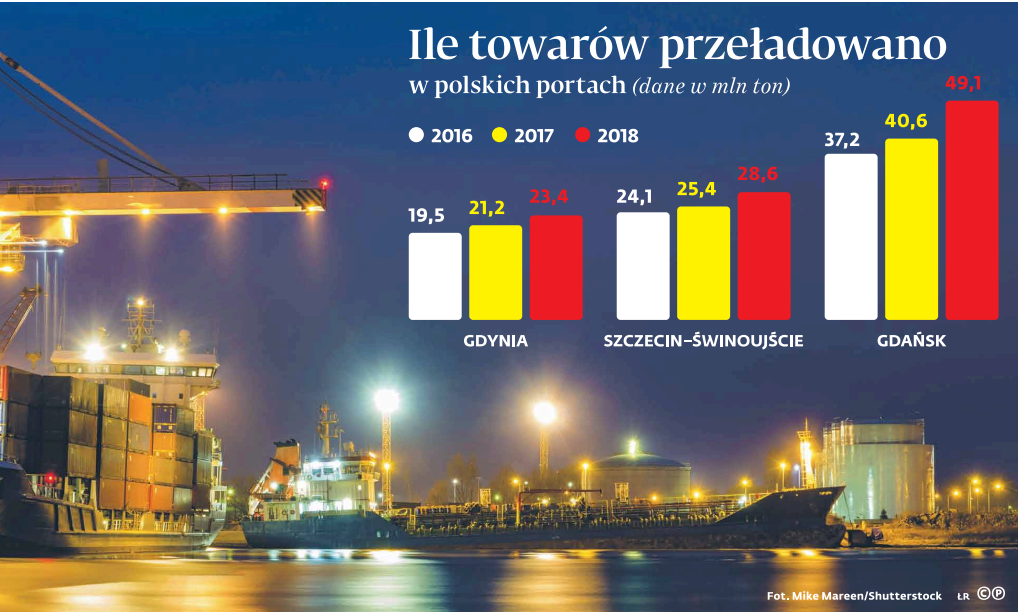
dycji morskiej w połączeniu z krajową siecią drobnicową PEKAES. Spodziewam się, że dzięki tej inwestycji dużo się zmieni na lepsze. Głównym celem inwestycji jest zapewnienie takich parametrów nawigacyjnych, aby do portu mogły zawiązać kontenerowce o długości nawet do 400 metrów, które obsługują bezpośrednie połączenia pomiędzy Europą a Azją. W obecnej sytuacji duże statki nie mają możliwości obrócenia się w akwenach wewnętrznych, przez co Gdynia pozostaje portem feederowym. Wpływanie dużych jednostek do Portu Gdynia w serwisach bezpośrednich pozwoli na konkurencję nie tylko z pobliskim Gdańskiem, lecz także i z innymi portami bałtyckimi. Tak więc rozbudowa portu w Gdyni oznacza dla PEKAES zwiększenie możliwości przewozu towarów i liczę, że już wkrótce będziemy mogli mówić o nowym Eldorado spedycyjnym w Gdyni.

PEKAES inwestuje znaczne środki w IT oraz infrastrukturę. Co się zmieniło w ostatnim czasie?

W ciągu ostatnich kilku lat wymieniliśmy znaczącą część terminali dystrybucyjnych, jak też otwieramy nowe lokalizacje. W tym roku PEKAES uruchomił nowoczesne terminale dystrybucyjne w Kielcach, Bydgoszczy i Białymstoku, a także oddaliśmy do dyspozycji klientów kolejną agencję celną, która znajduje się w Białymstoku. Inwestujemy mocno w infrastrukturę, nowoczesne rozwiązania IT i terminale, które pozwolą szybciej, sprawniej prowadzić operacje logistyczne. Również drogą morską, gdyż działamy jak naczynia połączone. Inwestujemy również w nowe trasy i połączenie na nowym jedwabnym szlaku.

Co decyduje, że klienci wybierają PEKAES?

Jesteśmy na tyle dużym graczem na rynku, że możemy sprostać największym wyzwaniom logistycznym. Jednocześnie możemy zagwarantować najwyższą jakość realizacji usług w zgodzie z wymogami dotyczącymi magazynowania i transportu określonych towarów. Co ważne, jesteśmy blisko naszych klientów. Nie bez znaczenia jest szerokie portfolio usług i ponad 60-letnie doświadczenie na rynku, a także zintegrowana informacja dla klienta, opieka handlowo-operacyjna oraz nowoczesne rozwiązania informatyczne. Przede wszystkim zaś rozległa sieć dystrybucyjna PEKAES. Z pewnością mamy wiele do zaoferowania i właściwie nieograniczony potencjał w realizacji operacji w różnych rejonach świata.



maga napraw. Trzeba było tam wprowadzić ograniczenia tonażowe odnośnie do nacisku na oś. Dodatkowo trasa często staje w korkach, bo okoliczne tereny w ostatnich latach mocno się zabudowały. Dlatego władze portu od kilku lat walczą o szybką budowę trasy alternatywnej. To planowana od dawna Droga Czerwona, która ma być przedłużeniem kończącej się w Gdyni Chyloni ekspresowej obwodnicy Trójmiasta (S6). Budowa nowej trasy ma kosztować 1 mld zł, a to znacznie przekracza możliwości samorządu Gdyni. Adam Meller, prezes portu w Gdyni, uważa, że tylko rząd może znaleźć środki na tę inwestycję. Ministerstwo Infrastruktury upiera się, że problem dojazdu do portu w Gdyni to sprawa miasta, bo prowadząca do portu trasa ma status drogi powiatowej, czyli zarządzanej przez miasto.

– Bez Drogi Czerwonej port w Gdyni nie będzie mógł się zbyt szybko rozwijać. Tymczasem pat wokół tej inwestycji wciąż trwa – komentuje Władysław Jaszowski, publicysta specjalizujący się w tematyce gospodarki morskiej. – Kilka tygodni temu zarząd portu Gdynia spotkał się w tej sprawie z ministrem infrastruktury Andrzejem Adamczykiem i ministrem gospodarki morskiej Mariem Gróbarczykiem, ale nie



Zdaniem ekspertów

WOJCIECH NIEWOLSKI

product manager multimodal w DB Schenker

Gdyniński port jest odpowiednio zagospodarowany i wyposażony, np. w miejsca parkingowe, ale brak działań w zakresie budowy dojazdu grozi paraliżem komunikacyjnym i utrudnia rozwój. Kolejna droga jest niezbędna, a ze względu na dostęp Gdyni do morza nie jest możliwe wybudowanie obwodnicy wokół miasta. Moim zdaniem apetyt na Drogę Czerwoną zmalał przez lata. Mówiono o przygotowywaniu projektu czy planach finansowania inwestycji ze środków unijnych. Jak wiadomo, bez wsparcia wielu różnych instytucji, miasto nie jest w stanie zrealizować tak ogromnej inwestycji.



ROBERT PASTRYK

dyrektor generalny Dachser Air & Sea Logistics Polska

Wydatna infrastruktura to zdecydowany priorytet, by móc odpowiednio wykorzystać potencjał portów w Gdańsku i Gdyni. Tylko mając zapewnioną dobrą komunikację drogową i kolejową z resztą kraju, terminale będą w stanie sprostać obsłudze szybko rosnących wolumenów towarów. Dachser Polska konsekwentnie rozwija bezpośrednie międzynarodowe połączenia

Pomysł Czerwonej Drogi miał być antidotum na zakorkowane miasto – stale przybywa samochodów i wzrasta natężenie ruchu. Projekt powstawał, gdy port w Gdyni był niekwestionowanym liderem w Polsce w zakresie przeładowywanych wolumenów. Jednak kilka lat temu jeden z największych armatorów związał się umową z DCT Gdańsk i dodatkowo utworzył bezpośredni serwis oceaniczny z Dalekiego Wschodu. Podobne decyzje podjęło wielu innych armatorów, rozbudowano terminal, powstały magazyny, a ułatwieniem dla transportu towarów od strony lądu jest trasa S7.

drobnicowe (LCL) przez porty polskie, co pozwala skrócić czas przewozu. W ramach tych połączeń przesyłki naszych klientów przeładowywane są również w porcie w Gdańsku, zatem sytuacja tego terminala jest dla nas bardzo istotna. Pozytywne jest, że prace nad rozbudową infrastruktury już trwają, co pozwala wierzyć, że komunikacja w najbliższej przyszłości zostanie usprawniona.

