

LOGISTYKA I DYSTRYBUCJA



BRANŻA KEP JAK TRUSKAWKI

Popyt na usługi logistyczne jest zależny od wielu czynników. Jednym z nich jest ogólny stan gospodarki, czyli kondycja przedsiębiorstw. Im większe są potrzeby rynku w zakresie materiałów, półproduktów, wyrobów gotowych, tym rośnie zapotrzebowanie na usługi logistyczne. Są jednak takie okresy w roku, kiedy dana branża czy sektor gospodarki doświadczają znacznej aktywności. Mówimy wtedy o sezonowości w branży KEP, której świetnym przykładem jest czas poprzedzający Święta Bożego Narodzenia.



dr hab. Arkadiusz Kawa

dyrektor Łukasiewicz – Poznańskiego Instytutu Technologicznego

Szczyt sezonowy oznacza większą liczbę rzeczy (ładunków, frachtów itp.) do obsłużenia w określonym czasie w stosunku do średniej liczby tych rzeczy z pozostałego okresu. Wzrost zapotrzebowania na określone usługi logistyczne występuje kilka razy w ciągu roku. Możemy go dostrzec między innymi przed wakacjami czy rozpoczęciem roku szkolnego, ale najbardziej intensywny okres przypada na Święta Bożego Narodzenia. To właśnie wraz z początkiem grudnia występuje znaczący wzrost aktywności klientów. Coraz częściej wybierają oni zakupy online, co bezpośrednio wpływa na zwiększenie liczby przesyłek. Za-

ważalna jest również tendencja do wydłużania się szczytowego okresu zakupów, który występuje już miesiąc przed Wigilią.

Kiedy prześledzimy cały cykl łańcucha dostaw, okaże się, że szczyt sezonowy rozpoczyna się nawet kilka miesięcy wcześniej. Najwcześniej przygotowują się do niego producenci, by swoje produkty przekazać dalej. Na końcu tego procesu są detaliści. Zamówione przez internet produkty trafiają do naszych domów nawet w dniu Wigilii. W przypadku sektora TSL najwięcej pracy zazwyczaj jest od około października do połowy grudnia. W tym miejscu warto wspomnieć, że z tej grupy wyłączeni są kurierzy, którzy pracują intensywnie aż do 24 grudnia.

Owoce, wakacje i pandemia.

Co je łączy?

Szczyt sezonowy ściśle zależy od branży. Niektóre produkty i usługi mają swoją własną unikalną sezonowość ze względu na ich charakter. Tak dzieje się choćby w branży rolniczej. Niektóre towary wymagają szybkiego i niezawodnego trans-

portu łatwo psujących się plonów. Podobnie działają takie sektory jak turystyczny czy hotelarski. Szczyt sezonowy nie musi się także odnosić bezpośrednio do produktów konsumpcyjnych. Może to być dostawa materiałów eksploatacyjnych do maszyn, które są uruchamiane w określonych porach roku.

Choć rozpedzona gospodarka intensyfikuje aktywność branży logistycznej, to szczyty sezonowe mogą generować rynkowe zakłócenia. Część z nich można przewidzieć, innych nie. Takie zjawiska obserwujemy między innymi podczas pandemii czy konfliktów geopolitycznych, czego w ostatnich latach wszyscy byliśmy świadkami, także w polskiej gospodarce. W czasie szczytu sezonowego przedsiębiorstwa muszą często zmierzyć się z wyzwaniem związanym z zaspokojeniem większego popytu, dłuższymi czasami oczekiwania czy problemami z dostawami. Nikogo to jednak nie zaskakuje, bo w ostatnich latach szczyt sezonowy pojawiał się regularnie. W 2021 roku był on wyjątkowy, bo zbiegł się z pandemią, która przyczyniła się do dynamicznego rozwoju e-commerce. Dodatkowy szczyt związany z handlem internetowym pojawił się na początku pierwszego i drugiego lockdownu.

Długi rozbieg do szczytu

Planowanie szczytu sezonowego w logistyce zajmuje od sześciu do dwunastu miesięcy. W przypadku wyspecjalizowanych firm ten okres może się znacznie wydłużyć. Mowa oczywiście o całym łańcuchu dostaw, a nie tylko o ostatniej fazie widocznej z perspektywy konsumenta. Brak

odpowiedniego planu na ten okres może wpłynąć na pogorszenie obrotów firm czy ich wizerunek.

W okresie zwiększonego popytu i potencjalnych ograniczeń przepustowości logistycy muszą dostarczać zamówienia na czas, zachowując wyjątkową obsługę klienta, a jednocześnie optymalizując wydatki na transport.¹ Poza działalnością organizacyjną odpowiednio dostosowywana jest infrastruktura, zatrudniane są dodatkowe osoby, a firmy z dużą ostrożnością podchodzą do prowadzenia komunikacji z klientami, których na bieżąco ostrzegają o pojawiających się utrudnieniach.

Dla wielu firm źródłem ważnych informacji są sami klienci, którzy dzielą się swoimi planami na najbliższe miesiące. Niektóre z nich od kilku lat aktywnie edukują swoich klientów i zachęcają do planowania przesyłek z odpowiednim wyprzedzeniem. Wcześniejsza identyfikacja potrzeb usług pozwala na lepsze zaplanowanie działań, co ostatecznie przekłada się na efektywną realizację zleceń. Skuteczność dostarczenia przesyłek w okresie szczytowym w dużej mierze zależy więc od samych nadawców. Firmy logistyczne starają się zaproponować równomierne rozmieszczenie dostaw towarów w czasie, co pozwala na bardziej płynne operacje logistyczne.

