

PORADNIK TSL



Spedycja wróciła na drogi

Świat mierzy się z największym szokiem gospodarczym od czasów kryzysu z lat 2007–20 09¹. Lockdown spowodował znaczne ograniczenie konsumpcji, zamknięcie wielu zakładów produkcyjnych i zerwanie łańcuchów dostaw. Sytuację dodatkowo komplikował chaos informacyjny i dynamicznie zmieniające się decyzje w sprawie nakładanych obostrzeń. Branża transportu, spedycji i logistyki (TSL) z dnia na dzień musiała dostosować się do nowych reguł gry.



Katarzyna Syta

prezes zarządu,
KAES Logistics

w transporcie drogowym, szczególnie wśród polskich firm, które tworzą około ¼ rynku europejskiego² – Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce szacuje, że co czwarta z nich doświadczyła niemal 30-procentowego spadku wielkości przewozów, w porównaniu do okresu sprzed pandemii³. Szczególnie dotkliwie odczuli to dostawcy działający na dalekich trasach, np. na południe Europy, co spowodowało konieczność poszukiwania zleceń w innych krajach europejskich i wzrost walki cenowej. Wiele firm zostało zmuszonych do rezygnacji z plano-

wanych inwestycji, a nawet zakończenia działalności.

Światelko w tunelu

Choć obostrzenia w Europie są stopniowo łagodzone, to większość branż nie wróciła jeszcze do stanu aktywności z początku roku. Sektor TSL jest zaś uzależniony od wielu z nich. Dane od producenta systemu telematycznego GBOX oraz sieci E-100 pokazują jednak, że zwiększa się liczba kilometrów pokonywanych przez polskich przewoźników na trasach na południe Europy, a w Hiszpanii natężenie ruchu osiągnęło poziom 77 proc. wartości notowanej w marcu. O wzmożonym ruchu może także świadczyć wzrost zarejestrowanych opłat drogowych⁴. Branża TSL powoli odbija się od dna. Na własnym przykładzie widzimy, że popyt na usługi transportowe znów rośnie. Pojawia się jednak pytanie, czy sytuacja wróci do tej, którą znaleźliśmy przed pandemią, czy będziemy świadkami

znaczących zmian gospodarczych. Niektórzy eksperci przewidują np. większą koncentrację na produkcji regionalnej, co może z kolei wpływać na skracanie łańcuchów dostaw. Pandemia przynosi sektorowi TSL wiele lekcji, z których musimy wyciągnąć wnioski.

Trudna lekcja do odrobienia

Pandemia okazała się testem dla odporności firm z sektora TSL. Sprawiała, że muszą one zrewidować swoje strategie, w tym w zakresie zarządzania ryzykiem oraz ponownie ocenić klientów pod kątem podaży i wypłacalności. Sytuacja ta spowodowała też wielu przedsiębiorców do szukania nowych możliwości biznesowych w sektorach niedotkniętych przez lockdown. Kryzys unoczniał bowiem, że firmy o zdywersyfikowanym portfelu zamówień, które obsługują klientów z rozmaitych branż oraz oferują różne kanały transportu, np. kolejowy i drogowy, radzą sobie lepiej.

Choć pierwsze tygodnie lockdownu były dla naszej branży dużym szokiem, to wiele firm, w tym nasza, starało się wykorzystać ten czas na optymalizację strategii działalności. Co więcej, wydaje mi się, że solidność polskich przewoźników oraz stan ich floty mogą przemawiać za tym, że pozycja części rodzimych firm transportowych, które wykazują się teraz zdolnościami szybkiej adaptacji i odpowiednimi procedurami, ma szansę wzmocnić się na rynku globalnym po zakończeniu kryzysu

1 <https://www.bnpparibas.pl/blog/swiat-pokoronawirusie-czego-mozemy-sie-spodziewac-sprawdz-prognozy>
2 <https://mojafirma.infor.pl/moto/wiadomosci/rynek/705447,Polacy-maja-w-rekach-25-europejskiej-branzy-transportowej.html>
3 <https://www.money.pl/gospodarka/koronawirus-uderza-w-transport-co-czwarta-firma-z-nawet-30-proc-spadkiem-6488411843925633.a.html>
4 <https://www.trucks.com.pl/2020/06/23/polska-branzy-transportowa-wraca-dorównowagi-raport-inelo-i-e-100/>

Możliwości transportu lotniczego zostały mocno ograniczone. Trochę lepiej miały się przewozy kolejowe, które częściowo zastąpiły samoloty. Źle wyglądała sytuacja

PEŁNA MOC W DOSTAWACH NA CZAS

Pandemia przyniosła wiele zmian na rynku usług logistycznych. Operatorzy jak PEKAES, stanęli w obliczu nowych wyzwań związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa Pracowników, Partnerów i przewożonych ładunków.

PEKAES może pochwalić się doskonale zaprojektowaną siecią połączeń w Europie, co umożliwia mu realizację terminowych dostaw i obsługę najbardziej skomplikowanych projektów logistycznych. Firma może sprostać największym wyzwaniom logistycznym, także w czasie pandemii koronawirusa, gdzie kluczowe stało się zagwarantowanie Klientom wysokiej jakości serwisu na każdym etapie łańcucha dostaw.

Czas nowych wyzwań

Najtrudniejszy był pierwszy etap, w którym cała organizacja musiała dostosować się do pracy w nowej rzeczywistości i na zupełnie nowych zasadach. Natychmiast podjęto działania i wdrożono w strukturze PEKAES rozwiązania dla zagwarantowania bezpieczeństwa ludzi i transportowanych ładunków oraz zapewnienia ciągłości dostaw.

– Wiosną 2020 roku stanęliśmy przed problemem 'lockdownu'. PEKAES zatrudnia ponad 1200 osób, dlatego tak istotne było, aby działać szybko na wszystkich poziomach naszej struktury organizacyjnej. Natychmiast powołaliśmy sztab kryzysowy, gdyż kluczowe było zapewnienie bezpieczeństwa ludzi, jak i ciągłości dostaw w czasie pandemii. – wyjaśnia Marek Tkaczyk, Dyrektor Sieci Międzynarodowej PEKAES.

Jako nadrzędne uznano szybkość działania, sprawność komunikację i błyskawiczne wdrożenia w całej organizacji, dlatego już samego od początku pandemii, spółka wprowadziła szereg procedur dla ochrony życia i zdrowia Pracowników, jak i Partnerów biznesowych w Grupie PEKAES. Jednym z pierwszych kroków było wydzielenie dedykowanych stref do przekazywania dokumentów zewnętrznych. Wideokonferencje zastąpiły nie tylko spotkania bezpośrednie z Klientami, ale również te wewnątrz organizacji. Wszystkim Klientom zaoferowano e-faktury.

Nowe terminale w 2020

Ostatnie lata upłynęły na dużych inwestycjach w segment drobnicowy i intermodalny. Również w 2020 roku PEKAES obrał kurs na nowe inwestycje. Pomimo pandemii, nie zaprzestano dalszych inwestycji Grupy w krajową in-

frastrukturę terminalową. W 2020 roku spółka powiększyła powierzchnię terminalową na Mazowszu, w Krakowie i Kielcach. Ponadto oddała do dyspozycji Klientów nowe terminale w Lublinie i Olsztynie, a w lutym zainaugurowano działalność 20. Oddziału PEKAES w Mińsku Mazowieckim. Nowoczesne terminale dystrybucyjne PEKAES zapewniają sprawną dystrybucję ładunków drobnicowych na terenie Polski, jak i Europy.

– Rozwijamy się zgodnie z przyjętą strategią Grupy PEKAES. Dlatego przenosimy nasze Oddziały do nowych lokalizacji, zmieniamy terminale na bardziej nowoczesne i przede wszystkim większe. Z kolei w aspekcie rozwoju serwisu i operacji, postawiliśmy m.in. na otwarcie takich kierunków jak Bułgaria i Serbia – dodaje Marek Tkaczyk. Systematycznie rośnie skala operacji realizowanych przez PEKAES. Pomimo chwilowego zastoju, transport międzynarodowy na wybranych kierunkach, powrócił do dawnych cykli, a PEKAES zrealizował w terminie wszystkie zaplanowane inwestycje.

Dobrze rozwinięta sieć i silne partnerstwa na świecie

Sprawdzeni i doświadczeni partnerzy to jeden z gwarantów sukcesu w realizacji sprawnych dostaw w czasie pandemii. W Europie PEKAES posiada 17 partnerów zagranicznych, z którymi obsługuje wszystkie kluczowe kraje Starego Kontynentu. Opera-

tor zapewnia serwis międzynarodowych przesyłek drobnicowych na terenie 41 krajów w Europie.

Warto wspomnieć, że skala operacji realizowanych przez spółkę stale się powiększa. W ubiegłym roku, PEKAES uruchomił serwis na trasie Polska-Francja, oferując regularne bezpośrednie połączenia w eksporcie i imporcie. Po okresie 'lockdownu' częstotliwość linii wróciła do normy i operator ponownie jeździ do Paryża, Strasburga i Lyonu. Ostatni rok przyniósł również dodatkowe połączenia drobnicowe z Austrią i Słowacją oraz nowy serwis drobnicowy na Ukrainę. Towary docierają do Kijowa i centralnej Ukrainy w ciągu zaledwie 3-4 dni roboczych. Co ważne, Klienci PEKAES mogą liczyć na wysokiej jakości usługę i mniej formalności dla importerów na Ukrainie – bez dokumentu PP, który znacząco skraca czas transportu.

Pandemia miała wpływ na rozwój wielu kierunków, zwłaszcza w początkowej fazie, kiedy państwa wprowadziły restrykcje i obostrzenia do których należało się odpowiednio przygotować.