Powód? Kolejarze przeznaczili na roboty 1,1 mld zł, a najtańsza oferta opiewała na blisko 2 mld zł brutto. Rząd w końcu znalazł dodatkowe środki na ten cel. Po kilkumiesięcznym pośli-

zgu wybrano też wykonawców przebudowy torów do portu w Gdańsku. Łącznie rząd musiał dołożyć do inwestycji kolejowych w rejonie portów trójmiejskich aż 1,2 mld zł. Teraz koleja-

rze muszą się spieszyć, żeby zakończyć te inwestycje do końca 2023 r. To ostateczny termin rozliczenia dotacji unijnej w ramach bieżącej perspektywy budżetowej.

PREZENTACJA

KLIENCI POLECAJĄ NAS SWOIM KONTRAHENTOM

Partner

Expeditors®
You'd be surprised how far we'll go for you.

Edukujemy, przedstawiamy korzyści, wypracowujemy rozwiązania – wszystko to, aby usprawnić łańcuch dostaw na każdym jego etapie.

W związku z dynamicznym rozwojem naszej firmy na polskim rynku pojawiła się potrzeba aż trzykrotnego zwiększenia powierzchni magazynowo-logistycznej w stosunku do dotychczas zajmowanej. Po wnikliwym rekonesansie rynku udało się podpisać umowę z firmą Hillwood na wynajem magazynu o pow. ponad 5100 mkw., gdzie rozpoczynamy swoją działalność już w czerwcu br.

Widząc zainteresowanie klientów magazynem czasowego składowania oraz składem celnym, już w 2016 r. uzyskaliśmy certyfikat AEO F, który uwiarygadnia naszą pozycję na rynku agencji celnych oraz bezpiecznego magazynowania.

Następnie uzyskiwaliśmy pozwolenia w zakresie:

- odpraw w procedurze uproszczonej z możliwością zastosowania VAT-u odroczonego (art. 33a) – w polskich portach oraz m.in. w Warszawie, Opolu, Krakowie, Bielsku-Białej,
- odpraw czasowych wraz z możliwością zastosowania procedur uszlachetnienia czynnego i biernego,
- obsługi towarów podlegających kontroli sanitarnej we własnym składzie celnym.

Tak szeroki wachlarz usług pozwala nam przygotować rozwiązanie magazynowe dla prawie każdego łańcucha dostaw i wszystkich typów towarów.

Jesteśmy w stanie zaoszczędzić nie tylko finanse naszych klientów, lecz także skrócić czas dostawy. W Polsce niewiele jest składów celnych oferujących przestrzeń na ponad 6,1 tys. miejsc paletowych oraz magazynów czasowego składowania na 1 tys. miejsc paletowych.

Wykorzystując swoje doświadczenie, nową infrastrukturę magazynową oraz wpisując się w trendy TSL, zdecydowaliśmy się również zaoferować serwis kolejowy FCL & LCL do/z Chin.

Lokalizacja oraz sam projekt części cross-dockowej (osiem doków plus rampa „zero”) pozwala na sprawną konsolida-



cję i dekonsolidację w Pruszkowie, a następnie przewóz z lub do Malaszewicz do dalszego transportu. Bezpośrednia współpraca z operatorami kolejowymi zdecydowanie zwiększa naszą konkurencyjność.

Wykorzystując własną siatkę połączeń liniowych między europejskimi hubami (2250 ciężarówek z 15 mln kg przesyłek miesięcznie), przewożymy towar właściwie przez noc, umożliwiając tym samym dostęp oddziałów Expeditors z krajów ościennych do nowego jedwabnego szlaku.

Aby zaspokoić potrzeby oraz plany rozwojowe Expeditors Polska oraz naszych klientów, dysponować będziemy magazynem wysokiego składowania. W celu optymalnego zagospodarowania powierzchni stosujemy nowoczesne rozwiązania, wdrażając wózki systemowe VNA poruszające się po pętli indukcyjnej oraz zaimplementujemy skanowanie RF, co jest już normą u nowoczesnych operatorów logistycznych. Zintegrowanie terminala przeładunkowego oraz magazynu logistycznego pozwoli zmniejszyć liczbę operacji przeładunkowych, co w efekcie przełoży się na bezpieczeństwo przesyłek oraz skróci czas realizacji zleceń. Nasza kalkulacja wykazała, że zastosowanie systemu VNA pozwala na zwiększenie miejsc paletowych o 30 proc. na tej samej powierzchni oraz zwiększenie liczby ruchów paletowych do nawet 60/godz. przy pracy jednego wózka VNA. Pętla indukcyjna wraz z nastawionymi w oprogramowaniu

wozków parametrami gniazd w regałach minimalizując ryzyko wypadków, uszkodzeń sprzętu czy uruchomienia wózka przez osobę nieupoważnioną lub nieprzeszkoloną.

W tym momencie nasze realne zapotrzebowanie przeładunkowe to ok. 600 t miesięcznie, przestrzeń magazynowa jest oczywiście zaprojektowana z myślą o znacznej ekspansji potrzeb operacyjnych. Pełen monitoring CCTV, ochrona przeciwpożarowa, kontrola dostępu to już dziś niezbędne elementy.

Nasze pruszkowskie centrum logistyczne będzie miejscem przyjaznym dla pracowników oraz odwiedzających kierowców. Znajdzie się w nim m.in. nowoczesne zaplecze socjalne oraz wygodna strefa oczekiwania dla kierowców na czas przeładunku. Chcemy utrzymywać pozycję pierwszego wyboru wśród przewoźników drogowych.

Trzecie miejsce w zeszłorocznej edycji rankingu to potwierdzenie nie tylko mocnej pozycji w realizacji frachtów lotniczych, lecz również naszej specjalizacji w przesyłkach drop shipment, next flight out, hand carry, AOG (włączając transport silników) czy organizacji transportów charterowych. Dzięki sprawnej obsłudze i ciekawym rozwiązaniom wypracowanym wspólnie z liniami lotniczymi i agentami handlingowymi (np. tail to tail na płycie lotniska, gdzie towar ze względu na pilność dostawy i krótki czas połączenia między lotami nie musi przechodzić przez magazyn operatora handlingowego, a jest bezpośrednio przeładowywany z samolotu do samolotu) obecni klienci angażują Expeditors Polska do coraz nowszych i bardziej wymagających projektów, rekomendując jednocześnie nasze usługi w swojej branży aviation, która potrafi być niezwykle wrażliwa na czas.

Posiadany przez Expeditors status zarejestrowanego agenta pomaga w kreowaniu nowatorskich rozwiązań, a we współpracy z klientami ze statusem znanego nadawcy pozwala na procesowanie przesyłek w bezpiecznej ścieżce, co oznacza unikanie prześwieciania towaru na samych lotniskach. Jednocześnie jesteśmy ambasadorami certyfikowania naszych klientów jako znanych nadawców, z czym, jak wiemy, polscy przedsiębiorcy nie radzą sobie zbyt dobrze. Edukujemy, przedstawiamy korzyści, wypracowujemy rozwiązania – wszystko to, aby usprawnić łańcuch dostaw na każdym jego etapie.



Kierowcy liczą na nowy Europarlament

PRAWO **Pakiet mobilności**, który wprowadza kluczowe zmiany w kwestii delegowania kierowców, czasu jazdy, przerw i odpoczynków, oraz dostępu do rynku przewozów (kabotaż) spędza sen z powiek polskim przewoźnikom. Czy Parlament Europejski zmieni niekorzystne dla naszych kierowców rozwiązania?

Patrycja Otto
Krzysztof Śmietana
dgp@infor.pl

Firmy obawiają się przede wszystkim dodatkowych obowiązków administracyjnych, ale też znacznie wyższych kosztów działal-

ności. Dlatego wciąż mają nadzieję, że uda się prze-walczyć korzystniejsze za-pisy. Na razie – na początku kwietnia – Parlament Euro-pejski przyjął sprawozdanie w sprawie Pakietu Mobil-ności. Rozwiązania, które przyjęto wtedy, mocno nie

zadowalają polskich prze-woźników. Liczą, że nieko-rzystne zapisy uda się jesz-cze zmienić. Teraz jest na to nadzieja, bo Bruksela ma powrócić do prac nad tym dokumentem. Tematem mają się zająć nowy Euro-parlament i to on przyjmie

ostateczny kształt zapisów. Kilka dni temu minister in-frastruktury Andrzej Adam-czyk temat Pakietu Mobil-ności poruszył w czasie posiedzenia Rady Unii Eu-ropejskiej ds. Transportu, Telekomunikacji i Energii. Prowadził też rozmowy w tej sprawie z unijną ko-misarz ds. transportu Vio-lettą Bulc.
– Polska i kraje wspiera-jące nas liczą, że nowy skład Parlamentu Europejskiego, w tym komisji transportu wróci do tematu pracow-ników delegowanych i pakie-tu mobilności i przeforsuje korzystne dla nas zapisy. Je-