Informacja w służbie logistyki

Dzięki zebranych informacjom firmy planują między innymi zatrudnienie w poszczególnych punktach sieci operacyjnej. Harmonogramy prac są tak przygotowywane, aby jak najwięcej godzin do przepracowania

przypadło w dniach szczytu. W rezultacie, w okresie poprzedzającym szczyt firmy planują wykorzystanie urlopów czy inne przewidywalne nieobecności. Przed szczytem sezonowym przeprowadza się również szkolenia, zarówno wewnętrzne – dla pracowników zajmujących się przesyłkami, jak i zewnętrzne – dla kadry menedżerskiej. Wszystko po to, aby wykorzystać pełen potencjał pracowników w najbardziej intensywnym okresie. Firmy logistyczne również starają się przygotować umowy w taki sposób, aby zapewnić dostępność dodatkowych środków transportu w czasie wzmożonego zapotrzebowania.²

Szczyt sezonowy zwiększa również popyt na usługi transportowe, co powoduje, że w górę idą stawki przewoźników. Firmy logistyczne bronią się jednak przed tym zjawiskiem, wykorzystując dopłatę za sezon szczytowy (ang. peak season surcharge – PSS). To dodatkowa kwota, która jest nakładana na podstawową stawkę frachtową lub regularne opłaty za wysyłkę, gdy występuje wysoki popyt.

Na podstawie: Kawa, A., „Szczyt świąteczny w logistyce. Jaka jest kondycja sektora TSL i czy szczyt w tym roku będzie taki jak zawsze?”, 10.10.2023, <https://tff.trans.eu/blog/raport-szczyt-swiateczny-w-logistyce/>

1. Hudson, N., *Is Your Logistics Team Ready for Peak Season?*, <https://www.ezopen.com/blog/is-your-team-ready-for-the-logistics-peak-season/>, 3.08.2023

2. Kawa, A., *Szczyt paczkowy w Polsce*, <https://finanse.wp.pl/szczyt-paczkowy-w-polsce-6114297484671105a,10.12.2013>

Device as a Service, czyli jak osiągnąć efektywność

Jednym z wyzwań właścicieli firm, które działają w branży TSL, jest zarządzanie sprzętem mobilnym, czyli telefonami, tabletami, laptopami. Wiemy, że jest to zadanie, które zabiera czas i absorbuje dużo uwagi.



Renata **Filipek-Baryłowska**

B2B & Business Lines Director w Digital Care

Coraz popularniejsze stają się więc rozwiązania, które ułatwiają przedsiębiorcom prowadzenie biznesu, wyręczając ich w takich obowiązkach jak np. zakup sprzętu, dostawa, dbanie o niego, onboarding, regularne serwisowanie czy naprawy. I wreszcie – wycofanie z użycia.

Takim rozwiązaniem wspierającym przedsiębiorców jest DaaS, czyli Device as a Service. Na czym ono polega? Na przenoszeniu procesów związanych z zarządzaniem urządzeniami poza organizację. To połączenie wynajmu sprzętu z kompleksowym wsparciem w całym cyklu jego życia. Dostawca usługi DaaS staje się partnerem, który za miesięczną opłatę przejmuje na siebie wszystkie zadania związane ze sprzętem.

To ważne, gdyż zarządzanie urządzeniami często pochłania znaczne zasoby. Outsourcing pozwala firmie skoncentrować się na swojej głównej działalności. A być może ten czas będzie wykorzystany do realizacji nowych, strategicznych projektów.

A elastyczność? Wszyscy wiemy, jak cenimy ją sobie w biznesie. Jedną z kluczowych zalet DaaS jest możliwość elastycznego skalowania – czyli dostosowania liczby urządzeń do bieżących potrzeb firmy. Choć proces zmniejszania floty zazwyczaj jest możliwy pod koniec okresu umowy najmu, to możliwość dodania nowego sprzętu istnieje w każdym momencie.

Zagwarantować ciągłość procesów

Bardzo ważnym aspektem dla firm jest ciągłość procesów. W branży TSL może objawiać się ona koniecznością stałego kontaktu z kierowcami, dostawcami. Bezawaryjny sprzęt jest więc tu niezbędny, a to jest bardziej prawdopodobne, gdy jest on serwisowany przez specjalizującą się w tym firmę, na przykład taką jak nasza. Oczywiście – czasami awarie się zdarzają – ale wtedy natychmiast przekazujemy sprzęt zastępczy, skonfigurowany pod potrzeby użytkownika i jego firmy.

Co jeszcze chwalą ci, którzy korzystają z Device as a Service? To, że mogą dostarczyć zespołowi najnowocześniejsze narzędzia pracy. Gdy twój pracownik potrzebuje nowszy model telefonu, możesz – podczas najmu – dokonać takiej wymiany (w Digital Care jest to możliwe już na 12 miesięcy przed końcem umowy). Model DaaS pozwala więc szybko i sprawnie wdrażać nowe technologie w organizacji.

Ważnym aspektem jest również to, że najem urządzeń w modelu DaaS nie wpływa na zdolność kredytową klienta. Nie obciąża zdolności kredytowej firmy i nie wymaga opłaty wstępnej. Dodatkowo miesięczna opłata pozostaje stała, niezależnie od zmian warunków

ekonomicznych, co sprawia, że jest to stabilne i przewidywalne finansowo rozwiązanie.

Zmienić myślenie o zarządzaniu technologią w biznesie

Jak wskazują badania, coraz istotniejszy staje się dla nas, i Polaków, i Europejczyków, aspekt dbania o środowisko. Korzystając z modelu DaaS firmy pozbywają się problemu utylizacji sprzętu – jest on odbierany i odnawiany, dzięki czemu zyskuje nowe życie i trafia w ręce kolejnego użytkownika. To duży plus dla

środowiska. Teraz szczególnie nabiera on znaczenia – pamiętamy przecież, że z początkiem 2024 roku unijna dyrektywa CSRD nałożyła na największe przedsiębiorstwa obowiązek raportowania kwestii związanych z wpływem na środowisko, społeczeństwo oraz ładem korporacyjnym (ESG). W perspektywie kolejnych dwóch lat te same zasady dotyczyć będą także mniejszych organizacji.

Podsumowując, gdy spojrzymy na badania rynkowe, przekonamy się jak szybko model DaaS rośnie w siłę – co świadczy o jego uży-

teczności. Na przykład eksperci Fortune Business Insights* oceniają, iż globalny rynek DaaS, wyceniony na 27,62 miliarda dolarów w 2023 r. wzrośnie aż do 154,93 miliardów dolarów w 2030 r., przy średniej rocznej stopie wzrostu CAGR (Compound Annual Growth Rate) na poziomie ponad 27 proc.!