– W początkowej fazie pandemii spadła aktywność na wybranych trasach, tam gdzie sytuacja epidemiczna była najpoważniejsza. W przypadku Włoch, Francji czy Hiszpanii ruch transportowy wracał do normalności trochę dłużej. Lecz można wskazać także państwa, do których dostawy realizowaliśmy z taką samą częstotliwością. Przykładem jest Szwecja, która nie wprowadziła

ograniczeń w ruchu. – stwierdza Marek Tkaczyk.

PEKAES realizuje usługi w nowej rzeczywistości, zapewniając terminowe dostawy. Mimo wielu wyzwań logistycznych, towary docierały i docierają do odbiorców zgodnie z planem. Pojawiły się także nowe możliwości w zakresie rozwijania sieci połączeń. PEKAES ruszył z nowym serwisem do Grecji, oferując Klientom bezpośredni transfer ładunków do Saloniki i Aten oraz opcję transportu przesyłek drobnicowych przez port w Pireusie na Cypr. Nowe połączenie cieszy się coraz większą popularnością z uwagi na bardzo dobry czas dostaw ładunków do odbiorców w Grecji.

W działalności Grupy PEKAES nadal najbardziej popularnymi kierunkami pozostają Niemcy, kraje bałtyckie, Czechy i Słowacja, gdzie operator dociera codziennie. Warto wspomnieć, że w związku z zapotrzebowaniem na rynku, spółka uruchomiła ostatnio bezpośrednie połączenie do Bułgarii i Serbii.

Obecnie transport działa bez zakłóceń w kraju, jak i zagranicą. Cała załoga PEKAES, jak i Kierowcy oraz Partnerzy działają na nowych zasadach. Wszyscy przestrzegają zasad i ograniczeń wprowadzonych w terminalach przeładunkowych. Cała organizacja pracuje z pełną mocą w nowej rzeczywistości.



Po okresie 'lockdownu' częstotliwość linii wróciła do normy i operator ponownie jeździ do Paryża, Strasburga i Lyonu. Ostatni rok przyniósł również dodatkowe połączenia drobnicowe z Austrią i Słowacją oraz nowy serwis drobnicowy na Ukrainę. Towary docierają do Kijowa i centralnej Ukrainy w ciągu zaledwie 3-4 dni roboczych. Co ważne, Klienci PEKAES mogą liczyć na wysokiej jakości usługę i mniej formalności dla importerów na Ukrainie – bez dokumentu PP, który znacząco skraca czas transportu.



PORADNIK TSL

Elastyczność i patriotyczne współdziałanie



Dopasowanie usług do nowych zachowań konsumentów, analiza bieżących potrzeb producentów świeżej żywności, dostosowanie do innego funkcjonowania sklepów – to wyzwania, z jakimi musiała zmierzyć się logistyka z powodu COVID-19. – Teraz powinniśmy skoncentrować się na wzmacnianiu lokalnego łańcucha dostaw – mówi Piotr Pietrzykowski, prezes firmy Green Factory Logistics.

Nie mieliśmy do czego się odnieść, bo ludzkość od dawna nie była poddana podobnej próbie. To wszystko sprawiło, że koszyk zakupowy zmienił się z dnia na dzień. Ludzie częściej kupowali na przykład mięso, ponieważ wielu Polaków zostało odesłanych na home office, restauracje zostały zamknięte i nawet osoby, które wcześniej tego nie robiły, zaczęły gotować w domu. Limity wprowadzone do sieci spożywczych sprawiły, iż chodziliśmy do sklepów rzadziej, ale wychodziliśmy z pełnymi siatkami, żeby codziennie nie stać w kolejkach. I do tych nowych konsumenckich zachowań musieliśmy się dostosować. Tym samym czasem mieliśmy ogromne piki w dostawach, a czasem musieliśmy rozkładać je w czasie.

To chyba oznaczało każdego dnia planowanie pracy zupełnie od nowa?

Przed wszystkim sytuacja wymagała rozmowy z każdym naszym biznesowym partnerem i opracowywania naprawę indywidualnych rozwiązań. Także nasi klienci analizowali, jak dopasować dystrybucję swoich towarów do nowych trendów. Warto podkreślić, że nasza otwartość na zmiany była ważna, ponieważ przekładała się bezpośrednio nie tylko na nasze ekonomiczne bezpieczeństwo, ale też na zysk polskich producentów żywności. Ułatwialiśmy im zachowanie ciągłości sprzedaży i dotarcie do odbiorców w sposób najbardziej optymalny dla odbiorcy końcowego, który decyduje, czy dany towar znajdzie się w jego koszyku.

Epidemia sprawiła, że wiele firm musiało odłożyć w czasie swoje plany inwestycyjne. Jak to wygląda w przypadku branży logistycznej?

Wprost przeciwnie. Dostaliśmy kolejny dowód na to, że tylko rozwój pozwoli nam przygotować się na to, co nieprzewidywalne, a coraz częstsze w naszej rzeczywistości. Należy pamiętać, że na nasze otoczenie wpływ mają chociażby zmiany klimatyczne i to one będą kształtować przyszłość, w której będziemy musieli się odnaleźć. Dlatego planujemy rozbudowywać naszą siatkę dystrybucji oraz specjalistyczną flotę. Budujemy także nowy magazyn do obsługi procesów stokowych w Błoniach koło Warszawy. Ma zostać oddany do użytku jeszcze w czerwcu. To pozwoli nam zapewnić jeszcze większe bezpieczeństwo i sprawność realizowanych przez nas usług.

Proponuje pan firmom, aby włączyły się do zainicjowanej przez pana akcji „Świat na zakręcie: solidarni w biznesie”. Jej głównym przesłaniem jest promowanie patriotyzmu ekonomicznego. Czy pana zdaniem jest to metoda na wyjście z recesji?

Otwarta gospodarka oraz swobodny przepływ towarów i usług jest niewątpliwie ogromną wartością naszych czasów. Jednak koronawirus boleśnie doświadczył pod względem ekonomicznym niemal wszystkie kraje. Bardzo szybko załamał też globalny łańcuch dostaw: przewożenie pro-

duktów z różnych zakątków okazało się utrudnione, podobnie jak proces kontroli. Konsumenty szybko zaczęli oceniać to, co lokalne, jako pewniejsze, lepiej sprawdzone. Badania pokazują, że za sprawą COVID-19 na wartości znacznie zyskały takie wartości jak jedność i współpraca. W tej sytuacji wiele rządów zdecydowało się na promowanie rodzimych podmiotów, np. Francja, czy Japonia. Trudno się dziwić, bo w tych okolicznościach to jak najbardziej zrozumiałe i sensowne działanie. Także w Polsce warto wspierać rodzimych partnerów. Koronawirus to trudne wyzwanie nie tylko dla firm, ale dla wszystkich Polaków, dlatego musimy grać do jednej bramki. Chcemy wspierać polski łańcuch dostaw, bo chcemy ratować polskie miejsca pracy. Myślimy globalnie – o wielkich celach i optymalnych korzyściach, ale działamy lokalnie, bo zatrudniamy tutejszych ludzi, tu płacimy podatki.

Jak ta współpraca między firmami miałaby wyglądać na co dzień?

Chcemy zachęcić do szerokiej dyskusji na ten temat. Na pewno bardzo ważne jest zapewnienie partnerom bezpieczeństwa: zagwarantowanie im, że nie zostawimy ich z dnia na dzień w trudnej sytuacji, tylko razem będziemy pracować nad jej sensownym rozwiązaniem. COVID-19 pokazał, że problem jednego podmiotu pociąga za sobą problemy innych. Inna istotna kwestia to uczciwe warunki płacowe oraz optymalizacja kosztów – tak, aby marże pozwalały na godny zysk obu stronom. Dopasowywanie się do realnych potrzeb partnerów i wyznaczanie wspólnych społecznych celów, które można zrealizować w danym obszarze, łącząc siły, to kolejne propozycje. Mam nadzieję, że uda nam się wypracować zasady, które będą stawiać właśnie na wspomniane już współdziałanie.

Koronawirus w ciągu kilku chwil całkowicie zmienił sposób funkcjonowania wielu branż. Jak wyglądało to w przypadku logistyki świeżych produktów spożywczych?

Podobnie jak dla innych firm, ta sytuacja wymagała od nas całkowitego przeorganizowania naszej pracy. Nie mieliśmy na to wiele czasu, decyzje musieliśmy podejmować praktycznie natychmiast, ponieważ logistyka nigdy się nie zatrzymuje. Działamy 7 dni w tygodniu 24 godziny na dobę, tak aby każdego dnia konsumenci znajdowali na półkach swoje ulubione produkty, których nie da się dostarczyć na zapas chociażby dlatego, że mają krótki termin przydatności. Nasza dyspozycyjność okazała się ważna zwłaszcza w dobie epidemii, bo od tego zależało bezpieczeństwo żywnościowe wielu Polaków. Dlatego wszystkie regulacje wprowadzaliśmy praktycznie od ręki. Najważniejszą kwestią na początku było oczywiście zapewnienie bezpieczeństwa naszym pracownikom, którzy musieli być na miejscu, aby ciągłość dostaw nie została zakłócona. Wzmocniliśmy standardy higieniczne, m.in. zapewniliśmy zespołom maseczki, przyłbice, rękawiczki, wprowadziliśmy dezynfekcję przy wejściu oraz wyjściu z magazynów, zarządziliśmy półgodzinne przerwy między zmianami. Wprowadziliśmy ozonowanie

pomieszczeń, zwiększyliśmy częstotliwość mycia naczeł chłodniczych, zabroniliśmy wstępu do magazynów osobom, które nie są bezpośrednio związane z tym miejscem pracy. Zadbaliśmy o to, aby przewozy wymagały jak najmniejszej liczby załadunków i rozładunków towaru oraz jeszcze bardziej rygorystycznie kontrolowaliśmy temperaturę na każdym etapie dostawy. Można śmiało powiedzieć, że pracownicy logistyki okazali się ukrytymi bohaterami, którzy ani na chwilę nie zaniechali swoich obowiązków, mających wpływ na komfort całego społeczeństwa i udowodnili, że na nich zawsze można liczyć.