śli tak się nie stanie, kraje skierują skargę do Trybu-nału Sprawiedliwości Unii Europejskiej – stwierdził minister
Maciej Wroński, pre-zes Związku Pracodaw-ców „Transport i Logistyka Polska” ocenia, że ostatnia wersja zapisów pakietu jest skrajnie niekorzystna.
– Jeżeli wersja ta zosta-nie utrzymana, dla pol-skiej gospodarki oznacza to likwidację przeszło po-łowy miejsc pracy w mię-dzynarodowym transporcie drogowym – branży, która zatrudnia ponad 300 ty-sięcy pracowników. Pakiet

to także zwiększenie koszt-ów eksportu dla polskich towarów, których przeszło 80 procent wysyłanych jest na rynki Unii Europejskiej transportem samocho-dowym – ocenia Wroński.
Dodaje, że za forsowane zmiany na samym końcu zapłaci cała unijna gospo-darka, europejski pracow-nik i europejski konsument. Ten ostatni nie tylko będzie miał mniejszy wybór towa-rów na półkach, ale także znacznie wyższe ceny.
Po pierwsze zmiany mają dotyczyć zagranicznej płacy minimalnej dla kierowców.

dokończenie na str. 24

PREZENTACJA

Partner



ROZPĘDZONY POLSKI TRANSPORT HAMOWANY PRZEZ PRZETERMINOWANE DŁUGI



Sławomir Grzelczak,
prezes BIG InfoMonitor

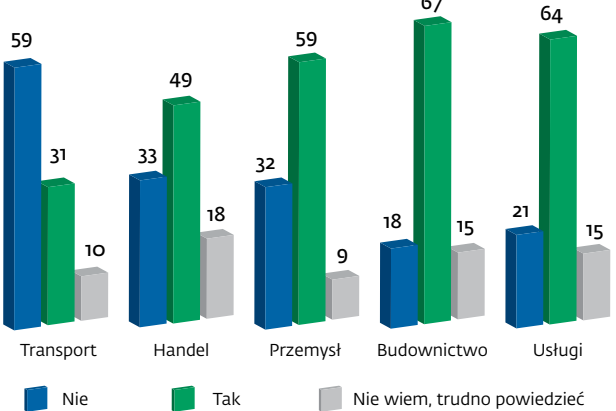
Większość przedsiębiorców oferujących usługi transportowe nie zdecydowałoby się jeszcze raz na taki biznes. Tak negatywnego nastawienia do prowadzonej działalności nie ma w żadnej innej branży. Przyczyna? Przede wszystkim brak terminowych płatności od partnerów biznesowych. Firmy transportowe nie dostają pieniędzy i same też mają spore trudności z opłaceniem swoich zobowiązań.

Nie ma drugiej takiej branży na rynku, której przed-siębiորcy tak bardzo żałują tego co robią. Sześciu na 10 przedstawicieli firm transportowych nie uruchomiłoby ponownie działalności gospodarczej zajmującej się usłu-gami transportowym. W handlu, który zajął w tej kate-gorii drugie miejsce, drugi raz nie weszłoby w podobny biznes trzech na 10 przedsiębiorców – wynika z badania przeprowadzonego na zlecenie Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor przez Instytut Keralla Research. Jednym z głównych powodów tak pesymistycznego postrzegania branży są opóźnienia płatności od odbiorców usług. Podkreśla to, aż sześć na 10 ankietowanych przedsiębiorstw transportowych. Znacznie dalej na liście barier znalazły się kłopoty z pozyskaniem wykwalifikowanych pracow-ników oraz kapitałochłonność, wskazało na nie trzech na 10 badanych.
Kłopoty z uzyskiwaniem należności od odbiorców po-twierdzają też cykliczne analizy pokazujące w której bran-ży najwięcej firm skarży się na opóźnienia płatności od swoich kontrahentów. Gdy mowa o opóźnieniach w ciągu ostatnich 6 miesięcy o ponad 30 dni, najczęściej sygna-lizują je właśnie firmy transportowe – około 70 proc., gdy opóźnienia wydłużają się do ponad 60 dni transport również jest w czołówce i o kłopotach informuje ok. 60 proc., podczas gdy wśród ogółu firm udział poszkodowa-nych przez kontrahentów wynosi ok. 50 proc. Kto przede

wszystkim zamawia usługi transportowe i za nie nie płaci? Nie ma reguły. Kłopotów z uzyskaniem pieniędzy za świadczone usługi firmom transportowym przysparza-ją zamawiający z różnych branż. Taka odpowiedź pada najczęściej (38 proc.), dalej są siostrzane firmy z branży, dla których inne przedsiębiorstwa transportowe pracują jako podwykonawcy (36 proc.). Na miejscu trzecim znalazł się przemysł (16 proc.).
Dane te, to niepokojący sygnał, zarówno dla branży, jak i całej gospodarki. Problemy ze ściąganiem zapłaty od kontrahentów rodzą przykre konsekwencje. Regułą bo-wiem jest, że firmy, które nie otrzymują należności na czas, same zaczynają opóźniać płatności swoim dostaw-com przyczyniając się do powstawania zatorów płatni-czych. Transport jest tego najlepszym przykładem. Od-setek niesolidnych płatniczo firm w sektorze transport i gospodarka magazynowa należy do jednego z najwyż-szych w całej gospodarce i wynosi 8,7 proc. Kłopoty ma prawie co jedenaste przedsiębiorstwo. Dla porównania wśród wszystkich firm udział niesolidnych wynosi 6,3

Czy zakładając ponownie firmę wybrałbyś tę samą branżę?

(dane w proc.)



Źródło: BIG InfoMonitor, badanie Keralla Research wśród 500 mikro, małych i średnich firm, kwiecień 2019 r.

proc., co oznacza, że nie płaci na czas co szesnasta fir-ma. Gorzej niż w transporcie jest jedynie wśród przed-siębiորstw zajmujących się dostawą wody, gospodarką śmieciami i odpadami (9,1 proc.).
Jak wynika z danych Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor oraz Bazy Biura Informacji Kredytowej na koniec pierw-szego kwartału 2019 r. zaległości wobec partnerów biz-nesowych i banków miało prawie 29 tys. przedsiębiorstw transportowych. Mowa tu o opóźnieniach min. na kwotę 500 zł, przeterminowanych o co najmniej 30 dni, zarów-no firm działających, zawieszonych jak i zamkniętych. Wgłębiając się w dane Rejestru Dłużników BIG InfoMo-nitor oraz BIK, można zauważyć, że problem częściej mają przedsiębiorstwa specjalizujące się w „drogowym przewozie towarów”. Stanowią ok. 56 proc. firm sektora transport i gospodarka magazynowa, ale wśród dłużników mają 72 proc. udział. Partnerzy biznesowi tych przed-siębiորstw powinni mieć szczególne powody do obaw co do terminowych rozliczeń, bo niesolidni dłużnicy stanowią tu ponad 11 proc. Całkowita wartość nieopłaconych zo-bowiązań sektora transport i gospodarka magazynowa przekroczyła na koniec marca 1,67 mld złotych. Przez rok kwota ta zwiększyła się o 37 proc. znacząco wyprzedza-jąc dynamikę wzrostu zaległości firm z całej gospodar-ki, gdzie było to 27 proc. Tak jak w liczbie niesolidnych dłużników, tak i w kwocie zaległości dominuje drogowy transport towarów, jego przeterminowane zobowiązania przekraczają 1,25 mld zł. Średnia zaległość w całej branży transportowej, na koniec pierwszego kwartału doszła do 57,7 tys. zł. W porównaniu z handlem, przemysłem czy budownictwem jest to dużo mniej, wyższe jest jednak rozpowszechnienie firm z kłopotami.
Co robić, by nie dołączyć do grona firm z zaległościami? Przede wszystkim dbać o terminowy spływ należności. Nie obawiać się zerwania relacji i przypominać o zobo-wiązaniu. Nie dopuszczać do przeciągania płatności, bo na reakcję może być za późno. Twardą windykację warto poprzedzić wysłaniem wezwania do zapłaty z informacją o możliwości wpisu do rejestru dłużników BIG. Dłużni-kom, którzy nie zapłacą i zostaną wpisani do rejestru, prędzej czy później obecność na liście dłużników zablo-kuje dostęp do kredytów, leasingu czy faktoringu, a może też stanąć na przeszkodzie w zawarciu kontraktu, jeśli kontrahent dowie się o długach i nie będzie chciał ryzy-kować współpracy.



CZAS NA ZAGRANICĘ

Nie można stać w miejscu, jeśli chce się rozwijać. Dlatego w 2017 r. zapadła decyzja o rozszerzaniu działalności na rynkach zagranicznych. Zaczęło się od otwarcia biura w Hamburgu. W planach są kolejne, m.in. w Szwecji i Czechach – mówią Bartłomiej Glinka i Marek Rostkowski, założyciele Omida Group

Dlaczego firma od 2017 r. stawia na rozszerzanie działalności na rynku zagranicznym?