My w Digital Care jesteśmy przekonani, że rozwiązanie DaaS na stałe zmieni myślenie o zarządzaniu technologią w biznesie.

* <https://www.fortunebusinessinsights.com/device-as-a-service-market-108-000>



Optymalizacja w logistyce w erze cyfryzacji: jak ograniczyć koszty i zwiększyć efektywność

W obecnej sytuacji gospodarczej przedsiębiorcy muszą szukać sposobów na obniżenie kosztów. Zmieniające się ceny paliwa, wysoka inflacja i związane z nią załamanie gospodarcze, przekładające się na ograniczenie konsumpcji i w rezultacie stagnację wolumenów, to tylko kilka z czynników, które powodują, że ceny produktów i usług pną się niestety w górę. Rynek nie rośnie, ale koszty już tak. Dodatkowo bez inwestycji, które napędzają koniunkturę i dają nowe możliwości, będzie trudno przelamać niekorzystną passę. Jakie jest remedium? Rozwiązaniem jest kompleksowe podejście do rynku, w tym optymalizacja łańcucha dostaw, aby osiągnąć korzyści długoterminowe.

Antoni **Zbytniewski**

Business Development Manager,
Fresh Logistics Polska

Jeśli chodzi o Fresh Logistics to w zasadzie optymalizacja odbywa się u nas od kilkunastu lat i nie chodzi tu o drastyczne cięcia, ale skuteczne wprowadzanie zmian w procesach, pozwalających na oszczędności dla wszystkich. Mam tu na myśli zarówno przewoźnika, nadawcę, jak i odbiorcę przesyłek. W ostatnich latach wdrożyliśmy ciekawe projekty optymalizacyjne bazujące na filozofii lean, zaczynając od tak podstawowego procesu, jak sam przejazd ciężarówek, który odbywa się w większości w nocy. Dzięki temu nie tylko szybciej dojeżdżamy do celu, ale także unikamy korków obecnych za dnia, co przekłada się na mniejsze spalanie. Wykorzystywanie naczep piętrowych (tzw. double-deck) oraz grodzio- wych, pozwalających na przewóz jednym środkiem transportu produktów wymagających różnych zakresów temperatur to także oszczędności. Specjalnie opracowany program szkoleń z odpowiedniego przygotowywania i zabezpieczania palet do przewozu przynosi nadawcom owoce w postaci mniejszej liczby uszkodzeń w trakcie transportu.

W czasie rzeczywistym

Wdrożyliśmy także specjalną platformę komunikacji pomiędzy nadawcami, prze-

woźnikami a odbiorcami. Dzięki niej każda dostawa jest monitorowana w czasie rzeczywistym, a dane jej dotyczące przesyłane elektronicznie, co znacznie skraca i upraszcza proces. Z wielką dokładnością wiemy, kiedy towar wjedzie do odbiorcy na plac rozładunkowy czy do magazynu. To znacznie ułatwia zaplanowanie pracy magazynierów i kierowców. Poszliśmy krok dalej i wdrożyliśmy także specjalny system przyspieszonej dostawy tzw. Drop&Drive. Polega ona na tym, że kierowca przywozi towar do magazynu i nie musi oczekiwać na odbiór dokumentów. To wielka oszczędność czasu dla naszych kierowców. Ciekawym rozwiązaniem jest także aplikacja do zarządzania zwrotami, dzięki której klient niezwłocznie otrzymuje szczegółowe informacje, tak aby jak najszybciej podjąć decyzję dotyczącą rozdysonowania towaru. Kolejnym narzędziem, które pomaga w szybkiej wymianie informacji, jest aplikacja do zarządzania sprzętem magazynowym, która usprawnia administrowanie skanerami, bateriami oraz termometrami. Dzięki temu pracownicy magazynowi mogą z łatwością pobrać potrzebny sprzęt, widzą jego status w czasie rzeczywistym.

Zrewolucjonizować zagadnienia analizy efektywności łańcuchów dostaw

Kluczowe znaczenie w procesie optymalizacyjnym ma bez wątpienia cyfryzacja i digitalizacja, która wkracza obecnie we wszystkie realizowane procesy logistycz-

ne, transportowe i dystrybucyjne. Dlatego każdy z elementów szeroko komentowanej i interpretowanej Rewolucji Przemysłowej 4.0, czyli Internet of Things, mechanizmy sztucznej inteligencji (AI), automatyka oraz robotyka, dotycząca czynności magazynowych, odgrywają znaczącą rolę w rozwoju branży TSL. Na szczególną uwagę zasługuje IoT (Internet Rzeczy) w powiązaniu z analityką predykcyjną, czyli możliwościami przewidywania zjawisk i odpowiednio wczesnej reakcji na nie. Przykładowo: wprowadzanie czujników i wymiana szerokiego spektrum informacji o transportowanych towarach czy środkach transportowych, w powiązaniu z informacjami o ruchu ulicznym takimi jak: korki czy incydenty drogowe oraz możliwości szybkiego analizowania i reagowania na uzyskane na podstawie danych informacje biznesowe z całą pewnością zrewolucjonizują zagadnienia analizy efektywności łańcuchów dostaw.

Logistyka bez papieru

Istotną kwestią jest również budowanie logistyki w duchu paperless. Logistyka bez papieru to nie tylko oszczędność czasu, ale przede wszystkim pieniędzy. Dlatego Fresh Logistics Polska i organizacja GS1 Polska podjęły działania zmierzające do budowania świadomości i upowszechniania standaryzacji procesów poprzez wdrożenie i promocję rozwiązania Order-2-Cash, polegającego na cyfryzacji każdego etapu procesu logistycznego. Celem rozwiązania jest wyeliminowanie tradycyjnych dokumentów papierowych i przejście na Elektroniczną Wymianę Dokumentów (EDI). Innowacyjne rozwiązanie O2 C to szereg korzyści nie tylko procesowych, ale i również ekonomicznych. Cyfryzacja każdego etapu procesu od zamówienia do zapłaty jest gwarantem szybkości realizacji zamówienia oraz lepszej jakości np. poprzez sprawny i szybki proces przyjęcia towaru czy eliminację ręcznego wprowadzania danych, co zmniejsza ryzyko pomyłek przy dostawach. Order-2-Cash to również oszczędność czasu i niższe koszty związane m.in. z obsługą faktur papierowych.