Co okazało się najważniejsze, żeby dostosować się do nowych wymogów rynku?

Niewątpliwie była to elastyczność. To cecha, która pozwoliła przetrwać wielu firmom. Ci, którzy szybko dopasowali się do nowej rzeczywistości i nie zostali objęci odgórnymi zakazami funkcjonowania, mieli większą szansę, aby zminimalizować straty. Procesy logistyczne zazwyczaj planujemy w oparciu o historyczne dane. Wiemy na przykład, na jakie produkty zwiększa się zapotrzebowanie w okresie Wielkanocy, majówki, czy gdy na dworze robi się coraz cieplej. Koronawirus sprawił, że wszystkie te doświadczenia straciły na znaczeniu.

Na poziomie 4 PL

Modele usług logistycznych ulegają ciągłym przemianom, związanym z rozwojem Big Data, wdrażaniem strategii omnichannel czy informatyzacją łańcucha dostaw. Outsourcing w obszarze logistyki doprowadził do powstania przedsiębiorstw określanych mianem 3 PL (Third Party Logistics Provider). Kolejnym krokiem ewolucji logistycznych usług outsourcingowych jest przejście z 3 PL do 4 PL (Fourth Party Logistics).

Na przestrzeni ostatniej dekady popularność modelu 4 PL w Polsce znacznie wzrosła. Dostawca usług 4 PL odpowiada za planowanie, koordynację i kontrolę łańcucha transportowego. Oznacza to przejście na wyższy poziom relacji z klientami niż w modelu 3 PL. Integrator logistyczny łączy narzędzia, możliwości i technologie, aby wdrożyć optymalne rozwiązania w przepływie dóbr end-to-end dla klienta korporacyjnego.

Element strategii rozwoju firmy – W przypadku braku własnego zaplecza logistycznego wybranie przez przedsiębiorstwo doświadczonego operatora z branży TSL jest elementem strategii rozwoju firmy. Współpraca z wykwalifikowanymi specjalistami zmniejsza ryzyko niepowodzenia na wschodzących rynkach, a także zwiększa wydajność i efektywność działania przedsiębiorstwa. W efekcie prowadzi to do podnoszenia

konkurencyjności spółki na rynku – komentuje Karol Barańczuk, zastępca dyrektora operacyjnego ds. przesyłek drobnicowych i frachtu lotniczego w AsstrA.



Grupa kapitałowa AsstrA jest doświadczonej, globalnym dostawcą usług 4 PL. W ramach działalności klienci grupy zlecają organizację importu oraz eksportu przy wykorzystaniu transportu drogowego, lotniczego,

kolejowego oraz morskiego. Zapewnienie kompleksowych usług celnych pozwala na konsulting oraz przygotowanie niezbędnych certyfikatów i zezwoleń związanych z odprawą. Świadczone usługi magazynowania towaru, kompletowania, przemieszczania i cross-dockingu dodatkowo optymalizują potrzeby transportowe.

Transparentność we współpracy

Jak podkreśla Karol Barańczuk, system magazynowy jest najważniejszym narzędziem w zarządzaniu modelem 4 PL. Inwestycja we własną powierzchnię składowania w kwietniu 2020 r. pozwala na zapewnienie najwyższego serwisu bez udziału podwykonawców. Udane partnerstwo opiera

się bowiem na transparentności we współpracy. Zarządzanie magazynem i dystrybucją wiąże się z analizą dużej ilości danych, aby zminimalizować zagrożenia w trakcie realizacji zlecenia, zapobiegać występującym siłom wyższym w czasie rzeczywistym oraz analizować zdarzenia, które mogą być przyczyną uszkodzenia ładunku.

Dostawca 4 PL dzięki zdobytej wiedzy i doświadczeniu, systemom IT, środkom do optymalizacji i koordynacji procesów unowocześnia łańcuch dostaw. Umiejętność adaptacji planów działań zapewnia wysoki poziom efektywności oraz oszczędności związanych z transportem. Procesy logistyczne zostają zautomatyzowane i zoptymalizowane.

Przesyłki kurierskie w czasach pandemii – kurierzy kluczowym ogniwem koronakryzysu

Wywołany przez pandemię swoisty boom na doręczenia indywidualne sprawił, że cała branża KEP, będąca naturalnym partnerem zakupów online, zyskała na znaczeniu. Bezkontaktowe formy realizacji dostaw idą w parze z zasadami higieniczno-sanitarnymi, co bezpośrednio przekłada się na bezpieczeństwo konsumentów. Kurierzy stali się kluczowym ogniwem koronakryzysu, transportując zarówno przesyłki krajowe, jak i międzynarodowe.



Michał Czechowski
dyrektor zarządzający,
SwipBox Polska

Nowa rzeczywistość wymusiła na społeczeństwie izolację, ograniczenia w przemieszczaniu się czy handlu stacjonarnym. Mimo że restrykcje są stopniowo łagodzone, wiele trendów, w tym zapotrzebowanie na usługi kurierskie, może się

utrwalić. Migracja z kanału tradycyjnego do e-commerce była naturalnym skutkiem przeorientowania się konsumentów w zakresie realizacji zakupów, co z kolei przełożyło się na rosnące zapotrzebowanie nowoczesnymi rozwiązaniami logistycznymi. Dla przykładu, z raportu Izby Gospodarki Elektronicznej wynika, że 38 proc. badanych produkty na czas kwarantanny nabyło właśnie w Internecie.

Nowe wyzwania

Branża kurierska musiała zatem zmierzyć się z szeregiem wyzwań i dostosować się do zupełnie nowych realiów. Zdała ten wymagający egzamin, między innymi udostępniając

swoim pracownikom środki ochrony indywidualnej czy praktycznie eliminując bezpośredni kontakt na linii kurier–konsument. Najbardziej zachowawczą, ale jednocześnie najbardziej bezpieczną formą dostaw pozostają natomiast automaty do odbioru przesyłek. Odpowiedzialni użytkownicy starają się maksymalnie ograniczyć bezpośredni kontakt, mimo że sprawdzone i tradycyjne rozwiązania nadal znajdują zastosowanie. Firmy kurierskie z wyprzedzeniem kontaktują się z odbiorcą, przebywającym na kwarantannie, proszą o uprzedzenie kuriera, który podczas wizyty może mieć kontakt tylko z jednym domownikiem, jest wyposażony w maskę, rękawiczki, a w przypadku składania wymaganych podpisów każdy korzysta z własnego długopisu.

Poczucie bezpieczeństwa

Środki ostrożności są niezbędne dla zachowania komfortu i poczucia bezpieczeństwa. Pandemia przyspieszyła ewolucję pracy kurierów, wystawiła ich na próbę, ale jedno-

ześnie pokazała, że sprawnie potrafią zaadaptować się do każdych, nawet najbardziej wymagających czy niekorzystnych warunków. Sieć operacyjna w Polsce funkcjonuje bez zmian, a paczki można nadać w dowolne miejsce. Przesyłki są transportowane, nawet pomimo tego, że część krajów zamknęła swoje granice.

Trudno jednoznacznie ocenić wpływ koronawirusa na sektor KEP w tak krótkiej perspektywie czasowej. Pandemia wyrzuciła do góry nogami niemal całą gospodarkę, a skutki jej działania mogą być przez lata odczuwalne w wielu sektorach. Pokazała jednak, jak istotną rolę w codziennym funkcjonowaniu pełnią często niedoceniane firmy kurierskie, które stały się wręcz podmiotami zaufania publicznego. Transparentna komunikacja, zachowanie środków ostrożności oraz intensyfikacja implementacji nowych rozwiązań biznesowych sprawiły, że przesyłki w dobie pandemii zyskały na znaczeniu, a rynkowi gracze wzmocnili swoją wiarygodność.



Trudno jednoznacznie ocenić wpływ koronawirusa na sektor KEP w tak krótkiej perspektywie czasowej. Pandemia wyrzuciła do góry nogami niemal całą gospodarkę, a skutki jej działania mogą być przez lata odczuwalne w wielu sektorach.

REKLAMA

Inspire. Empower. Deliver.

KUEHNE+NAGEL

Bezpłatne webinaria dla logistyków

Liczba miejsc ograniczona do 500 osób.
Zarezerwuj swoje miejsce już dziś.
Wejdź na www.kuehne-nagel.pl.

BREXIT
INCOTERMS
KWESTIE PRAWNE W TRANSPORCIE
PROCEDURY CELNE

PORADNIK TSL

Jak COVID-19 zmieni zwyczaje transportowe Polaków?

Sytuacja związana z pandemią koronawirusa znacząco wpłynęła na nasze codzienne funkcjonowanie i tym samym stworzyła szansę do zmiany sposobu myślenia na temat roli transportu i zagospodarowania przestrzeni w miastach. Czy w związku z tym zmieniają się nawyki transportowe Polaków?

Mateusz Młodawski

CEO, Wheelme

Pandemia koronawirusa sprawiła, że świat niemal stanął w miejscu. Nasze codzienne życie zmieniło się o 180 stopni. Miasta zostały sparaliżowane, a przemieszczanie się zostało ograniczone do niezbędnego minimum. Konieczność zachowania społecznego dystansu zmusiła nas do zmiany nawyków związanych między innymi z transportem.