Ponad połowę naszych kontrahentów stanowią obecnie klienci zagraniczni. To wskazuje na to, że wcale nie musimy mieć biura poza Polską, aby ich pozyskiwać i obsługiwać. Jednakże wraz ze wzrostem polskiego eksportu potrzeba było coraz więcej samochodów do realizowania na ich rzecz przewozów. Aby zapewnić ciągłość ruchu, potrzebne były też lepsze kontrakty importowe. Mając biuro operacyjno-handlowe w kraju klienta, nie tylko zyskujemy większą mobilność, ale też większe zaufanie, co przekłada się na większe możliwości dla nas do rozwoju firmy, a także ułatwia budowanie relacji biznesowych. Dlatego zdecydowaliśmy się na zaistnienie z oddziałami również za granicą. Decyzji sprzyjały dodatkowo rosnące przychody. Są na tyle duże, że strategicznym posunięciem jest budowa naszej firmy poza granicami Polski. Powodem rozwoju firmy poza Polską nie jest natomiast to, że w kraju doszliśmy już do ścian. Zatem by dalej rosnąć, musimy szukać odbiorców na nasze usługi na innych rynkach. W Polsce wciąż jest dla nas miejsce, do tego jest go na tyle dużo, że mamy możliwości zwiększania przychodów.

Gdzie powstał pierwszy oddział firmy poza Polską i czy będą kolejne?

Zadebiutowaliśmy z zagranicznym biurem w Hamburgu. To kraj, na którym jesteśmy najbardziej aktywni poza Polską. Dlatego zdecydowaliśmy się zacząć od Niemiec. Następna w kolejności będzie Szwecja, a potem planujemy otworzyć oddział w Czechach.

Dlaczego wybór padł na te kraje?

Wybór lokalizacji zależy w dużej mierze od potencjału danego rynku, ale też od wielkości obrotów i bilansu handlowego Polski z danym krajem. Z Niemcami Polska ma blisko 30-proc. wymianę handlową, dlatego biuro w tym kraju wydawało się dobrym wyborem.

A kraje nordyckie. Skąd pomysł, by tam zaistnieć?

Od samego początku istnienia firmy rozwijaliśmy traffic na kraje nordyckie, a jak się na czymś koncentrujesz, to wtedy to rośnie. Obecnie na kierunek krajów nordyckich mamy przeznaczone 130 dużych aut, a nasz roczny generowany przychód w tym regionie to 60 mln zł. To stawia nas na pozycji lidera na tym kierunku. Poza tym nasza główna siedziba jest w Trójmieście, blisko portów. Zatem lokalizacja również pomogła w rozwoju biznesu w krajach nordyckich, a także wpłynęła na decyzję o nowym oddziale.

Obecnie rozważamy otwarcie biura w Szwecji w okolicach Helsinborgo – ważnego punktu ekonomicznego i logistycznego.

Jakie są główne zalety posiadania przedstawicielstwa za granicą?

Za granicą można wyraźnie zaobserwować lokalny patriotyzm. Przejawia się on w tym, że działające tam firmy chcą robić biznes ze swoimi, czyli z innymi polskimi firmami, które się tam znajdują. Zatem otwierając biuro za granicą, możemy brać udział w przetargach na zupełnie innych warunkach, a dokładnie, startując w nich z zupełnie innej pozycji. Coraz więcej polskich firm jest sprzedawanych. Mam tu na myśli fuzje i przejęcia, w związku z którymi czasami Polska strona traci gestię transportową, czyli ośrodek decyzyjny w zakresie zawierania kontraktów jest przenoszony do siedziby głównej danej korporacji, często zagranicznej. Z tej perspektywy upatrujemy w dalszej globalizacji zagrożenia dla Polski i właśnie idąc drogą rozwoju za granicą, chcemy je wyeliminować.

Są też wady?

Jeśli chodzi o wady, to można na pewno wymienić przeszkody formalno-prawne, koszty utrzymania, które są wyższe niż w przypadku oddziału w Polsce, czy trudności wynikające z nieznajomości lokalnego prawa. Ciekawostką jest to, iż nagle w naszych oczach Polska stała się niemal rajem podatkowym w porównaniu z Niemcami czy Holandią – podatki tam są znacznie wyższe niż w naszym kraju.

Jakie plany ma firma na polskim rynku? Czy w związku z tym, że stawia na zagranicę, wstrzyma się z inwestycjami w kraju?

Absolutnie nie. Polski rynek był, jest i będzie dla nas ważny. Dlatego nie zamierzamy zaprzestać na nim inwestycji, które są konieczne do dalszego rozwoju naszej firmy. Dowodem na to jest nasza nowa strategia. Zgodnie z nią w ciągu najbliższych trzech lat mamy zamiar osiągnąć przychody na poziomie 1 mld zł. Przychody grupy Omida od samego początku, czyli od czasu założenia firmy w 2010 r., rosły

bardzo dynamicznie, żeby w 2019 r. osiągnąć poziom niespełna 700 mln. Zakładając średni wzrost roczny na poziomie 15, a może nawet 20 proc., wydaje się, że oczekiwany poziom sprzedaży zrealizujemy najpóźniej w ciągu trzech lat.

Zatem Polska to już nie jest piaskownica. By jednak osiągnąć zakładany cel, potrzebne są nam wydajne systemy wspierające zarządzanie czy systemy operacyjne. Dlatego bardzo mocno angażujemy się w rozwój działu IT, który ma za zadanie cyfryzację i automatyzację procesów. Poza tym nowoczesnych rozwiązań na polu IT oczekuje też rynek, w tym nasi kontrahenci, bo to przyspiesza i usprawnia pracę po obu stronach.

Dodam, że nasza pozycja w polskim sektorze usług transportowych całopojazdowych jest już wysoka, ale nie jesteśmy jeszcze liderem w tej dziedzinie. Dlatego naszym celem jest również uplasowanie się na pierwszym miejscu w tej kategorii. Chcemy to osiągnąć, pozyskując nowe kontrakty. Drogą do tego ma być agresywna polityka handlowa i HR. Dziś jedna trzecia wszystkich przychodów, to jest około 230 mln zł, stanowi produkt Sea and Air, który rozwija się bardzo dynamicznie. W dobie globalizacji i coraz niższych kosztów frachtu morskiego cieszymy się, że coraz więcej firm kupuje i sprzedaje na innym kontynencie. Sądzymy, że ten proces będzie się pogłębiał, na czym będzie zyskiwała nasza firma.

Co w tej chwili napędza rynek logistyki w Polsce i w Europie?

Od 10 lat mamy silnie rosnącą gospodarkę. Pomaga oczywiście dobra światowa koniunktura. To dzięki niej my, spedycytorzy, mamy co robić.

Jaka przyszłość czeka branżę?

Śledzimy wszystkie nowości techniczne. Staramy się brać udział we wszystkich największych targach logistycznych, m.in. w Monachium. To pozwala nam być o krok przed konkurencją, a tym samym przygotowywać się z wyprzedzeniem do następujących zmian na rynku. Sądzymy, że w najbliższych latach dynamicznie będzie rozwijał się transport intermodalny. Mam tu na myśli intereuropejskie przewozy typu szyna – droga. Będą się rozwijały różne warianty tego rodzaju przewozów, ale najważniejsze jest to, że w Polsce jest już pod to gotowa infrastruktura terminali. Dodatkowo postępuje modernizacja trakcji kolejowych. Zatem nasz kraj może zyskać na nowym trendzie i firmy, które chcą z niego skorzystać, powinny już zacząć się przygotowywać.

Jak firma radzi sobie z brakiem rąk do pracy?

Od samego początku stawialiśmy strategicznie na silną współpracę z firmami rekrutacyjnymi, a od niedawna mamy też swój własny i silny wewnętrzny dział HR. Poza tym cały czas dbamy o nasz employer branding, chcemy być postrzegani jako atrakcyjny pracodawca stwarzający realne, a nie teoretyczne możliwości rozwoju.

Dodatkowo prowadzimy różne działania w obszarze CSR, oddając część naszego czasu i pieniędzy społeczeństwu, wspieramy przedsiębiorczość poprzez fundację Columbus, pomagamy młodzieży w różnych dyscyplinach sportowych takich jak piłka nożna, tenis, pływanie. To wszystko ma pomóc potencjalnemu klientowi lub pracownikowi wybrać naszą organizację.

Jakie są współczesne wyzwania firm transportowych?

Zmienili się?