Logistyka i dystrybucja w obliczu zmian

Trudno wyobrazić sobie rozwój branży TSL bez dalszej digitalizacji, automatyzacji i ekologizacji. W Polsce jest ona dużym działem gospodarki, który odpowiada za wytwarzanie 6,5 proc. PKB, a uwzględniając wartość logistyki wewnętrznej, nawet 12 proc. PKB. Działa w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu i jest bardzo podatna na uwarunkowania zewnętrzne.

dr Małgorzata Zysińska

Instytut Transportu Samochodowego

Wynikają one z potrzeb rynku i sfery regulacyjnej, realizującej cele polityki WE. Z prowadzonych przez Instytut Transportu Samochodowego (ITS) badań wynika, że w ostatnich dwóch latach spadki popytu silnie odczuło blisko dwie trzecie firm transportowych w Polsce. Nie objęło to firm logistycznych, szczególnie działających w logistyce kontraktowej, czy świadczących usługi kurierskie, obejmujących końcowe ogniwa łańcucha i charakteryzujących się wysoką marżowością. W międzynarodowych drogowych przewozach towarowych spadek popytu jest jednym z głównych problemów. Badamy to ze Zrzeszeniem Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD). Pandemia i wojna przyspieszyły wdrażanie przepisów w zakresie cyfryzacji i bezpieczeństwa. Są one szansą na poprawę pozycji konkurencyjnej, ale wiążą się ze wzrostem kosztów operacyjnych, na co wskazują badania. Deklarowany przez przewoźników wzrost kosztów operacyjnych, spowodowanych inwestycjami w bezpieczeństwo i cyfryzację, wyniósł w latach 2001-2022 r. aż 18 proc.

Hub Europy Środkowo-Wschodniej Polska ma szansę stać się hubem Europy Środkowo-Wschodniej z co najmniej kilku powodów. Po pierwsze, ze względu na położenie i bycie największym krajem tzw.

nowej UE, z największą liczbą ludności i gospodarką plasującą się na 20. pozycji wśród gospodarek świata, wysokim 30-proc. udziałem w przewozach międzynarodowych świadczonych przez polskie firmy w UE, towarzyszącym mu prestiżem oraz największą liczbą zarejestrowanych samochodów ciężarowych. Cechą in plus są dynamicznie rozwijające się u nas centra obliczeniowe, specyfika bilansu płatniczego i wymiany handlowej. Jednak obok listy szans, istnieje długa lista zagrożeń. Wojna wpływa na wzrost cen materiałów i surowców, w szczególności paliwa (stanowiącego aż 35-40 proc. kosztów jednostkowych przewozów) oraz wynagrodzeń (28-36 proc.). To implikuje wzrost kosztów operacyjnych, przyspiesza inflację, może pogłębić kryzys ekonomiczny. Na funkcjonowanie branży TSL oraz realizację koncepcji hubu wpływają zmiany popytu, który należałoby estymować częściowo w skali makro. Do listy zagrożeń dodałabym opóźnienia inwestycyjne związane infrastrukturą transportową i magazynową. Mimo że migracja do Polski blisko 3 mln uchodźców z Ukrainy jest w większym stopniu szansą niż ograniczeniem, to nadal 76 proc. Polaków czuje, że ich bezpieczeństwo jest zagrożone. Wszystko to rzutuje na koncepcję polskiego hubu.

Pakiet Mobilności a transport drogowy

Bołączką polskich firm transportu drogowego towarowego jest intensyfikacja wdrażania przepisów

wspólnotowych, określanych mianem Pakiet Mobilności (PM), m.in. w zakresie czasu jazdy i przerw w pracy kierowców, tachografów, delegowania, dostępu do zawodu i rynku przewozu rzeczy oraz z drugiej strony, przepisów w zakresie emisyjności, m.in. wynikających z zestawu regulacji wspólnotowych „Fit for 55”. Nałożenie się na siebie tych dwóch czynników powoduje wzrost kosztów. Utrudnieniem dla firm są nowe wymagania dotyczące kabotażu. Przepisy dotyczące delegowania i czasu pracy kierowców są najbardziej odczuwalne w ramach przewozów kabotażowych i typu cross-trade, stanowiących blisko 40 proc. naszej pracy przewozowej. Ograniczone zostały możliwości zaliczenia należności z tytułu podróży służbowych na poczet wynagrodzenia, co wywołało największy opór przewoźników, choć uporządkowało system rozliczeń. Wdrażanie przepisów PM będzie powodować naszym zdaniem wzrost elastycznych form zatrudnienia wśród kierowców wykonujących przewozy na trasach międzynarodowych. Opinie wyrażone przez międzynarodowych przewoźników w badaniu przeprowadzonym przez ITS w 2022 r. odnośnie negatywnych efektów wdrażania przepisów PM nie potwierdziły się jednak w przewidywanym przez nich stopniu.

Według większości badanych przez nas firm, najbardziej odczuwalnym skutkiem wdrażania PM miał być wzrost kosztów (80 proc.), jednak de facto był on niższy o ponad połowę (38 proc.). Kolejny rok może być mniej rentowny ze względu na zbliżającą się z Niemiec recesję.

Przepisy klimatyczne

Wojna indukowała szybsze zainteresowanie UE wdrażaniem przepisów klimatycznych, również związanych z ekologicznymi technologiami przewozów i magazynowania. Spowodowało to zamęt w branży TSL. Towarzyszyło temu

również post pandemiczne ożywienie produkcji motoryzacyjnej, szczególnie związanej z segmentem pojazdów elektrycznych. Intensyfikujemy produkcję baterii do pojazdów elektrycznych. Koncern LG wybudował w okolicy Wrocławia jeden z największych takich zakładów na świecie, Mercedes-Benz uruchamia zaś produkcję baterii i silników do elektrycznych dostawczaków. Ruszyła już próbna produkcja nowo powstałej fabryki Northvolt w Gdańsku. Pozostajemy nadal w grupie liderów w produkcji autobusów elektrycznych. Najnowsze szacunki wskazują jednak, że samym stymulowaniem produkcji, bazującej na montażu części nie utrzymamy wysokiej pozycji w tym segmencie rynku. Choć w perspektywie najbliższych lat powinniśmy utrzymać się w pierwszej dziesiątce producentów. Również perspektywy produkcji elektrycznych samochodów dostawczych i ciężarowych w Polsce na najbliższe 5 lat są pozytywne. Zaledwie w ciągu roku nastąpiło podwojenie floty BEV, mierzonej liczbą rejestracji. Potrzebny jest jeszcze rozwój współpracujących z przemysłem ośrodków badawczych i startupów, a także intensyfikacja rozwoju infrastruktury ładowania BEV.