Zmiana nawyków transportowych

W czasie, gdy komunikacja zbiorowa została obwarowana obostrzeniami, na wartości zaczęły zyskiwać inne środki transportu i platformy, pozwalające sprawniej planować podróże po mieście. W wielu krajach, takich jak Niemcy czy Belgia, rozwinięto w tym czasie infrastrukturę rowerową, która umożliwiała sprawne przemieszcza-

nie się po mieście z zachowaniem bezpiecznego społecznego dystansu. W Polsce operatorzy pojazdów na minuty wprowadzali szereg działań, które polegały między innymi na regularnym dezynfekowaniu flot czy wspieraniu różnego rodzaju instytucji i wolontariuszy niosących pomoc w tym trudnym okresie. Do oferty wielu firm sharingowych zostały wprowadzone specjalne pakiety, które pozwalały wynajmować pojazdy w systemie dobowym, tygodniowym czy miesięcznym. W wielu miejscowościach zostały poszerzone strefy wynajmu i parkowania pojazdów współdzielonych, a platformy Mobility-as-a-Service pracowały nad wprowadzeniem nowych funkcji, które pozwalały jeszcze sprawniej planować podróż po mieście z wykorzystaniem transportu współdzielonego. W okresie od marca do maja zauważyliśmy wyraźny wzrost zainteresowania planerem podróży, który wprowadziliśmy do Wheelme na



początku lutego. Planer opiera się na machine learning i sztucznej inteligencji, dzięki czemu wyznacza optymalną dla użytkownika trasę przejazdu z wykorzystaniem pojazdów na minuty i komunikacji miejskiej. Ostatnie 3 miesiące pokazały wyraźnie, że prędzej czy później wzrośnie zapotrzebowanie na platformy takie jak nasza. Zwiększając one bowiem dostępność transportu współdzielonego w mieście, tworząc jednocześnie sprawnie działającą sieć transportową przy przemieszczaniu się z punktu A do punktu B, szczególnie podczas pandemii.

Czy pandemia na stałe zmieni miasta?

Przed wybuchem pandemii koronawirusa, liczba aut prywatnych w miastach stale rosła. Jednak, jak podał Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego SAMAR, w kwietniu 2020 r. nastąpił duży spadek liczby rejestrowanych aut osobowych. Spadek ten wyniósł aż 67,14 proc. w porównaniu do kwietnia 2019 r. Według prognoz w 2020 r. sprzedaż aut osobowych zmniejszy się o 24,4 proc. Dla branży motoryzacyjnej nie są to dobre informacje, ale dla miast redukcja liczby aut prywatnych na ulicach może przynieść szereg korzyści. Są jednak obawy, iż ta sytuacja może się mocno zmienić, gdy ruch powróci, a ludzie będą wybierać samochody zamiast komunikacji zbiorowej. – Głównie wyzwaniem stojącym dziś przed samorządami to wizja zakorkowanego miasta w sytuacji, gdy duża część użytkowników transportu zbiorowego przerzuci się na prywatne samochody. Do takiej sytuacji nie dojdzie w najbliższych dniach, ale z dużym prawdopodobieństwem może dojść we wrześniu, gdy ruch po pandemii i po wakacjach wróci do standardowych poziomów – mówi Zbigniew Domaszewicz, redaktor i wydawca

SmartRide.pl. Aby uniknąć takiego scenariusza, miasta powinny zacząć prowadzić politykę sprzyjającą mikromobilności, która, szczególnie przy pokonywaniu krótszych dystansów, stanowi bardziej efektywną i wygodniejszą od samochodu formę transportu. – Tu się mieszczą doraźne działania infrastrukturalne, takie jak wydzielanie odseparowanych, bezpiecznych pasów dla rowerów i e-hulajnog – warto byłoby to robić eksperymentalnie choćby na tych ulicach, na których można taki pas wydzielić bez likwidowania innych pasów ruchu, a jedynie je zewężając. Ważne jest proaktywne współrozwiązywanie przez władze miejskie problemów (np. z parkowaniem hulajnog sharingowych), by zwiększyć społeczną akceptację dla usług współdzielonej mikromobilności, ale zarazem tych usług nie sparaliżować – zaznacza Domaszewicz.

Platformy Mobility-as-a-Service

Dzięki usługom shared mobility jeden pojazd może być wykorzystywany indywidualnie przez wiele osób, a platformy Mobility-as-a-Service sprawiają, że nie trzeba przełączać się pomiędzy różnymi aplikacjami, aby wybrać najbardziej dogodną formę transportu. Odpowiada to na potrzebę użytkowników: sprawne dotarcie do celu. Platformy MaaS czynią transport bardziej dostępnym, o czym przekonali się już mieszkańcy Berlina, którzy mogą korzystać z aplikacji Jelbi agregującej wszystkie formy transportu dostępne w mieście, w tym również pojazdy na minuty. Poprzez zebranie ich wszystkich w jednym miejscu, zintegrowanie systemu płatności i możliwości bezpośredniego wypożyczenia pojazdów, mieszkańcy Berlina mogą przemieszczać się po mieście w bardziej zrównoważony sposób, oszczędzając swój czas. Najnowsze badania, przeprowa-

dzone przez Juniper Research, mówią, że do 2027 r. platformy MaaS pozwolą zaoszczędzić użytkownikom aż 2,7 dnia w ciągu roku na dojazdy do pracy.

Aplikacja Wheelme, podobnie jak berlińskie Jelbi, ma na celu wprowadzenie rewolucji w podejściu do transportu współdzielonego w miastach. Jako pierwsza tego typu platforma w Polsce wprowadziła funkcję planowania podróży, dzięki której jednym kliknięciem można sprawdzić, w jaki sposób najlepiej dotrzeć do celu przy pomocy pojazdów na minuty i komunikacji miejskiej. Mechanizm działania jest znany z takich aplikacji jak Google Maps czy JakDojadę – użytkownik wpisuje miejsce docelowe, a Wheelme pokazuje, za jaką kwotę i w jakim czasie może się tam dostać. Trasa wyznaczana jest w oparciu o technologię machine learning, a firma planuje podjęcie prac nad zaawansowanymi algorytmami sztucznej inteligencji, które będą wyznaczały trasy w oparciu o indywidualne preferencje użytkownika czy aktualne warunki atmosferyczne. Firma Wheelme jest finansowana przez fundusz InnoEnergy, który co roku inwestuje około 400 mln zł w rozwiązania z obszaru energii, cleantech, mobilności oraz szeroko pojętych technologii smart.

Koronawirus stworzył środowisko do zmiany w obrębie systemów transportowych. Sytuacja, w której się wszyscy znaleźliśmy pokazała, że miasta powinny pójść w stronę zrównoważonego transportu, który jest niezwykle pomocny w kryzysowych sytuacjach, takich jak pandemia, zmuszająca do zachowania społecznego dystansu. Z drugiej strony coraz mniej mieszkańców dużych i średnich miast decyduje się na posiadanie własnego auta. Pandemia może więc przyspieszyć rozwój MaaS.

Obroty w portach morskich spadły z powodu pandemii



W całym I półroczu odnotowano wagowy spadek przeładunków o kilkanaście procent, jednak w przypadku niektórych towarów poszczególne porty mogą się pochwalic znaczącymi wzrostami. Średnie obroty spadły o ponad 10 proc. O ile gospodarka wyjdzie obronną ręką ze skutków lockdownu, branża transportu morskiego powinna rozwijać się pomyślnie, do czego porty przygotowują się przez trwające inwestycje. – W przypadku przedłużającego się spowolnienia gospodarczego trzeba będzie skorygować część ambitnych planów rozwojowych – mówi Marek Tarczyński, przewodniczący Rady

Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. – Porty morskie relatywnie słabiej zostały dotknięte pandemią niż inne dziedziny gospodarki. Niemniej transport, logistyka i porty są ściśle związane z kondycją gospodarczą – mówi Marek Tarczyński. – Można powiedzieć, że średnio w wyniku pandemii obroty spadły o około 10 proc. Porty pracowały bez przerwy, nie było żadnego lockdownu, a więc nawet w marcu i kwietniu pełna obsługa lądowych i morskich środków transportu była zabezpieczona, funkcjonowały magazyny znajdujące się wokół terminali portowych. Dzisiaj sytuacja się poprawia wraz z coraz lepszą sytuacją gospodarczą w kraju.

Magazyny odporne na pandemię

Pandemia COVID-19 nie wyhamowała rozwoju rynku magazynowego w Polsce. W pierwszej połowie 2020 r. deweloperzy ukończyli inwestycje o łącznej powierzchni ok. 1,06 mln m², co było wynikiem zbliżonym do osiągniętego w analogicznym okresie roku ubiegłego (1,09 mln m²). Tym samym zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce urosły do poziomu 19,65 mln m².



Maciej **Chmielewski**

senior partner, dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych, Colliers International

Deweloperzy nadal aktywni

Aktywność deweloperów w 2020 r. nadal pozostała na wysokim poziomie. Pod koniec czerwca br. w budowie znajdowało się nieco ponad 1,9 mln m² powierzchni magazynowej. Zabezpieczone zostały także tereny pod kolejne planowane inwestycje – m.in. firma Panattoni zakupiła 14,8 ha gruntu w Polsce Centralnej. Zainteresowanie najemców również rośnie. Całkowity wolumen transakcji wyniósł 2,48 mln m², co stanowi wzrost o 28,6 proc. w stosunku do analogicznego okresu w ubiegłym roku.

– Polski rynek nowoczesnej powierzchni magazynowej pozostaje atrakcyjny dla inwestorów i deweloperów, a co za tym idzie, w dalszym ciągu rozwija się w sposób dynamiczny. To obszar, który w najmniejszym stopniu, spośród pozostałych rynków nieruchomości komercyjnych w Polsce, odczuł negatywne skutki globalnej pandemii COVID-19.