Rosnąca emigracja i problemy z tym związane, rosnące ceny paliw, niepewność makroekonomiczna, wojna handlowa USA-Chiny, niepewna sytuacja w Turcji i w Rosji, która jeszcze nie tak dawno była ważnym partnerem handlowym Polski. Tak w skrócie podsumowałbym wyzwania, z którymi w najbliższej przyszłości przyjdzie się zmierzyć sektorowi, a może bardziej z konsekwencjami, jakie mogą z nich wynikać dla rynku. Najważniejszą jest oczywiście spowolnienie gospodarcze, o którym coraz głośniej jest mowa. Branża transportowa jest natomiast barometrem wszelkich zmian zachodzących na rynku. Jeśli europejska gospodarka spowolni, Polska z całą pewnością w mniejszym bądź większym stopniu to odczuje. Nastąpi nadpodaż przewoźników w stosunku do potrzeb, co przełoży się na spadki stawek frachtowych, a to z kolei doprowadzi w ostateczności do upadku wielu firm przewozowych. Podobna sytuacja miała już miejsce w 2008 r., kiedy to musieliśmy się zmierzyć z ostatnim kryzysem. Dodatkowo trzeba również pamiętać o silnej korelacji między spowolnieniem gospodarczym a moralnością płatniczą klientów, co wpływa bezpośrednio na cash flow firm, który to jest najważniejszy w działalności firm transportowych.

A jakich zagrożeń upatrują panowie dla branży?

Jeśli chodzi o zagrożenia, to są nimi brak kierowców i rosnące koszty działalności w związku z choćby drożącym paliwem. Przed tym nie ma ucieczki. Trzeba jednak robić inwestycje, które zmniejszą negatywny wpływ tych czynników na biznes. My poczyniliśmy już pewne projekty w tym zakresie i strategicznie stawiamy na systemowe rozwiązanie problemów transportowych naszych klientów.

Rozm. PO

Zlikwidować wąskie gardła na szlaku z Chin do Europy

PRZEWozy Polska może odegrać kluczową rolę na nowym jedwabnym szlaku. Aby lepiej **wykorzystać położenie**, szykowane są nowe inwestycje kolejowe

Krzysztof Śmietana
krzysztof.smietana@infor.pl

W najbliższych latach Chiny będą umacniać pozycję lidera w handlu międzynarodowym. Według danych Światowej Organizacji Handlu w 2018 r. wartość eksportu z Państwa Środka wzrosła o 10 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Rośnie m.in. transport towarów z Chin do Europy. W tym przypadku coraz większą rolę odgrywa nowy jedwabny szlak, na którym przewóz towarów odbywa się koleją. W 2017 r. na tej trasie przewieziono 350 tys. TEU (jednostka objętości równa jednemu kontenerowi o długości 20 stóp). Rok później było już 450 tys. kontenerów. Według chińskich prognoz za około 10 lat pociągi przewiozą na tej trasie aż 1 mln kontenerów.

Polska ma w przypadku nowego jedwabnego szlaku strategiczne położenie. Ogromna część pociągów z Chin do Europy Zachodniej musi przejeżdżać przez nasz kraj. Tylko czy to położenie właściwie wykorzystujemy? Co jakiś czas słychać głosy, że ze względu na różne wąskie gardła pojawiają się próby ominięcia Polski. Kolejarze zarzekają się jednak, że prowadzą inwestycje, które mają udrożnić główne trasy i zlikwidować wąskie gardła.

Jednym z głównych graczy przy obsłudze przewozów towarów z Chin chce być spółka PKP Cargo. Teraz zapowiada, że do 2020 r. rozbuduje bramę z Chin do Europy, czyli terminal kolejowy w Małaszewiczach koło Terespoła. To około 5 km od granicy z Białorusią. Znajduje się tam jeden

z największych w Europie suchy port przeładunkowy, gdzie towary przeładowuje się z toru szerokiego, który można spotkać na terenie byłych krajów ZSRR, na tor normalny. Terminal w Małaszewiczach w ostatnich latach odnotowuje dynamiczny wzrost obsługiwanych pociągów. W 2018 r. było ich 2,2 tys., podczas gdy jeszcze w roku 2011 zaledwie 17. Według obliczeń spółki PKP Cargo, w 2018 r. ponad 98 proc. obsługiwanych kontenerów w Małaszewiczach jechało z lub do Chin.

– Obecnie terminal w Małaszewiczach jest w stanie przyjąć rocznie 2825 pociągów. Chcemy, aby nadal dynamicznie się rozwijał, dlatego zarządzająca nim spółka PKP CARGO CL Małaszewicze, należąca do Grupy PKP Cargo, pozyskała

unijne dofinansowanie na jego rozbudowę. Po zakończeniu prac, do końca 2020 r., będzie w stanie przyjąć 3285 pociągów – informuje Czesław Warszewicz, prezes PKP Cargo.

Podczas niedawnego Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach prezes Urzędu Transportu Kojowego Ignacy Góra stwierdził, że trzeba tworzyć coraz więcej warunków do tego, by transport z dalekiego Wschodu w jak największym stopniu korzystał z polskich linii kolejowych, którymi prowadzą europejskie szlaki transportowe. Chodzi o linię E2o od granicy z Niemcami przez Poznań, Warszawę do granicy z Białorusią w Terespolu i o przebiegającą na południu Polski linię E3o ze Zgorzelca przez Wrocław, Katowice, Kraków do



Medyki na granicy z Ukrainą. Ignacy Góra zauważył, że prowadzona obecnie modernizacja terminalu w Małaszewiczach w perspektywie 5-10 lat może nie wystarczyć. Według niego potrzebne są kolejne graniczne przejścia kolejowe na Wschodzie kraju. Prezes spółki PKP Polskie Linie Kolejowe Ireneusz Merchel zapowiedział jednak niedawno znacz-

ną rozbudowę kolejowego przejścia w Terespolu. Teraz jest one przystosowane do obsługi 14 pociągów towarowych na dobę. Rozbudowa pozwoli zwiększyć liczbę obsługiwanych pociągów do 40-50 na dobę. Na razie spółka PKP Polskie Linie Kolejowe zleciła prace projektowe. Roboty budowlane przewidziano w latach 2022-2024. Oprócz ułożenia nowych torów postojowych

PREZENTACJA

PEKAES – BIZNES MIERZONY KILOMETRAMI I METRAMI SZEŚCIENNymi

Partner

PEKAES
more than expected



Rozmawiamy z Markiem Tkaczykiem, dyrektorem sieci międzynarodowej PEKAES

PEKAES obchodził w ubiegłym roku okrągły jubileusz – 60 lat działalności na rynku. Jak zmieniła się firma na przestrzeni tych lat w kontekście świadczonych usług?
Z pewnością firma transportowa z lat 50. rozwinęła skrzydła, stając się jednym z głównych graczy w zakresie usług logistyczno-intermodalnych jako Grupa PEKAES. Spółka przeobraziła się z roli przewoźnika do roli czołowego operatora logistycznego w kraju.

Jakie usługi wsparły rozwój firmy w kolejnych latach?
W latach 90. nasza firma rozszerzyła zakres usług, oferując – oprócz międzynarodowej i krajowej spedycji oraz transportu – także usługi logistyczne oraz serwisowo-handlowe. Zaczęliśmy budować sieć drobnicy krajowej i międzynarodowej. A wkrótce rozwinęliśmy na dużą skalę usługi intermodalne, wykorzystując infrastrukturę i kompetencje spółek wchodzących w skład Grupy – SPEDCONT i CHEMI-

KALS. Obecnie z dumą mogą powiedzieć, że PEKAES znajduje się w ścisłej czołówce operatorów na polskim rynku w zakresie usług drobnicowych i od kilku lat rozwija ten segment w dwucyfrowym tempie.

Jaki jest obecnie zasięg działania PEKAES?

Realizujemy dostawy ładunków do najdalszych zakątków świata. Posiadamy 16 partnerów zagranicznych w 32 kluczowych krajach Europy i Azji, a zasięg naszej działalności obejmuje Europę, Daleki i Bliski Wschód, Stany Zjednoczone i Kanadę. Sukcesywnie rozwijamy sieć połączeń międzynarodowych. Pojawiają się zarówno nowe trasy, jak i zwiększamy częstotliwość naszych połączeń. PEKAES uruchomił trzy stałe, codzienne linie obsługujące przewozy pomiędzy Polską a Niemcami, codzienne połączenia drobnicowe z Austrią, Rumunią, Czechami i Słowacją, jak również nowe połączenia z Francją, Szwajcarią i Holandią. Zwiększyliśmy również częstotliwość wyjazdów eksportowych na południe Europy. Z jednej więc strony skupiliśmy się na tworzeniu nowych linii drobnicowych w Europie, a z drugiej na rozwoju usług intermodalnych, aktywnie działając we współpracy z kontrahentami z Chin. Od momentu uruchomienia nowego jedwabnego szlaku zajmujemy się obsługą celną i transportem towarów na trasie Chiny-Europa-Chiny. Zawijamy nowe partnerstwa i stale rozbudowujemy naszą międzynarodową sieć drobnicową.