Lotnicze cargo

W latach 2022-2023 rynek przewozów lotniczych cargo zanotował u nas znaczący wzrost. W pierwszej połowie tego roku przewoźnicy lotniczy przewieźli prawie 97,4 tys. ton cargo, co stanowi wzrost o blisko 10 proc. Drogą lotniczą dostarczaliśmy towary najczęściej do USA, Niemiec i Francji. Liderem było rodzime PLL LOT (21,8 tys. ton). W grupie liderów znaleźli się również DHL i Kalitta Air. Pod względem masy ładunku najwięcej obsłużył Port Chopina w Warszawie – 48,6 tys. (blisko 50 proc. całego cargo), a największą dynamikę wzrostu ładunków pod względem tonażu zanotował Port Rzeszów-Jasionka, co jest pośrednią konsekwencją wojny i transportów dla Ukrainy, także lotniska w Łodzi i w Poznaniu, co wpisuje się w działania na rzecz hubu środkowoeuropejskiego w Polsce.



Największymi wyzwaniem dla branży TSL na najbliższe lata będą: zmiany popytowe, nowe technologie i logistyka 4.0, dobór kontrahentów, braki kadrowe, szczególnie kierowców, dalsza automatyzacja, cyfryzacja, cyberbezpieczeństwo, a w dalszej perspektywie autonomizacja.

Transport morski

Sytuacja sektora transportu morskiego w Polsce i na świecie była w ostatnim roku zróżnicowana. Wzrosły operacje ładunkowe oraz liczba wejść do polskich portów, jednak w ruchu międzynarodowym odnotowaliśmy spadek ładunków przewiezionych drogą morską. Prognozy na lata 2023-2024 wskazują, że będzie rósł nieznacznie popyt na transport morski, napędzany handlem międzynarodowym. Przewozy kontenerowe w ujęciu tonażowym mogą wzrosnąć o 2 proc., a w kolejnych trzech latach o 3,8 proc. Istotny wpływ na wyniki sektora morskiego w dalszej perspektywie będą miały decyzje koncernów przemysłowych w ramach nearshoringu, czyli lokowania produkcji bliżej rynków zbytu.

Reforma celna

Reforma Unii Celnej mimo obaw wyrażanych przez środowisko przewoźników powinna uprościć i usprawnić procedury obsługi celnej, dzięki większej cyfryzacji, nowym programom jak „Trust&Check”, centralizacji unijnych danych celnych (CDH). Są to zmiany nie tylko o charakterze administracyjnym, ale niezbędne dla zwiększania efektywności przepływów towarowych i wzrostu bezpieczeństwa branży TSL.

Podsumowanie

Zaostrzenie sfery regulacyjnej i popytowej przyspieszy rozwój cyfryzacji TSL i globalnych biznesów sieciowych opartych na koncepcji współdzielenia zasobów, wpływając na zmiany w strukturze łańcuchów dostaw i zasadach ich funkcjonowania.

Prognozy dla branży TSL na najbliższy rok nie są zbyt optymistyczne. Wobec spadków popytu i przedłużającej się stagnacji w towarowym transporcie drogowym trudno będzie uzyskać 2 proc. wzrost wartości w 2024 r. Duży wpływ na rozwój branży, niezależnie od zmian politycznych, mają przedłużająca się dekonstrukcja, recesja w Niemczech, inflacja, spadki popytu i wyhamowanie handlu, wojna w Ukrainie, problemy energetyczne, intensyfikacja zmian legislacyjnych na poziomie wspólnotowym. W największym stopniu będzie się to odbijało na sektorze transportu drogowego, doprowadzając do upadku mniejszych i słabszych firm.

Zaostrzenie sfery regulacyjnej przyspieszy jednak rozwój cyfryzacji TSL i globalnych biznesów sieciowych opartych na koncepcji współdzielenia zasobów, wpływając na zmiany w strukturze łańcuchów dostaw i zasadach ich funkcjonowania.

Największymi wyzwaniami dla branży TSL na najbliższe lata będą: zmiany popytowe, nowe technologie i logistyka 4.0, dobór kontrahentów, braki kadrowe, szczególnie kierowców, dalsza automatyzacja, cyfryzacja, cyberbezpieczeństwo, a w dalszej perspektywie autonomizacja.

Źródła finansowania, z których korzysta branża TSL

W 2024 roku popyt na kredyty dla firm będzie rósł. Jednak zdobycie ich będzie jeszcze trudniejsze. Zgodnie z danymi NBP, w tym kwartale można spodziewać się zaostrzenia warunków udzielania finansowania dla wszystkich przedsiębiorstw. W tej sytuacji firmy poszukujące dodatkowych źródeł dochodu muszą szukać alternatyw.



Kamil Nowak

Head of Sales w Transcash.eu

Wyniki najnowszego raportu Narodowego Banku Polskiego o sytuacji na rynku kredytowym za I kwartał 2024 roku pokazują rosnący popyt na kredyty długoterminowe. W ostatnim kwartale 2023 roku wzrósł on aż o 20 proc. w przypadku firm dużych i o blisko 9 proc. w sektorze MSP. Równocześnie w obu wypadkach odnotowano kilkunastoprocentowy spadek popularności krótkoterminowych zobowiązań. W trwającym kwartale sytuacja ma się odwrócić, skutkując zwiększonym popytem na wszystkie typy zobowiązań wśród firm. Równocześnie, wszystkie banki zapowiedziały zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów w obecnym kwartale dla wszystkich typów przedsiębiorstw. Wyjątkiem mają

być zobowiązania krótkoterminowe dla MSP, które mają stać się bardziej dostępne. Obecnie kredyt jest nie tylko droższy, ale też coraz trudniej go uzyskać. A to nie koniec przeszkód. Starania o finansowanie tego typu mogą podjąć wyłącznie firmy z kilkuletnim stażem i stabilne finansowo, których obrót przekłada się na wystarczającą zdolność kredytową. Kryteria wstępne w przypadku usługi faktoringu są łagodniejsze – sfinansowanie faktury nie wymaga zdolności kredytowej ani długiego stażu działalności.