Niezmiennie dominują Warszawa, Śląsk i Centrum

Dominującymi rynkami magazynowymi w Polsce, zarówno pod względem podaży, jak i popytu, pozostają niezmiennie Warszawa, Góry Śląsk oraz Polska Centralna. Na koniec I połowy 2020 r. całkowita podaż ukształtowała się na nich odpowiednio na poziomie: 4,64 mln m², 3,44 mln m² oraz 3,16 mln m². W ciągu pierwszych sześciu miesięcy br. w Polsce Centralnej wynajęto 423 tys. m², na Górnym Śląsku 417,6 tys. m², zaś w warszawskiej II strefie 397,6 tys. m². Równocześnie rośnie zainteresowanie deweloperów mniejszymi rynkami, takimi jak Lublin, Olsztyn czy Rzeszów. Na koniec I połowy 2020 r. współczynnik pustostanów dla polskiego rynku magazynowego wyniósł 6,7 proc., notując tym samym wzrost o 1,6 p.p. w porównaniu do tego samego okresu w 2019 r. Znajduje się on jednak w trendzie spadkowym w stosunku do stanu z końca marca br. W strukturze transakcji dominowały nowe umowy (54 proc.). Znaczny udział przypadł także na renowacje oraz umowy typu BTS, które stanowiły odpowiednio 23 proc. i 17 proc. popytu. Pod względem sektorów działalności najemców liderami były branża

3 PL (22 proc.), e-commerce (21 proc.) oraz handlowa (19 proc.).

– Mamy do czynienia ze stopniowym wzrostem zainteresowania najemców powierzchniami magazynowymi mogącymi spełniać wymogi komercyjnych „data center”. W drugim kwartale br. zostały zawarte dwie umowy najmu przez firmy świadczące tego typu usługi, w tym wynajem 21,1 tys. mkw. powierzchni w warszawskim kompleksie Gate One Business Park na okres 15 lat – mówi Agnieszka Bogucka, analityk w Dziale Doradztwa i Badań Rynku w Colliers International.

Magazyny odporne na kryzys

Do końca 2020 r. planowane jest zakończenie budowy 50 proc. powierzchni, która na koniec I połowy roku była w trakcie realizacji. Z dużym prawdopodobieństwem zatem do końca br. całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce przekroczy granicę 20 mln m².

– Przewidujemy, że mimo dynamicznie zmieniającej się sytuacji w całej gospodarce, rynek nowoczesnej powierzchni magazynowej wciąż będzie stosunkowo odporny na negatywne skutki pandemii, a projekty, które tymczasowo zostały wstrzymane, zostaną w większości zrealizowane. Inwestycje w nieruchomości magazynowe są i w dalszym ciągu pozostaną atrakcyjną opcją lokaty kapitału – mówi Maciej Chmielewski, senior partner, dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych w Colliers International.



Do końca 2020 r. planowane jest zakończenie budowy 50 proc. powierzchni, która na koniec I połowy roku była w trakcie realizacji. Z dużym prawdopodobieństwem zatem do końca br. całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce przekroczy granicę 20 mln m².

REKLAMA

ASSTRA
ASSOCIATED TRAFFIC AG

**TOGETHER.
EFFECTIVE.
SAFE.**



■ DOSTAWA „OD DRZWI DO DRZWI”

■ LOGISTYKA PROJEKTOWA

■ USŁUGI TRANSPORTOWE

■ UBEZPIECZENIE ŁADUNKÓW

■ IMPORT I EKSPORT

■ USŁUGI HANDLOWE

■ USŁUGI CELNE

■ MAGAZYNOWANIE



asstra.pl



sales@asstra.pl

PORADNIK TSL

Rozwijać się mimo wszystko

Pierwsze dwa kwartały 2020 r. pokazały, że cyfryzacja oraz dywersyfikacja małych i średnich firm jest kluczowa, by utrzymać swoją pozycję na rynku. Możliwość zautomatyzowania wielu procesów potrzebnych do zarządzania przedsiębiorstwem transportowym w dobie pandemii okazała się szczególnie cenna. Wiele firm przekonało się też, że ukierunkowanie swojego biznesu wyłącznie na jedną branżę też może być zagrożeniem. Przykładem może być sytuacja związana z przemysłem samochodowym.

Jak wskazał Polski Instytut Ekonomiczny (PIE) motoryzacja jest szczególnie podatna na zmiany koniunktury gospodarczej – wielu przewoźników obsługujących sektor automotive musiało zupełnie zawiesić swoją działalność na czas lockdownu. Zmiana profilu swojego przedsiębiorstwa, rozszerzenie portfolio czy optymalizacja firmy poprzez cyfryzację, to inwestycje, które w niedalekiej przyszłości czekają wielu przewoźników, w szczególności w dobie niedawno przyjętego pakietu mobilności, czy Green Deal, czyli przepisów, które mogą zupełnie zmienić rynek transportu drogowego. Eksperti Grupy INELO podpowiadają, od czego zacząć rozwój i inwestycję w przedsiębiorstwo transportowe, a specjaliści ze ZFPF (Związku Firm Pośrednictwa Finansowego) postarają się znaleźć odpowiednie finansowanie dla firm w 2020 r.

Pierwszy krok rozwoju mojej firmy: analiza – odpowiedzią jest telematyka

Jeżeli chcemy zadbać o rozwój naszej firmy transportowej, w pierwszej kolejności, musimy zbadać, jaką mamy rentowność, oraz na jakie zaangażowanie kapitałowe możemy sobie początkowo pozwolić. – System telematyczny to stosunkowo niewielka inwestycja, przynosząca bardzo wymierne korzyści. Dzięki telematyce zyskujemy dostęp do bar-

dzo wielu danych, przede wszystkim jesteśmy w stanie obliczyć opłacalność danego zlecenia przed jego wykonaniem. Wiele danych dotyczących zakończonego frachtu widzimy dopiero „po fakcie”, czyli w momencie, kiedy nasz kierowca zrealizował dany kontrakt. Wykorzystując telematykę możemy w łatwy sposób policzyć koszty związane z pracownikiem, paliwem, zużyciem opon itp., jeszcze przed wykonaniem kursu. Co więcej, zebrane dane pomogą nam dokonać oceny kondycji naszego przedsiębiorstwa i np., pomóc wybrać bardziej dla nas opłacalne kontrakty. Będziemy mogli też zbadać, jak sprawują się nasze poszczególne pojazdy, które są najbardziej ekonomiczne w naszej firmie, z których zrezygnować, a które serwisować dalej – mówi Dawid Kochalski, ekspert GBOX, Grupa INELO. Inwestycja w system, który pozwoli nam zbierać dane to jedno, jednak musimy też dysponować zapleczem, które umożliwi nam przeanalizowanie tych informacji. – Musimy w szczególności pamiętać o roli spedytora w naszej firmie. To jego praca przekłada się bezpośrednio na zyski w naszym przedsiębiorstwie. Zadbajmy więc, aby jego miejsce pracy zapewniało jak największą wydajność. Jeżeli chcemy zadbać o cyfryzację naszej działalności transportowej, to nie możemy zapominać o modernizacji biura – rezygnacja z analogowych rozwiązań i obliczeń na kartce papieru

musi wiązać się z zakupem sprzętu komputerowego umożliwiającego te operacje, oraz przygotowaniem zaplecza w taki sposób, aby zapewniało najlepszą ergonomię pracy. Nowoczesny tabor i cyfryzacja w transporcie nie będą funkcjonować optymalnie, gdy nasze „back office” będzie pracować na przestarzałej technologii – dodaje Dawid Kochalski.

Wprowadzenie telematyki i np. systemu TMS do naszego biura ułatwi też podjęcie decyzji o zdwersyfikowaniu profilu naszej firmy transportowej. Inwestując w nowoczesne narzędzia, otwieramy sobie dostęp do internetowych giełd zleceń oraz nowych kontraktów. Zmiana profilu naszej firmy, nawet w małym stopniu, może się okazać deską ratunkową dla naszego przedsiębiorstwa. – Pandemia koronawirusa pokazała jak ogromne znaczenia ma dywersyfikacja, w szczególności w branży transportowej. Znamy nam są przypadki, kiedy firma obsługiwała wyłącznie zlecenia z sektora automotive, który przez kilka miesięcy był praktycznie zamrożony, co okazało się mieć destrukcyjny wpływ na płynność finansową i ogromne problemy z restartem firmy, gdy sytuacja zaczęła wracać do normy. Dlatego, gdy dysponujemy flotą 15 samochodów, dobrym pomysłem może okazać się niezamykanie się na jeden sektor czy gałąź gospodarki – radzi Dawid Kochalski

Co się bardziej opłaca – leasing nowej ciężarówki czy serwis używanej?

Kolejnym etapem rozwoju naszego przedsiębiorstwa, powinno być zbadanie o odpowiedni tabor, który sprosta wyzwaniom stawianym nie tylko przez oczywiste wymagania techniczne. European Green Deal zakłada ograniczenie emisji dwutlenku

węgla do atmosfery w transporcie o 90 proc. Już teraz, eksploatowanie ciężarówek mających za sobą kilka lub kilkanaście lat pracy wiąże się z dopłatami związanymi z normami Euro, co więcej, niektóre pojazdy mogą nie dostać pozwolenia na wjazd do danego miasta, jeśli nie spełniają określonych norm spalania. – Dlatego, część przedsiębiorców po okresie leasingowania swoich pojazdów, czyli najczęściej po wygenerowaniu przebiegów rzędu 400 tys. kilometrów, decyduje się na wymianę taboru na nowy. Leasing to też koszty w naszym przedsiębiorstwie, które możemy odliczyć. Serwisowanie ciężarówki po utracie gwarancji może się okazać bardzo kosztowne, co więcej z każdym rokiem eksploatacji naszego ciągnika zwiększa się ryzyko jego awaryjności – każdy przestój w serwisie to dla nas podwójna strata, musimy zapłacić za naprawę, a pojazd nie generuje zysków – dodaje Dawid Kochalski z INELO.