Firma z sukcesem rozwija także usługi drobnicowe w kraju i wygrywa rankingi w kategorii przychodów z deklarowanej głównej działalności – spedycji drogowej. Ile terminali posiada firma w Polsce?

PEKAES posiada obecnie 19 krajowych terminali dystrybucyjnych zlokalizowanych w kluczowych punktach na terenie całego kraju. Myślę, że śmiało powiedzieć, że to jedna z najefektywniejszych sieci drobnicowych w Polsce. Sporo inwestujemy w rozbudowę naszej infrastruktury, dlatego tylko w ciągu ostatnich kilku lat przeprowadziliśmy się do nowoczesnych terminali w Sosnowcu, Rzeszowie, Krakowie, Poznaniu, Opolu, Gdyni, Legnicy. W ubiegłym roku uruchomiliśmy dodatkowy magazyn wysokiego składowania w miejscowości Pass na Mazowszu. Natomiast w tym roku wystartowaliśmy z większą powierzchnią magazynową w Kielcach, Białymstoku i Bydgoszczy. Uruchomiliśmy też agencję celną w Białymstoku.

Czy to przygotowanie na prognozowany rozwój biznesu, czy też dostosowanie do obecnych warunków na rynku?

Otwarcie nowej Agencji Celnej PEKAES jest związane z rosnącym zapotrzebowaniem na usługi celne i rozwojem współpracy z takimi krajami, jak Białoruś, Ukraina oraz Rosja. Mamy na uwadze również zmiany, które przyniesie planowane wyjście Wielkiej Brytanii z UE. Posiadamy wszelkie niezbędne pozwolenia i procedury konieczne do obsługi wymiany towarów z krajami niebędącymi członkami UE.

Na jakich kierunkach PEKAES realizuje regularne frachty?

PEKAES oferuje regularne przewozy do kilkunastu krajów na terenie Europy, m.in. do Niemiec, Szwecji, krajów Beneluksu, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoch, Szwajcarii, Hiszpanii, Danii, Austrii, Czech, Słowacji, Węgier, Litwy i Turcji. Dostawy w Niemczech i na Litwie odbywają się w trybie 48 h w relacji terminal – terminal. Na bieżąco realizujemy także frachty kolejowe do/z Kazachstanu, Rosji oraz Chin. Naszym atutem są regularne połączenia liniowe. Również zespół doświadczonych spedytorów drobnicowych międzynarodowych, dedykowanych do każdego kierunku, doskonale znających rynek przewozów międzynarodowych. Co istotne, możemy zapewnić dostawy przesyłek drobnicowych do każdego państwa na terenie Unii Europejskiej, a także dalej.

Na zakończenie chcę zapytać, czym powinni kierować się klienci przy wyborze operatora do przewozów drobnicy w Europie?

Należy wziąć pod uwagę doświadczenie, zasoby i skalę działania danego operatora w Europie. Równie ważne są nowoczesne rozwiązania IT wykorzystywane do obsługi zleceń, ale także kwestie czasu dostaw, gwarancji czy standardów bezpieczeństwa. Jeśli chodzi o Grupę PEKAES, to co nas wyróżnia na rynku, to ogromne doświadczenie i gęsta sieć partnerów zagranicznych we wszystkich kluczowych krajach europejskich. W ramach przesyłek drobnicowych możemy zaoferować nie tylko przewóz towaru na terenie Europy, lecz także wiele usług dodatkowych. Oczywiście tych kryteriów jest znacznie więcej... Wymieniłem kilka kluczowych, na które warto zwrócić uwagę, rozważając współpracę z operatorem logistycznym w zakresie przewozu drobnicy w Europie.



FOT. SHUTTERSTOCK

przewidziano m.in. budowę nowego mostu na Bugu. Spółka PKP PLK informuje, że trwają też prace nad poprawą przepustowości przejścia kolejowego w Medyce, na granicy z Ukrainą. Kontynuowana jest tam przebudowa torów, rozjazdów, sieci trakcyjnej i urządzeń sterowania ruchem. Po zakończeniu robót będzie możliwa sprawna obsługa dłuższych i cięższych

składów towarowych na granicy z Ukrainą.

Teraz liczne wąskie gardła, które uniemożliwiają sprawny transport towarów, występują też wewnątrz kraju. W dużej mierze spowodowane jest to wieloma remontami tras kolejowych. W efekcie średnia prędkość poruszania się pociągów towarowych (prędkość handlowa) wynosi zaledwie 20 km/h. Prezes PKP PLK Ire-

neusz Merchel zapowiada, że wraz z kończeniem przebudowy poszczególnych tras ta średnia prędkość będzie wzrastać. Za cztery, pięć lat ma wynieść 40 km/h. Dopiero wtedy osiągniemy średni poziom szybkości składów towarowych w Unii Europejskiej.

Coraz głośniejszym jest też o konieczności budowy wielkiego terminala przeładunkowego w centrum

Polski. Chodzi o to, żeby towary można było sprawnie przerzucić z kolei na ciężarówkę. Taki terminal mógłby powstać niedaleko Łodzi i skrzyżowania autostrad A2 i A1. Na razie nie ma jednak konkretnych planów. Niedawno mówiło się, że taki terminal w łódzkiej dzielnicy Olechów ma zbudować chińsko-polska spółka Hatrans. Nie dostała jednak zgody



Małaszewicze to podstawa

ŁUKASZ SIERCHA

specjalista ds. kwotowań w DB Schenker

Polska jako brama Europy Zachodniej na linii nowego jedwabnego szlaku ma ogromną szansę na odegranie kluczowej roli w procesie jego rozwoju. Niezbędnym elementem dla tego założenia jest sprawna i efektywna obsługa pociągów w terminalu kolejowym w Małaszewiczach. Jego rozbudowa ma zapewnić do 2020 r. możliwość obsługi ponad 3 tys. pociągów rocznie. Dzięki tej inwestycji nie dojdzie do sytuacji, w której Małaszewicze staną się wąskim gardłem na linii nowego jedwabnego szlaku. Zachowanie konkurencyjności jest kluczowe, ponieważ kolejowe połączenie z Chinami wzbudza coraz większe zainteresowanie innych europejskich krajów. Już teraz testowane są połączenia przez południe Europy. Z kolei Węgry inwestują w rozwój infrastruktury kolejowej w celu podniesienia jakości świadczonych usług. Polska infrastruktura

kolejowa również wymaga znaczącej poprawy. Opóźnienia pociągów towarowych wynikające z ciągłych napraw torów powodują, że w 2018 r. dojazd składu towarowego do miejsca przeznaczenia wydłużył się o ponad 10 godzin. Oprócz infrastruktury liniowej ważne jest inwestowanie w środki transportu. W ciągu najbliższych czterech lat na polskich torach zobaczymy ponad 900 nowych platform wagonowych przystosowanych do przewozu kontenerów. Inwestycja PKP Cargo to realizacja założeń na lata 2019–2023 i dążenie do bycia europejskim liderem wśród przewoźników kolejowych na linii nowego jedwabnego szlaku. Należy mieć świadomość możliwości, jakie niesie za sobą rozwój nowego jedwabnego szlaku, ale również potrzeb, którym należy sprostać, aby móc odgrywać istotną rolę w tym przedsięwzięciu. Polska to wciąż kluczowy kraj dla powodzenia tych przewozów.

na zakup terenu od Agencji Mienia Wojskowego. Na razie do Łodzi pięć, sześć razy w tygodniu przyjeżdża skład towarowy z chińskiego miasta Chengdu. To połączenie, które na stałe wystartowało w 2013 r.

Obecny nieduży terminal przeładunkowy w Łodzi już się jednak zapycha. Pilnie potrzebna jest budowa nowego obiektu, bo Chińczycy mogą się rozmyśleć i puszczą swój skład inną trasą. ©

PREZENTACJA

Partner

ASSTRA
ASSOCIATED TRAFFIC AG

WSCHÓD NADAL W TRENDZIE



Mariusz Borkowski, country manager dla regionu Polski w Asstra

Transport na Wschód jest korową specjalizacją międzynarodowej transportowo-logistycznej grupy kapitałowej Asstra, która już od ponad 20 lat nieustannie buduje i poszerza spektrum działań i kompetencji w krajach WNP.