Faktoring jako alternatywa dla kredytu

W Polsce finansowanie faktur to nadal stosunkowo niszowa usługa. Jednak jej popularność systematycznie rośnie. W 2023 roku skorzystało z niej ponad 26 tys. firm, czyli o 6 proc. więcej niż w 2022, a obroty usługodawców sięgnęły 450 mld zł (dane za Polskim Związkiem Faktorów).

Faktoring pozwala odzyskać pieniądze z faktury nawet w dniu jej wystawienia. To rozwiązanie jest szczególnie przydatne, gdy firma,

w związku z długimi terminami płatności, czeka na środki nawet kilkadziesiąt dni. Cała procedura, od zgłoszenia po wypłatę, zwykle odbywa się online, a finansowanie może dotyczyć tylko jednej lub wielu faktur.

Finansowanie faktur zapewnia firmom stałe wpływy na konto i chroni przed utratą płynności niedużym kosztem w stosunku do standardowego kredytu. Zgodnie z raportem Grant Thornton „Wpływ podwyżek stóp procentowych na koszty finansowe przedsiębiorstw w Polsce”, w połowie 2022 roku średnie oprocentowanie kredytów firmowych wyniosło 8,7 proc., czyli niewiele więcej od 14 lat. Prowizja za usługi faktoringowe bywa nawet kilkukrotnie niższa.

Faktoring jest usługą niezależną od wzrostu stóp procentowych, a finansowanie jest ściśle powiązane z fakturami, jakie wystawiają przedsiębiorcy.

Leasing niezmiennie na topie

Ogromnie popularną formą finansowania środków trwałych przez firmy, w szczególności z sektora transportu, pozostaje leasing. W 2023 roku korzystało z niego prawie 70 proc. małych i mikro firm oraz niemal 30 proc. średnich i dużych (dane Polskiego Związku Leasingu za 2023 r.). Sektor leasingu urosł rok do roku o ponad 16 proc., a więc znacząco powyżej prognoz, które szacowały go na 9 proc.

Wzrosty to przede wszystkim zasługa wyższego popytu na finanso-

wanie pojazdów, które w 2023 roku stanowiły 71 proc. wszystkich leasingowanych ruchomości. Finansowanie pojazdów ciężarowych odpowiada obecnie za 22 proc. rynku leasingu w Polsce. Ekspertki szacują, że w roku 2024 skala ich finansowania wzrośnie o około 10 proc., zbliżając się do 24 mln zł.

Leasing jest łatwiej dostępny niż kredyt i pozwala ograniczyć inwestycje we flotę, jednak jest bardzo wrażliwy na sytuację gospodarczą. Po drastycznych podwyżkach z 2022 roku raty leasingu spadły, jednak regularne wahania kursu złotego „rekompensują” ewentualne obniżki wyższymi cenami pojazdów. Słaby złoty to więc potencjalnie wyższa rata dla leasingobiorcy, który ma w planach skorzystanie z finansowania tego rodzaju.

Jakie finansowanie dla firmy transportowej wybrać?

Różne formy finansowania dostępne na rynku podpowiadają na odmienne potrzeby firmy. Faktoring

zapewnia stałe i regularne wpływy na konto, dzięki czemu ułatwia utrzymanie płynności finansowej i pokrycie bieżących wydatków. Przy wyborze faktora zwrócić uwagę na to, czy wypłaca pełną kwotę brutto faktury i jak kształtują się opłaty za usługi dodatkowe, takie jak zwiększenie limitu czy windykacja należności.

Kredyt warto wziąć w sytuacji, gdy firma potrzebuje dużego, jednorazowego zastrzyku gotówki np. na inwestycje. W tym wypadku trzeba brać pod uwagę, że każdy z banków nieco inaczej liczy zdolność kredytową, więc warto porównywać oferty. Mimo wyższych rat, ogólny koszt finansowania będzie niższy w przypadku kredytu krótkoterminowego i to on jest najpopularniejszy wśród przedsiębiorców. Z kolei zalety leasingu są oczywiste – dzięki niemu przedsiębiorca nie musi inwestować w zakup ruchomości niezbędnych do prowadzenia działalności. Przy wyborze leasingodawcy kluczowe są warunki, w tym wysokość wkładu własnego, okres leasingowania i zasady ewentualnego wykupu.

Nic nie stoi na przeszkodzie, by finansować działalność przedsiębiorstwa z różnych źródeł. Kredyt otrzyma tylko firma, której wpływy są stałe, a faktoring pozwala utrzymać tę regularność dzięki szybkiemu finansowaniu wystawianych faktur. Stałe wpływy to również wsparcie w regulowaniu zobowiązań wynikających z leasingu.



W Polsce

finansowanie faktur to nadal stosunkowo niszowa usługa. Jednak jej popularność systematycznie rośnie.

Umożliwiamy rozwój naszym klientom



Rozmowa z Anną Galas, Business Development Director, DHL Supply Chain.

nach stawiamy na różnorodne strategie, które pozwalają nam zmniejszyć emisję dwutlenku węgla. Wdrażamy technologie energooszczędne, takie jak inteligentne systemy zarządzania energią czy oświetlenie LED, które nie tylko zmniejszają zużycie energii, ale także obniżają koszty operacyjne. Ponadto, inwestujemy w odnawialne źródła energii, instalując panele fotowoltaiczne na dachach naszych magazynów. Kluczowym elementem naszej strategii jest także optymalizacja transportu.

Jak dzięki współpracy z Wami klienci mogą zmniejszyć swoją emisję dwutlenku węgla?