Jak inwestować mądrze i skąd zdobyć finansowanie?

– Oszczędności, które moglibyśmy przeznaczyć na inwestowanie w rozwój naszej firmy możemy zacząć szukać w usystematyzowaniu swoich bieżących wydatków. Zaczniemy od zwrócenia uwagi, czy wszyscy kierowcy w firmie korzystają z jednego systemu GPS, czy np. nie płacimy podwójnie, za którąś usługę lub na systemy dublujące się w kilku samochodach (czasami wystarczy po prostu rozszerzyć licencję). Dalej, należy postawić na efektywne zarządzanie, wybór systemu TMS i telematyki, optymalizację zleceń oraz określenie swoich rynkowych możliwości na dany moment. Należy jednak pamiętać, by zadbać o swoje zabezpieczenie finansowe i nie wykorzystywać

wszystkich dostępnych środków na inwestycje w działalność – mówi Dawid Kochalski, ekspert GBOX, Grupa INELO.

Jeżeli chodzi o finansowanie dla naszego przedsiębiorstwa, to musimy pamiętać, że mamy 3 rodzaje kredytów, które możemy pozyskać dla naszej firmy:

- Kredyt w rachunku odnawialnym – to rodzaj finansowania, który działa na zasadzie debetu – mamy do wykorzystania określony limit, a bank będzie naliczał odsetki wyłącznie od wydanej przez kwoty.

- Kredyt obrotowy – to najczęstszy wybór przy finansowaniu bieżących wydatków, najczęściej zaciągany jest na 12 lub 36 miesięcy, a pozyskane środki musimy wykorzystać na działalność przedsiębiorstwa, czyli opłacenie rachunków lub pracowników.

- Kredyt inwestycyjny – to pieniądze, jakie możemy uzyskać od banku na rozwój naszej firmy, czyli zakup nowego sprzętu do biura, inwestycja w nowe technologie itp.

– Banki oferują różne rodzaje finansowania, w zależności od potrzeb naszego przedsiębiorstwa. Najlepszym wyborem, jeżeli chcemy rozwijać nasz biznes, jest długoterminowy kredyt inwestycyjny. Rozwiązanie to zapewnia stabilne finansowanie udzielane na kilka do nawet kilkunastu lat. Firmy z dłuższym stażem są w uprzywilejowanej pozycji. Natomiast niewiele banków zdecydowało się na przyznanie finansowania firmie w pierwszych miesiącach jej działalności. Proces przyznawania finansowania firmie z reguły jest bardziej skomplikowany niż w przypadku osób fizycznych. Potrzebne będą wyniki finansowe za minimum ostatni okres obrachunkowy i często prognozy na cały okres finansowania – mówi Konrad Wróbel, ekspert Expandera i ZFPF.

Ważny elementem walki o polepszenie klimatu

O międzynarodowym sukcesie zielonej energii raczej nie trzeba już nikogo przekonywać – w nowoczesne elektrownie wykorzystujące słońce czy wiatr inwestują kraje na każdym kontynencie, a świadomość społeczna dotycząca konieczności przechodzenia na odnawialne źródła energii stale rośnie. To jednak jedynie obiecująca fasada, bo zagłębiając się w szczegóły łatwo zauważyć, jak wiele w kwestii ochrony klimatu jest jeszcze do zrobienia.

Wnioski na ten temat zaprezentował think tank REN21, który wskazuje sektory wciąż zaniebane w kwestii transformacji energetycznej. Są nimi ciepłownictwo oraz transport. Globalny udział odnawialnych źródeł energii w tych sektorach wynosi kolejno 10 i 3 proc. To niewiele, zważywszy na fakt, że obie te branże odpowiadają za ponad 80 proc. potrzeb energetycznych na świecie. O tym, czy ta perspektywa się poprawi zadecyduje m.in. fakt, w jaki

sposób kraje wykorzystają fundusze międzynarodowe przeznaczone na podnoszenie gospodarki po pandemii.

Stare budynki generują gigantyczne straty ciepła

– W Europie kierunek zmian energetyki cieplnej wyznacza Komisja Europejska. Kluczowa jest renowacja budynków i ich optymalna eksploatacja oraz przejście na technologię pomp ciepła, która pozwala na efektywną produk-

cję zielonej energii do ogrzewania i chłodzenia budynków. Działania te mają oczywiście prowadzić do osiągnięcia celów Europejskiego Zielonego Ładu postawionych przed Polską, zwłaszcza teraz, w rzeczywistości, gdy energetyczna transformacja ma stać się drogą do wychodzenia z koronawirusowego kryzysu. Żeby jednak to osiągnąć trzeba nie tylko budować nowe obiekty zgodnie z wyśrubowanymi wytycznymi, ale także zadbać o renowację starych budynków, które generują straty energetyczne – komentuje Tomasz Żołyński, prezes firmy Energia Polska.

Zeroemisyjny transport musi być globalną falą

Ważnym elementem walki o polepszenie klimatu jest przejście na neutralny dla środowiska transport. Pojazdy eko pozwolą nam

bowiem na znaczne zminimalizowanie emisji zanieczyszczeń. Nie bez znaczenia dla zdrowia publicznego jest także znacznie zmniejszenie hałasu.

– Unia Europejska przekazała na rzecz wszystkich państw członkowskich 2,2 mld euro na 140 najważniejszych projektów transportowych. Budżet ten ma oczywiście wesprzeć realizację celów Zielonego Ładu. Wśród przyjętych projektów jest kilkanaście dotyczących przejścia na bardziej ekologiczne paliwa – na to przeznaczono 142 mln euro – i rozbudowę infrastruktury paliw alternatywnych, czyli m.in. budowę punktów ładowania na sieci drogowej. Polska także na tym skorzysta. Zmiany niezaprzeczalnie się dzieją, a przykładem zaświeciło ostatnio np. Pomorze Zachodnie, które jako pierwszy re-

gion w Polsce nabyło dwa pociągi hybrydowe. Jednak podobnie jak we wszystkich innych obszarach eko transformacji – potrzebna jest prawdziwa fala zmian, a nie jednostkowe działania samorządów – mówi Sebastian Biela, wiceprezes firmy Energia Polska. Mimo globalnego trendu inwestowania w OZE, w Polsce węgiel to wciąż „czarne złoto”, które mocno dotuje się publicznymi środkami finansowymi. W brytyjskim badaniu „Global Energy Review” think tanku Ember wraz z Niemcami zostaliśmy określani jako „główne przeszkody w wycofywaniu węgla do 2030 r”. – Żeby pozbyć się łatki państwa, które opóźnia europejskie przejście na zieloną energię musimy przyspieszyć krajową transformację. Fundusze europejskie są nam więc tym bardziej niezbędne – dodaje Tomasz Żołyński.

Wdrożenie autonomicznego systemu transportu publicznego jest nieuniknione

Autonomiczne mikrobusy pojawiły się już na ulicach polskich miast. W województwie dolnośląskim nieczynne torowiska kolejowe zostaną przekształcone w trasy dla pojazdów autonomicznych. Jak twierdzą specjaliści, autonomiczna transportu jest procesem nieuniknionym, ale

wciąż towarzyszą mu wątpliwości, związane chociażby z bezpieczeństwem i zabezpieczeniem rynku pracy. Tymczasem oszczędności wynikające z autonomicznej transportu mogłyby w Polsce sięgać kwoty kilkudziesięciu miliardów złotych. – Autonomiczne systemy transportu publicznego pojawiły się już

w miastach. Mamy do czynienia z systemami metra, w których czasami wciąż są maszynyści, ale tylko po to, żeby zwiększać subiektywne odczucie bezpieczeństwa u pasażerów. Na lotniskach mamy systemy, które łączą terminala. W przypadku tramwaju w wielu systemach na świecie jesteśmy o mały krok lub

w zasadzie na etapie wdrażania. Autobusy, ze względu na to, że też poruszają się konkretnym korytarzem, mogą przejść duże zmiany, może nie na wszystkich liniach i korytarzach, ale to również jest możliwe – wymienia Łukasz Franek, dyrektor Zarządu Transportu Publicznego w Krakowie.

Rola żeglugi bliskiego zasięgu będzie rosła

Pandemia i związane z nią ograniczenia wpłynęły na mniejsze obroty portów morskich, zmniejszone tymczasowo przewozy towarowe i pasażerskie oraz kłopoty marynarzy. Branża przygotowuje się na różne scenariusze uwzględniające dalsze rozprzestrzenianie się koronawirusa. Jednym z możliwych skutków może być zwiększenie roli żeglugi bliskiego zasięgu, czyli np. między portami w Europie. – Przez lockdown wielu producentów zrozumiało, że błędem jest prowadzenie produkcji daleko, np. w Azji, a to pociągnie za sobą rozwój rodzimej produkcji, a więc i zapotrzebowanie na transport – mówi Dorota Arciszewska-Mielewczyk, prezes zarządu Polskich Linii Oceanicznych. – Wszystkie przedsiębiorstwa żeglugowe chcą dalej funkcjonować, więc albo tną koszty, albo zmniejszają prędkość statków, albo idą w nowoczesne, bardziej ekologiczne statki, napędzane wodorem, LNG. To są pomysły na to, żeby dostosować się do przyszłości, bo rynek po COVID-19 już nie będzie taki sam. To już nie będą tylko długie trasy, bo jednak produkcja rodzima zacznie się odradzać – mówi Dorota Arciszewska-Mielewczyk. – Nie możemy sobie pozwolić na to, żeby zatrzymać całą gospodarkę i czekać, aż śrubka, bez której nie można skręcić mebla, przyjdzie z Chin – dodaje.