Odzwierciedleniem ugruntowanej pozycji Asstra na rynkach wschodnich są wzrosty notowane w liczbie transportów do Rosji, na Ukrainę czy Białoruś. Mimo spadku obrotów handlowych pomiędzy Polską a Federacją po

wprowadzeniu sankcji, niestabilnej sytuacji politycznej na Ukrainie oraz taryfowych i pozataryfowych barier, od początku 2017 r. grupa Asstra notuje 20 proc. ożywienie w handlu. Umowy z terminalami przeładunkowymi, trzy własne agencje celne w pasie przygranicznym, a także biuro w Brześciu zapewniają wystarczającą płynność łańcucha logistycznego w transporcie drogowym na Wschód, który stanowi 95 proc. w stosunku do innych typów transportu. Pozostałe 5 proc. przypada na transport intermodalny (w tym ładunków ponadnormatywnych). Z optymizmem patrzymy na rozwój przewozów shortsea z Polski do Rosji. Największa dynamika liczby zleceń YoY przypada na Ukrainę, stanowiąc +26 proc. oraz na Białoruś, gdzie wynosi +15 proc. Mimo pewnych utrudnień przewozy na Wschód nadal są w trendzie. To obiecujący rynek.

PREZENTACJA

Partner

DB SCHENKER

DB SCHENKER INWESTUJE W NOWOCZESNY TABOR



Marlena Dorniak, Szef Rozwoju Biznesu Klastra Europy Północno-Wschodniej w DB Schenker

DB Schenker w Polsce modernizuje swoją sieć krajową. Docelowo operator wprowadzi 800 nadwozi wymiennych. Nowe rozwiązanie zapewnia lepsze wykorzystanie pojazdów, bezpieczniejszy transport towarów, a także ograniczenie emisji CO₂.

Operator logistyczny wymienia tradycyjnie stosowane naczepy na nadwozia wymienne (zwane też swap body lub BDF) do obsługi połączeń międzyterminalowych w polskiej sieci logistycznej. To najważniejszy projekt biznesu lądowego w tym roku.

– Krok po kroku realizujemy plan implementacji 800 nadwozi wymiennych. Jest to jeden z elementów naszego dążenia do bycia najlepszym i największym operatorem w transporcie międzynarodowym, jak i liderem na rynku krajowym – wyjaśnia Marlena Dorniak, Szef Rozwoju Biznesu Klastra Europy Północno-Wschodniej w DB Schenker. Obecnie operator logistyczny dysponuje 320 kontenerami, które poruszają się po całej Polsce. Osiem oddziałów DB Schenker (w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Bydgoszczy, Gdyni, Łodzi, Katowicach i Krakowie) zostało wyposażonych w ciągniki terminalowe – Kamagi, które usprawniają proces obsługi kontenerów na terenie obiektów operatora logistycznego. Firma współpracuje z przewoźnikami, którzy na potrzeby obsługi nadwozi zakupili pojazdy najnowszej generacji, w większości spełniające normę Euro 6. Prowadzone są też rozmowy z kolejnymi podwykonawcami.

– W ramach projektu modernizujemy nasze terminale: zabezpieczamy podłoża, dosto-

sowujemy place manewrowe, jak również powiększamy miejsca parkingowe, wyznaczając dedykowaną przestrzeń dla nadwozi wymiennych. Równolegle trwają prace informatyczne, polegające m.in. na modyfikacji naszego systemu operacyjnego i wdrożeniu nowych aplikacji do zarządzania placem oraz flotą kontenerów. Wszystko po to, aby w pełni wykorzystać potencjał swap body – wyjaśnia Marlena Dorniak.

Zarządzanie siecią nadwozi jest wspierane przez systemy IT. Załadunki i rozładunki przesyłek są ewidencjonowane poprzez skanowanie etykiet towarów oraz numerów kontenerów. Dzięki temu na każdym etapie przewozu można zweryfikować, gdzie znajduje się konkretna przesyłka. Nadwozia wymienne są również wyposażone w GPS wpierany przez moduły solarne, co umożliwia monitoring ruchu jednostek. System pozwala także zarządzać flotą kontenerów w zakresie napraw, okresowej inwentaryzacji czy przeglądów technicznych.

Nowe nadwozia umożliwią lepsze wykorzystanie taboru i ograniczenie potencjalnych uszkodzeń transportowanych przesyłek dzięki podwójnej podłodze. Pozwola też na większe wypełnienie towarami, co wiąże się z mniejszą liczbą pojazdów na drogach i niższą emisją spalin. Dla klientów oznacza to wyższą jakość usług i mniejszy ślad węglowy.



REKLAMA

ASSTRA

ASSOCIATED TRAFFIC AG

sales@asstra.pl

+48 (22) 59-29-500

asstra.pl

Kierowcy liczą na nowy Parlament

dokończenie ze str. 20

Z obowiązków związanych z delegowaniem został wykluczony tranzyt (przejazd przez terytorium danego kraju bez załadunku oraz rozładunku). Wyłączenie z delegowania ma także dotyczyć tzw. przewozów bilateralnych (obustronnych), czyli „transportu ładunku z państwa siedziby przewoźnika do innego państwa, np. z Polski do Hiszpanii, oraz przewóz powrotny do państwa siedziby przewoźnika po wykonaniu dostawy w ramach tego przewozu”.

W drodze do kraju docelowego i w podróży powrotnej ma być dozwolony dodatkowy załadunek lub rozładunek w innych państwach na trasie przejazdu (w obu kierunkach) bez podlegania zasadom delegowania. Możliwy jest także inny scenariusz, czyli dwa załadunki lub rozładunki w drodze powrotnej, jeżeli nie miał miejsca załadunek lub rozładunek w trakcie podróży z Polski.

Przegłosowane przepisy po raz kolejny komplikują zakres stosowania płacy minimalnej. Wynika z nich niestety, że większość przewozów wykonywanych przez polskie firmy poza granicami naszego kraju będzie podlegać pod zasady delegowania. Oznacza to wzrost kosztów, obowiąz-

ków administracyjnych, biurokracja i konieczność znajomości złożonych zasad rozliczania w różnych krajach Wspólnoty. Dla polskich przewoźników spore wyzwanie i znaczące utrudnienie w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz opłacalności kontraktów – tłumaczy Kamil Wolański, ekspert Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców (OCRK).

Planowane jest też ograniczenie wykonywania kabotażu do jedynie trzech dni, przy kolejnej operacji w tym samym kraju dopiero po 60 godzinach i do czasu wykonania nowego przewozu międzynarodowego z państwa członkowskiego, w którym przedsiębiorstwo ma siedzibę. Zdaniem ekspertów uderza to w zasadę swobody przepływu towarów i usług i jest mocnym ciosem wymierzonym we wschodnioeuropejskie, szczególnie polskie przedsiębiorstwa.

Czego jeszcze obawiają się firmy? Przede wszystkim zapisów rozporządzenia 1071/2009 regulującego zasady dostępu do zawodu przewoźnika drogowego. Wprowadzają rozwiązania ograniczające wykonywanie przewozów nie związanych z państwem, w którym firma nie ma siedziby. To oznacza, że firma z Polski, która działa na rzecz kon-

trahenta z Niemiec, dla którego rozwoju jego produkty po całej UE nie będzie mogła już tego robić, albo w bardzo ograniczonym zakresie. Tymczasem wiele firm tylko z tego się utrzymuje.

Szacuje się, że udział polskich firm w przewozach międzynarodowych UE wynosi 25-30 proc. Ponad połowa przewozów wykonywanych przez rodzime podmioty to właśnie takie na rzecz zagranicznego kontrahenta. To oznacza, że walka toczy się o utrzymanie połowy działalności. Zdaniem ekspertów małe rodzinne firmy są najbardziej zagrożone z powodu wejścia nowych przepisów. Z danych rynkowych wynika, że aż 95 proc. polskich firm to firmy z taborom do 10 samochodów ciężarowych.

Nowe procedury legislacyjne, niezrozumiałe i zawiłe, spowodują wzrost kosztów prowadzenia działalności, a tym samym upadek mniejszych biznesów. Dodatkowe zagrożenie to ceny frachtów, które już obecnie są niskie, a jeśli dodamy do tego długie terminy płatności, a także wysokie kary nakładane przez służby kontrolne krajów UE, do których najczęściej jeżdżą polscy kierowcy, prowadzenie działalności przez małe firmy okazuje się być nierentowne – mówi Kamil Wolański.

Wciąż dobrze, będzie (nieco) słabiej

dokończenie ze str. 13

W sumie obie te grupy mają około 50-60 proc. udziałów w rynku.

Raben potwierdza układ sił, deklarując, że tylko w ostatnim roku podpisał umowy najmu na dodatkowe sto kilkadziesiąt tysięcy mkw. powierzchni magazynowej.

Stale rośnie również udział samych firmy e-commerce, 10 lat temu udział tej branży w strukturze popytu był poniżej 1 proc., dziś to 12-13 proc. Inwestycje e-commerce to nie tylko Amazon i Zalando, lecz także długa lista firm internatowych z sektora odzieżowego, elektronicznego czy wyposażenia wnętrz – wyjaśnia Anna Głowacz.

Na razie więc znaczących przetasowań w strukturze popytu nie widać, jednak tendencja w Europie Zachodniej wykazuje wzrost udziału sieci handlowych kosztem logistyki. Nie oznacza to zmniejszenia operacji logistycznych, tylko inną strukturą podpisywanych umów najmu.