Praca z DHL Supply Chain oznacza, iż operacje magazynowe już od roku 2025 w Polsce będą wykonywane w magazynach neutralnych pod względem emisji dwutlenku węgla, w których stosujemy różne technologie, w zależności od lokalizacji i skali operacji. Już teraz w Polsce pracujemy w dwóch takich obiektach, w Teresinie blisko Warszawy oraz

w Gorzowie Wielkopolskim, na zachodzie Polski. Wszystkie budynki w bliskiej przyszłości będą miały nowoczesne specyfikacje techniczne, odzwierciedlające koncepcję kampusu i staną się węzłami o kluczowym znaczeniu dla misji DHL Supply Chain oraz jego krajowych i międzynarodowych klientów. Naszym celem jest uczynienie każdego aspektu łańcucha dostaw bardziej zrównoważonym. Również rynek transportowy będzie się zmieniał w stronę zrównoważonego rozwoju, co w naszej firmie realizowane jest poprzez ciężarówki elektryczne i usługę transportu multimodalnego.

Szybko, w określonym czasie i w określone miejsce – tak chcą otrzymywać przesyłki korzystający z zakupów online. Jak dzięki współpracy z DHL Supply Chain sektor e-commerce może wyjść naprzeciw tym oczekiwaniom?

W sprzedaży ecommerce nie ma czasu do tracenia, klient kupujący online nie wybacza opóźnień

czy błędów. Procesy w logistyce muszą być dobrze przemyślane i wdrożone z precyzją, a także elastyczne, aby reagować na wysoką dynamikę zmian tego sektora. Powierzenie swojego biznesu w części logistycznej odpowiedniemu operatorowi sprawi, że sprzedawca może się skupić na swojej działalności sprzedażowej, a my realizujemy wysyłki na czas i zgodnie z oczekiwaniami. Efekt skali, który zapewniamy, doświadczenie naszych specjalistów, odpowiednio zaprojektowana automatyzacja procesów, skalowalność operacji do zmian w sprzedaży, umożliwienie rozwoju naszemu klientowi – to taki podstawowy zestaw znacznie umożliwiający doskonałą współpracę.

Co sprawia, że współpracujące z DHL Supply Chain firmy z sektora e-commerce zyskują przewagę konkurencyjną?

Oferowanie usług dla sektora ecommerce rozpoczęliśmy już wiele lat temu, realizując jedną z naszych strategii rozwoju, dzięki czemu mieliśmy gotowe rozwiązania dla klientów w latach, w których ecommerce w Europie i Polsce zaczął osiągać

20-30 proc. wzrosty. Ecommerce to niezwykle dynamiczny sektor, w którym należy być uważnym i podejmować decyzje w odpowiednim momencie – to właśnie dzięki innowacyjności i szybkiej reakcji na potrzeby utrzymujemy satysfakcję klientów na wysokim poziomie. Naszym klientom oferujemy współpracę zawsze po szczegółowej analizie ich danych, trendów rynkowych, do dyspozycji oddajemy zespoły doświadczonych profesjonalistów i pasjonatów branży. Wielu klientów korzysta również z magazynów multicustomer, w których synergia zasobów i kosztów przekłada się na jeszcze lepsze efekty komercyjne. Klient ma zawsze dostęp do najnowszej technologii, wysokiej jakości usług, efektów pomiarów naszych działań, dzięki czemu zyskuje zadowolenie swoich odbiorców i zwiększa ich portfolio. Klienci, z którymi pracujemy od lat obserwują imponujące wzrosty sprzedaży i decydują się z nami na otwieranie nowych lokalizacji, rynków i decydują na nowe inwestycje, co jest dla nas najlepszym dowodem na zadowolenie ze współpracy z DSC.

Material partnera

Jednym z celów DHL Supply Chain jest dysponowanie – do 2025 r. – magazynami o zerowej emisji dwutlenku węgla netto.

Jakie działania podejmujecie, żeby temu wyzwaniu sprostać?

Niskoemisyjne magazyny DHL Supply Chain stanowią nie tylko przykład zaawansowanej logistyki, ale także zobowiązanie do odpowiedzialnego podejścia do środowiska. Poprzez innowacyjne rozwiązania i zrównoważone praktyki, DHL Supply Chain kontynuuje swoją misję zmniejszania wpływu na klimat, jednocześnie utrzymując wysoką efektywność operacyjną. W naszych magazy-

Zmniejszyć koszty i podnieść wydajność magazynów

Właściciele parków magazynowych, po odnotowaniu dużych zysków w czasie pandemii, inwestują obecnie w rozwiązania, długofalowo obniżające koszty operacyjne. Trend modernizacji skupia się na oszczędnościach wynikających z modernizacji oświetlenia, zmniejszania zużycia mediów, wykorzystywania instalacji OZE, retencji wody deszczowej oraz uzdatniania wody.



Mateusz Walczak

kierownik Grupy Projektów SPIE Building Solutions

Zastosowanie nowych regałów push back oraz modułowa budowa magazynów to kolejne kroki w dostosowaniu do współczesnych potrzeb rynkowych. Coraz nowocześniejsze wyposażenie przestrzeni magazynowych stawia wyzwania przed firmami Facility Management, które muszą zatrudnić specjalistów o rozległej wiedzy multitechnicznej.

Sytuacja gospodarcza wymaga dostosowania wyposażenia magazynów do obecnych potrzeb rynkowych. Coraz wyraźniejszy jest trend polegający na unowocze-

śnianiu magazynów funkcjonujących od kilku lat. Wysokie koszty finansowania budowy nowych parków, zwiększają zainteresowanie modernizacjami istniejących obiektów. Nawet magazyny stosunkowo młode, liczące zaledwie 2-3 lata, zamawiają szereg działań prowadzących do podniesienia standardu i obniżenia kosztów. Warto zwrócić uwagę, że magazyn, który ma trzy lata, mógł być projektowany pięć lat temu, czyli w zupełnie innych realiach, przed pandemią i wojną. Inne były wtedy potrzeby, energia tańsza, a opinia przyjaznego środowiska parku miała mniejsze znaczenie. Czynnikiem sprzyjającym renowacjom jest fakt, że wiele obiektów podczas pandemii, wraz z rozwojem kanału e-commerce, odnotowało duży wzrost przychodów. Teraz część z nich przeznaczają na unowocześnienie, bo tego oczekują najemcy. Motywacją są zarówno koszty, jak i oczekiwanie wdrażania „zielonych” rozwiązań.