Firmy transportowe walczą o zlecenia niskimi cenami

Ograniczenia przewozowe spowodowane pandemią koronawirusa i zmniejszenie liczby zleceń wywołały obniżenie stawek frachtów. W długim okresie większy popyt wywołałby wzrost cen i przewoźnicy mogliby liczyć na poprawę sytuacji. Jednak przeszkodą są nieuczciwe praktyki, które przyczyniają się do utrzymania cen na niskim poziomie. – Aby otrzymać zlecenie, część firm – mam nadzieję, że niewielka – stosuje różnego rodzaju nielegalne manipulacje z tachografem, które powodują jego wyłączenie, co umożliwia np. wykonywanie za pomocą jednego pojazdu przebiegu miesięcznego na poziomie 20 tys. km. Firma, która jeździ uczciwie, zgodnie z zapisami tachografu, może wykonać jedynie 10 tys. km. W efekcie nieuczciwy podmiot uzyskuje wzrost przebiegu przy podobnych kosztach stałych, na które składają się m.in.: rata leasingowa, amortyzacja, podatek od środków transportowych oraz ubezpieczenie – tłumaczy Maciej Wroński. – Przewoźnik, który dokonuje tego typu czynów nieuczciwej konkurencji, może mieć koszty obniżone nawet o kilkanaście groszy za kilometr – dodaje.

Lokomotywa e-commerce

Większość sektorów gospodarki działa obecnie pod wyraźnym wpływem epidemii COVID-19 i zmagają się z jej negatywnymi skutkami, próbując wskazać wyłącznie skalę strat i problemów. Jest jednak branża, która od wielu lat notuje wzrosty, a w roku 2020 prawdopodobnie zwiększy w Polsce swoją wartość do ponad 100 mld zł i w stosunku do 2019 r. urośnie dwukrotnie. Mowa tutaj o pędzącej lokomotywie, którą jest e-commerce.



Michał Chochołek

Key Account Manager,
Raben Transport

O tempie wzrostu branży e-commerce świadczy również fakt, iż w roku 2017, kiedy o pandemii koronawirusa jeszcze nikt nie mówił, szacowano, że w roku 2020 sektor e-commerce osiągnie wartość około 70 mld zł. Widać wyraźnie, jak zmienny, a zarazem nieprzewidywalny jest ten rynek. Mówiąc tutaj o charakterystyce branży e-commerce nie można pominąć wyjątkowego pozycjonowania poszczególnych kategorii zakupowych, spośród których tak w Polsce, jak i w Europie najbardziej niezmiennie czołową pozycję zajmuje sektor fashion/clothes. Polscy konsumenci kupują w sieci również kosmetyki oraz AGD, podczas kiedy na wysokim miejscu w Europie Zachodniej nadal znajdują się książki.

Zadowolony klient

Finalnie jednak, nieważne co jest przedmiotem transakcji online, każdy z klientów chce nadal być zadowolonym z dokonanych zakupów, a tutaj w ocenie poziomu satysfakcji kluczowe znaczenie ma dostawa i jej jakość. Polska od lat jest bardzo atrakcyjnym miejscem dla lokowania inwestycji zagranicznych, gdzie e-commerce ma również istotne znaczenie. Decyduje o tym nie tylko położenie i liczba ludności, ale również dostęp do wysoko wykwalifikowanej kadry oraz obecność wielu operatorów logistycznych z doskonałą infrastrukturą, która finalnie decyduje o jakości dostawy. Nie bez powodu, tak w ramach polskich, jak

i transgranicznych transakcji online wysoko oceniana jest jakość i skuteczność ostatniej mili w ramach dostaw obsługiwanych przez firmy kurierskie i transportowe działające na terenie Polski. Wracając do jakości dostawy i zadowolenia z zakupów, to polscy konsumenci decydują się nadal przede wszystkim na dwie kategorie: odbiór z paczkomatów oraz dostawy kurierskie. Wybór każdej z nich podyktowany jest jednak jednym czynnikiem, dostawa musi być na czas i zgodnie ze złożonym zamówieniem. Do tego nadal wielu klientów branży e-commerce decyduje się płacić przy odbiorze przesyłki, co oznacza, że satysfakcja z samej dostawy musi być również bardzo wysoka.

Sprawność na wszystkich etapach procesu

Jakość ostatniej mili, decydująca obecnie o zadowoleniu z dostawy, nie byłaby tak wysoko oceniana, gdyby równie sprawnie nie odbywały się wszystkie etapy procesu w ramach logistyki i transportu danej przesyłki. Zaczynając tutaj od skutecznych rozwiązań IT służących klientom do szybkiego i skutecznego złożenia zamówienia, poprzez sam odbiór, dostawę do magazynu czy element linehaulingu i zasilenie sortowni, każdy z tych elementów musi dzisiaj działać perfekcyjnie, aby zamówiona przesyłka została dostarczona w całości, na czas i do właściwego miejsca. Usługa FTL ma dla sektora e-commerce kluczowe znaczenie nie tylko w obsłudze samych dostaw do odbiorców, ale również w zakresie skutecznego zarządzania zwrotami, gdzie dochodzi również gospodarka opakowaniami zwrotnymi, ich jakością i transportem. W dobie takich wyzwań jak spadająca od sierpnia 2020 r. podaż możliwości przewozowych, braki kadrowe na magazynach, wywołane pandemią i związaną z nią obawą o utratę zdrowia, przy jednoczesnej konieczności zachowania dystansu między pracownikami mogą stanowić nie lada wyzwanie. Nie bez powodu największe sklepy internetowe już od kilku miesięcy ogłaszają masowy nabór pracowników tymczasowych, w tle kontraktując floty firm transportowych z dużym wyprzedzeniem dla nadchodzących peaków sprzedaży swoich towarów. Do tego

dochodzą ograniczenia wynikające z zapisów Pakietu Mobilności.

Konkretne rozwiązania

W Raben Transport dla branży e-commerce przeznaczamy nie tylko doświadczony zespół operacyjno-sprzedawczy, zlokalizowany w podpoznańskich Gądkach, który na wielu etapach procesu klientom w całej Europie służy doświadczeniem i profesjonalnym wsparciem, ale również oferuje konkretne rozwiązania usprawniające sam proces transportu w praktyce. To nie tylko zarządzanie poolem naczeponym na terenie magazynów klienta/usługa stand-by-trailer, znacznie usprawniająca proces załadunku/wyładunku i optymalizująca pracę każdej ze stron procesu, ale również dynamiczna obsługa transportów będących już w czasie realizacji danej trasy. Mimo tego, że skala zakupów online w polskich sklepach jest nadal wyraźnie wyższa niż transakcje dokonywane przez Polaków transgranicznie, to jestem przekonany, że zarówno trendy i chęć rozwoju, stałe polepszenie i unowocześnianie swojej oferty, jak i sukcesy polskich brandów e-commerce za granicą, tworzą nie tylko pozytywne środowisko do współpracy, ale są i będą motorem rozwoju dla firm transportowych, które mogą i chcą dostosować się do nowej, zmieniającej się stale branży, gdzie to np. pogoda, a nie z góry przyjęty plan dostaw, decyduje o liczbie transportów danego dnia.



Jakość ostatniej mili, decydująca obecnie o zadowoleniu z dostawy, nie byłaby tak wysoko oceniana, gdyby równie sprawnie nie odbywały się wszystkie etapy procesu w ramach logistyki i transportu danej przesyłki.

PORADNIK TSL

CZY E-COMMERCE ROZPĘDZI BRANŻĘ TRANSPORTOWĄ?

Według najnowszego raportu „Rynek towarowy i logistyczny w Polsce – wzrost, trendy i prognozy na lata 2020–2025” CARG dla rodzimej branży TSL wyniesie około 4 proc.¹ Wiąże się to między innymi z budową nowej powierzchni magazynowej oraz rozwojem segmentu e-commerce.

Tomasz **Czyż**

ekspert Gbox, Grupa Inelo

Wzrost handlu w Internecie stanowi motor napędowy przewozu towarów krajowych i transgranicznych. E-commerce jest wymieniany jako jeden z trendów mających wpływ na transport i logistykę w najbliższych latach. Co więcej, wymusi na branży szybsze inwestycje w cyfryzację, gdyż zarządzanie danymi w modelu SaaS, monitorowanie pojazdów, a tym samym ładunków, w czasie rzeczywistym oraz systemy do planowania frachtów to oblige firm, które chcą pozostać konkurencyjne względem zachodnich operatorów logistyczno-transportowych.

Makrotrendy w sektorze TSL

Analiza „Transport drogowy w Europie”² wskazuje, że do 2024 r. ma on wzrosnąć o 31,47 mld dolarów³, a napędzany będzie przez dynamicznie rozwijającą się branżę e-commerce, która ma mieć wpływ na przewozy ciężarówkami i busami, będące integralną częścią transportu intermodalnego.

Wymiana handlowa oparta na pracy przewoźników nie ulegnie rewolucji w najbliższym czasie, choć e-commerce będzie miał coraz większe przełożenie na rodzaj przewożonych ładunków, wzrost znaczenia frachtów drobnicowych oraz powstawanie hubów przeładunkowych. Jednak w głównej mierze odbije się na zwiększeniu powierzchni magazynowych usytuowanych w strategicznych lokalizacjach oraz konieczności dostosowania się do nowych reguł gry. Handel elektroniczny tylko przyspieszy innowacje w TSL, a firmy elastyczne i zwinnie reagujące na nowe warunki dobrze wykorzystają narzędzia cyfrowe w postpandemicznej rzeczywistości. Według specjalistów branży spedycji i logistyki, to cyfryzacja i automatyzacja procesów są głównymi siłami, które pomogą zachować lub zwiększyć dotychczasową rentowność przedsiębiorstw przewozowych oraz centrów logistycznych. E-commerce będzie te tendencje napędzać.