Tendencja nieprędko ulegnie zmianie, a co więcej, może być jeszcze silniejsza, dzięki rozwojowi logistyki ostatniej mili, czyli wykorzystywanie m.in. przez tego rodzaju firmy mniejszych obiektów magazynowych zlokalizowanych w obrębie miast, które

pozwalają skrócić czas dostawy do klienta – uważa Kamil Szymański.

Do tego polski rynek handlu internetowego jest stosunkowo młody i nadal wykazuje duży potencjał wzrostu. Na naszą korzyść przemawia położenie w centrum Europy, dzięki któremu stajemy się logistycznym hubem dla całego kontynentu.

Niezależnie od tego dobra kondycja gospodarki sprawia także, że coraz większy popyt na powierzchnie magazynowe i przemysłowe generowany jest również przez firmy produkcyjne – podkreśla jednak Szymański.

Ewolucja polskiego rynku magazynowego jest zjawiskiem korzystnym dla branży TSL. Przede wszystkim dlatego, że deweloperzy są skłonni inwestować w lokalizacjach, które kiedyś były poza ich obszarem zainteresowania, np. w mniejszych miejscowościach, w Polsce Wschodniej.

Jeszcze kilka lat temu w takich miejscach jedyną alternatywą dla Rabena były inwestycje we własne nieruchomości, dzisiaj korzystamy z ofert najmu. Rośnie też skłonność inwestorów do realizacji magazynów wysoce wyspecjalizowanych, lepiej dostosowanych do potrzeb współczesnej logistyki, np.

hale cross-dock, hale przygotowane do składowania wymagających towarów itp. Coraz częściej więc realizacja własnych obiektów jest naszym wyborem, a nie koniecznością – twierdzi Marek Zychla.

Ale nie tylko szeroki wybór lokalizacji parków logistycznych jest ważny. Rozwój rynku utrzymuje konkurencyjność branży, ze względu na jakość obiektów, usytuowanie czy poziom czynszu.

W Polsce jest duża gotowość do realizacji inwestycji, jeśli tylko skala projektu to minimum 10 tys. mkw., a okres najmu wynosi powyżej pięć lat. Można wdrażać projekty magazynowe w zupełnie nieoczywistych logistycznie miejscach, jak ostatnia inwestycja odzieżowego giganta w handlu internetowym w województwie warmińsko-mazurskim – podkreśla Monika Hapter.

Z kolei Dascher przynajmniej, że ostatnie kilkanaście miesięcy to czas intensywnych inwestycji w zwiększenie powierzchni terminali przeładunkowych, a jednocześnie magazynowych.

Nasi klienci rosną, a my wraz z nimi. Jesteśmy bardzo dobrze przygotowani na dalsze zwiększanie się wolumenów obsługiwanych towarów w nadchodzących latach – zapewnia Andrzej Waszczuk. ©

PREZENTACJA

Partner

DACHSER
Intelligent Logistics

DACHSER: LOGISTYKA JEDZIE Z PRĄDEM

Elektromobilność to w ostatnim czasie niekwestionowany temat numer jeden w logistyce. Nic dziwnego - branża TSL jak mało która odczuwa skutki zmian mających na celu ograniczenie zanieczyszczenia środowiska w Europie.

Madryt, Paryż, Bruksela, Kopenhaga, Berlin, Monachium, Hamburg – lista europejskich metropolii, które już wprowadziły lub zapowiedziały wdrożenie ograniczeń wjazdu dla pojazdów zasilanych silnikiem Diesla do centrum systematycznie się wydłuża. Z początkiem 2019 r. Stuttgart, jako pierwsze miasto w Niemczech, całkowicie zakazał jazdy „na dieslu” na całym swoim obszarze. Wniosek z tych postępujących zmian może być tylko jeden: firmy transportowe jak najszybciej muszą znaleźć alternatywy dla stosowanych obecnie wysokoemisyjnych flot, jeśli chcą dalej działać na unijnym rynku.

Dla firm z branży TSL stawka jest bardzo wysoka, bo inwestycje w ten obszar będą dość znaczne. W niektórych miastach od elektromobilności po prostu nie będzie ucieczki. Dodatkowo istnieją historyczne dzielnice miast, do których wjazd od dawna jest niemożliwy. Niewątpliwie również rozwiązania typu rower elektryczny z przestrzenią ładunkową albo specjalne wózki elektryczne do przewożenia cięższych rzeczy będą czy wręcz są codziennością. Wiele firm prezentowało takie rozwiązania na targach transportu logistycznego w Monachium, które odbywały się na początku czerwca. To ma oczywiście wpływ na konieczność powstawania mikrohubów, na przykład kontenerowych ze źródłami energii do ładowania sprzętu. Miasta, które planują takie obostrzenia muszą o tym pamiętać, inaczej te miejsca „wymrą” biznesowo lub też wyludnią się. Brak możliwości dostaw i zapatrzenia sklepów, barów, restauracji czy też firm spowoduje ich przeniesienie się w inne obszary – komentuje dr inż. Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce.

Grupa Dachser już od kilku lat prowadzi w różnych europejskich aglomeracjach testy pojazdów napędzanych alternatywnymi źródłami. Chcemy być gotowi na czas i w jak najmniejszym stopniu odczuć zmiany przepisów. Naszym celem jest wypracowanie zrównoważonych rozwiązań dla logistyki miejskiej, które będzie można odpowiednio lokalnie optymalizować. Takie podejście bardzo dobrze sprawdziło się na przykład w Stuttgarcie, gdzie dostawy realizowane w centrum miasta przez Dachser są obecnie zeroemisyjne – dodaje Grzegorz Lichocik.



Projekt zrównoważonej logistyki miejskiej Dachser trwa od kilku lat i obejmuje swym zasięgiem coraz większą liczbę europejskich krajów. W Maladze, której centrum stanowią w dużej mierze wąskie uliczki otoczone kilkusetletnimi kamienicami, do dostaw na tzw. ostatniej mili używany jest elektryczny „El Carrito”. Niepozorny pojazd z przyczepą rozwija prędkość zaledwie 7 km/h, co jednak w zupełności wystarczy do realizowania dostaw w obrębie starego miasta, niedostępnego dla większych samochodów. W centrum Paryża wykorzystywany jest zaś tzw. BIL. Mobilny ciągnik elektryczny jest przystosowany do przewożenia towarów do sklepów zlokalizowanych w strefach dla pieszych i w wąskich uliczkach. 2,5-metrowy pojazd o ładowności 2,4 tony nie emituje spalin, a dzięki wózkowi paletowemu może podnosić ładunki o wadze do 600 kg. Najszerszej zakrojone testy prowadzone są przez Dachser w Niemczech. Przykładowo w Stuttgarcie flota dostawcza obejmuje obecnie elektryczne 7,5-tonowe ciężarówki FUSO eCanter oraz elektryczne rowery, a od niedawna także 18-tonową elektryczną ciężarówkę Mercedes-Benz eActros. W pełni bezemisyjny samochód o ładowności do 5 ton to największy dotychczasowy nabytek w eko-flocie Dachser. Międzynarodowy operator podejmuje działania mające ograniczyć negatywny wpływ swoich operacji na środowisko nie tylko w zakresie logistyki miejskiej. Obecnie Dach-

ser prowadzi także testy ciężarówek zasilanych płynnym gazem ziemnym (LNG) na długich dystansach. Dotychczasowe wyniki tego eksperymentu w zakresie wydajności są bardzo obiecujące, ale poważną przeszkodą uniemożliwiającą przedstawienie się na tak napędzane samochody jest brak odpowiedniej infrastruktury do tankowania. Europejska sieć stacji z LNG jest obecnie zdecydowanie niewystarczająca, by móc obsłużyć tysiące ciężarówek przemierzających każdego dnia nasz kontynent. Podobnie jest zresztą z dostępnością punktów do ładowania pojazdów elektrycznych. O ile na krótkich dystansach operatorzy sami mogą o to zadbać, odpowiednio dostosowując swoje oddziały, o tyle na trasach międzymiastowych i autostradach muszą polegać na zewnętrznej infrastrukturze. Sieć stacji do ładowania samochodów elektrycznych na terenie Europy stale się rozrasta, co napawa pewnym optymizmem. Wciąż jednak tempo tej rozbudowy nie pozwala na płynne realizowanie międzynarodowych operacji transportowych przez operatorów logistycznych. Mocno wierzę jednak, że tak szeroko dyskutowana elektromobilność na wielką skalę stanie się niebawem w zjednoczonej Europie faktem, a już nie tylko proekologiczną wizją. Do tego potrzebny jest tani prąd z ekologicznych źródeł i prawdziwe zaangażowanie się nas wszystkich – komentuje Grzegorz Lichocik.