E-commerce a logistyka – czy ma przełożenie na transport?

Zakupy online w 2020 r. – tak duży wskaźnik wzrostu tego sektora w skali globalnej – nieodwracalnie zmieniły

zachowania konsumentów na całym świecie. To powoduje, że rynek przewozów drogowych widzi konieczność dostosowania się do wymagań technologicznych coraz częściej stawianych przez kontraktorów. Chodzi głównie o transparentność realizowania zleceń oraz zarządzanie frachtami z dostępem do wszystkich danych wysyłanych przez pojazd, zleceniodawcę czy centrum dystrybucji. Uzupelnianie zapasów magazynowych czy przesyłki ekspresowe będą po pierwsze sprzyjały rozwojowi przewozów drogowych, po drugie kryterium wyboru podwykonawcy będzie nie tylko cena, a gwarancja jakości i terminowość wykonania usługi.

W momencie odmrażania gospodarek po lockdownie wiele firm transportowych postanowiło zainwestować w naczepy do podejmowania zleceń kurierskich. Jednym z warunków, by realizować frachty w branży kurierskiej, jest dysponowanie naczepami o budowie stałej – tzw. boxy. Zamiast drzwi montowana jest roleta, co daje możliwość otwierania i zamykania bez konieczności odstawiania samochodu od rampy. Niektórzy przewoźnicy tak właśnie zareagowali na wzrost znaczenia e-commerce w ostatnim czasie i postanowili rozwijać firmę w tym kierunku, a w równocześnie stają w przetargach, szukając nowych zleceniodawców.

Jest o co walczyć. Handel elektroniczny w Polsce osiągnął już 1,5 proc. udziału w rynku.⁴ Na świecie od

2019 r. aż 13 proc. towarów było kupowanych przez Internet. Dla porównania w 2014 r. zakupy online stanowiły jedynie 6 proc.⁵ Pandemia koronawirusa tylko przyspieszyła rozwój e-commerce, a tym samym nowych zachowań konsumenckich. Kupujemy więcej w Internecie, co widać również w zapotrzebowaniu na powierzchnie magazynowe. Jak wynika z badań branżowych, w Polsce najemcy e-commerce potrzebują do trzech razy więcej powierzchni niż tradycyjni sprzedawcy. Obecnie około 25 proc. wszystkich m² magazynów przeznaczonych jest na obsługę handlu elektronicznego⁶, a popyt na nieruchomości przemysłowe będzie dalej rósł. Stany magazynowe towarów trzeba uzupełniać, stąd więcej ciężarówek niż wcześniej wozi na przykład paczki od Amazona do centrów dystrybucji. Niektórzy przewoźnicy planują specjalizować się w tym segmencie.

E-commerce a zarządzanie

Operatorzy logistyczni uważnie śledzą sytuację na rynku e-commerce. Oprócz oferowania dodatkowej powierzchni magazynowej, kluczowe są także elastyczność oraz dysponowanie narzędziami IT i takimi rozwiązaniami z zakresu nowoczesnych technologii, które zapewnią obsługę zleceń online, stały dostęp do danych w czasie rzeczywistym, efektywne zarządzanie pracą centrum dystrybucji. Dokładnie te same wymagania coraz

częściej stawiane są firmom z branży transportowej. Spedytorzy, którzy pracują na systemach telematiki i TMS, przyznają, że stanowią one duże ułatwienie w realizowaniu operacji w transporcie drogowym oraz intermodalnym i taka właśnie obsługa frachtów, gdzie widoczny jest postęp zlecenia, a dane dostępne są w modelu SaaS, staje się standardem na zachodnich rynkach Europy. Zauważalny jest również większy zwrot w kierunku systemów ETA.

Cyfryzacja TSL oraz wzrost znaczenia e-commerce wymieniane są najczęściej w globalnych i europejskich raportach, analizujących dominujące trendy rozwoju tej branży. E-commerce będzie jednym z ważniejszych motorów napędowych gospodarek w przyszłości, a tym samym może mieć przełożenie na transport drogowy, bo właśnie w tym systemie transportujemy najwięcej towarów. Pewne jest też, że e-commerce przyspieszy cyfryzację zarówno logistyki, jak i przewoźników i spedytorów.

1. Compound Annual Growth Rate.
2. Road Freight Transportation Market in Europe 2020–2024.
3. Ponad 118 mld złotych, wg średniego kursu dolara we wrześniu 2020 r.
4. Panel Gospodarstw Domowych. GfK Polonia. Dane z czerwca 2020 r.
5. Euromonitor International 2020.
6. Rynek transportowy i logistyczny w Polsce – wzrost, prognozy, trendy w latach 2020–2024.
7. Za Magazyn Menedżerów Transportu, września 2020. Dane GUS

Jaka technologia druku sprawdzi się w branży TSL?

Z roku na rok wzrasta rola logistyki w łańcuchu wartości dla klienta – wynika z raportu Transporeon Group. Badanie obrazuje również, że firmy logistyczne i transportowe w codziennej pracy zmagają się z takimi wyzwaniami, jak zatłoczona strefa rozładunkowo-załadunkowa, czy zbyt duża ilość pracy wykonywanej ręcznie, przez którą pracownicy tracą znaczną część czasu.



Katarzyna **Idzkiewicz**

Senior Marketing Coordinator,
Brother Polska

Zautomatyzowanie serii procesów w branży logistycznej wpływa na cały łańcuch dostaw. Użycie odpowiednich oznaczeń, które są przeznaczone dla tej branży, wpływa nie tylko na przyspieszenie całego procesu, optymalizację kosztów, ale również zmniejszenie ryzyka wystąpienia błędów. Pierwszym krokiem ku wdrożeniu technologicznych rozwiązań w magazynach, centrach logistycznych oraz w podmiotach zajmujących się sprzedażą wielokanałową i e-handlem powinno być określenie indywidualnych potrzeb

biznesu – w tym również dobranie odpowiedniej formy oznaczeń.

Znaleźć trwałe rozwiązania

Przy druku etykiet, na których umieszczone są kody kreskowe np. na pojemniki z towarami w magazynie czy palety w chłodniach, potrzebne są dedykowane technologie druku – szczególnie gdy oznaczane produkty przechowywane są w niskich temperaturach lub etykieta jest narażona na silne promieniowanie słoneczne. Druk termiczny nie gwarantuje wysokiej wytrzymałości etykiety, ponieważ jest wrażliwy na zmienne czynniki atmosferyczne, wilgotność, czy choćby uszkodzenia mechaniczne. Zdecydowanie bardziej trwałym rozwiązaniem są etykiety termotransferowe, w których wydruk jest nanoszony na nośnik poprzez barwnik znajdujący się na taśmie termotransferowej. Na pierwszy rzut oka trudno odróżnić etykietę termiczną od ter-

motransferowej, ponieważ są one bardzo podobne – różnice widać dopiero po sprawdzeniu wytrzymałości obu oznaczeń. Etykiety termiczne są zdecydowanie bardziej podatne na działanie czynników zewnętrznych i nawet po kilku dniach w niesprzyjających warunkach mogą czernieć lub spłowić, przez co odczytanie z nich informacji będzie znaczącym problemem zarówno dla ludzkiego oka, jak i dla dedykowanych czytników. Te oznaczenia z reguły są przeznaczone do produktów spożywczych, naklejkom na koperty i paczki kurierskie, ponieważ nie mogą one być narażone na trudne warunki atmosferyczne. Etykiety termotransferowe są odporne na działanie zarówno wysokiej, jak i niskiej temperatury, wilgoć, uszkodzenia typowo mechaniczne w tym ścieranie i działanie silnych substancji chemicznych oraz gwarantują one zwiększenie trwałości nadruku. Sprawdzają się one zarówno przy oznaczeniu towarów, które potrzebują dedykowanej temperatury przechowywania czy też znakowaniu produktów o chropowatej strukturze zarówno na zewnątrz, jak i wewnątrz magazynu. Te etykiety sprawdzają się również przy oznaczeniu istotnych instalacji w budynku np. tych elektrycznych czy sieciowych oraz wskazaniu ciągu

komunikacyjnego – dzięki wysokiej odporności na działanie promieni słonecznych i wilgotność będą one służyły przez długie lata.

Pewność długiego terminu dostępności informacji

Dodatkowo w obliczu pandemii etykiety termotransferowe umożliwią przedsiębiorstwom stworzenie odpornych na działanie środków dezynfekujących, ścieranie i wilgoć graficznych oznaczeń, które będą przypominały o konieczności dezynfekcji dłoni, czy zachowaniu społecznego dystansu. Dzięki temu możliwe będzie usprawnienie pracy personelu

oraz podniesienie poziomu bezpieczeństwa w magazynie czy w biurze. Stosowanie w firmach logistycznych etykiet termotransferowych to przede wszystkim gwarancja długiego okresu żywotności oznaczenia, bez względu na działanie czynników zewnętrznych, a co za tym idzie pewność długiego terminu dostępności informacji w nim zawartym. Przez stosowanie tej technologii druku firma może znacznie usprawnić serie procesów logistycznych oraz podnieść poziom bezpieczeństwa w przedsiębiorstwie, dzięki trwałym i odpornym oznaczeniom.



Stosowanie w firmach logistycznych etykiet termotransferowych to przede wszystkim gwarancja długiego okresu żywotności oznaczenia, bez względu na działanie czynników zewnętrznych, a co za tym idzie pewność długiego terminu dostępności informacji w nim zawartym.