Destryfikatory zrzucają gorące powietrze, ledy wysokiej klasy to oszczędność 30-40 proc. energii. Rośnie zapotrzebowanie na magazyny nowoczesne, a najemcy szukają przede wszystkim oszczędności w zużyciu mediów. Podstawowym działaniem jest montaż liczników mierzących pobór mediów przy każdej powierzchni. Pozwala to rozliczać najemców z realnego, bieżącego zużycia.

W przypadku energii szereg oszczędności dają inwestycje w OZE, przede wszystkim panele fotowoltaiczne. Parki magazynowe dysponujące dużymi powierzchniami na dachach czy terenach zielonych obok hal świetnie się do tego nadają. W przypadku gazu oszczędności można osiągnąć dzięki montażowi destryfikatorów zintegrowanych z systemem ogrzewania, które w sezonie grzewczym zrzucają ciepłe powietrze ze strefy podsufitowej, co może zmniejszyć zapotrzebowanie na gaz nawet o 30 proc. Po analizie kosztów zużycia wody coraz częściej zamawiane są projekty retencji wody deszczowej, która jest wykorzystywana do nawadniania zieleni czy splukiwania toalet. Przy instalacji zbiornika na kilka m³ daje to znaczne oszczędności. Inwestuje się też w uzdatnianie wody bytowej – wodociągowej. Montaż filtrów usuwających kamień to w efekcie czystsze rury. Taka armatura wytrzymuje dłużej,

urządzenia grzewcze są bardziej wydajne i rzadziej wymagają napraw czy wymiany. Powszechny staje się też montaż perlatorów, które pozwalają na istotne zmniejszenie zużycia wody.

Duże oszczędności można uzyskać, modernizując oświetlenie

Nawet magazyny używające już system led, ale pochodzący sprzed kilku lat, mogą obniżyć koszty. W przypadku obiektu o powierzchni 1000 m² wymiana oświetlenia sprzed 10 lat to oszczędność energii rzędu 30-40 proc. Szczególnie, jeśli dodamy czujniki odłączające oświetlenie w nieużywanych w danym momencie pomieszczeniach. W przypadku oświetlenia liczącego już trzy lata, dynamiczny rozwój technologii led może dać kolejne kilka procent oszczędności. Oczywiście przy zachowaniu komfortu pracy, a nawet zwiększeniu go, bo odpowiednio dobrane ledy mogą mieć barwę światła lepiej dostosowaną do ludzkiego oka czy charakteru pracy.

Z 20 tys. palet na 30 tys. na tej samej powierzchni

Od kilku lat magazyny są budowane modułowo. To pozwala na reorganizację i zmianę ułożenia ścian, powiększanie lub zmniejszanie powierzchni wg aktualnych potrzeb. Taka konstrukcja umożliwia przebudowy pod kątem potrzeb

konkretnych najemców zaledwie w ciągu kilku dni.

Nowym trendem jest też nowy rodzaj regałów tzw. push back. Nie są to typowe regały paletowe zabudowane w kostkę. Nowe są bardziej zagęszczone, zapewniają więcej miejsca do składowania, a towar wyciągany przy pomocy specjalnych wózków. Wymiana regałów pozwala na zwiększenie zatowarowania przykładowo z 20 tys. do 30 tys. palet na tej samej powierzchni. To duża oszczędność, nawet przy kosztach nowej instalacji tryskaczowej. Każda przebudowa wiąże się z dostosowaniem do przepisów budowlanych – doklada się klapy dymowe, bramy oddymiające z atestowanymi zasilaczami awaryjnymi UPS itp. Taka inwestycja jest jednak opłacalna w dłuższym okresie.

Nowe wyposażenie i wzrost nasycenia technologicznego powierzchni magazynowych to wyzwanie dla obsługujących je firm FM. Nie wystarczy już konserwator, potrzebny jest pracownik z rozległą wiedzą multitechniczną, który jest w stanie zweryfikować odczyty czujników i odpowiednio szybko zareagować w każdym przypadku. Sprawny serwis może zapewnić tylko profesjonalna firma z odpowiednim know-how, doświadczeniem i zapleczem. Przestoje w funkcjonowaniu obiektów, szczególnie tych prowadzących też produkcję są bardzo kosztowne.

Ubezpieczenia gwarantowane pobudzą eksport do Ukrainy?

Wartość obrotu handlowego z Ukrainą wzrosła w tym roku rekordowo i ten trend zapewne się utrzyma. Zwłaszcza że gwarancje rządowe, zabezpieczające eksport towarów, otworzyły przed polskimi nowe możliwości ubezpieczenia. A to dopiero początek zmian. Czy możemy się spodziewać też zabezpieczenia przepływu usług i pracowników?



Mariusz Żurawski

z Biura Ubezpieczeń Klientów Strategicznych EIB i radca prawny

W ciągu roku Ukraina awansowała na listę dziesięciu krajów, z którymi polskie firmy realizują najwyższy eksport. W okresie od stycznia do sierpnia bieżącego roku, obroty handlowe z partnerami ukraińskimi wyniosły aż 32,7 miliarda zł, zgodnie z danymi dostarczonymi przez Główny Urząd Statystyczny. To wzrost o 27,1 proc. w porównaniu z rokiem ubiegłym! Warto zaznaczyć, że z żadnym innym państwem nie zanotowaliśmy tak wysokiego wzrostu w wymianie handlowej. Ponadto wprowadzo-

ne ustawowo nowe ubezpieczenia gwarantowane mogą jeszcze mocniej pobudzić relacje handlowe z naszym wschodnim sąsiadem. W lipcu Sejm uchwalił ustawę o zmianie ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych oraz niektórych innych ustaw. Wprowadza one dwa istotne dla polskich przedsiębiorców mechanizmy – zabezpieczenia płatności od podmiotu zagranicznego na rzecz polskiego eksportera oraz możliwość reasekuracji przez KUKE ubezpieczeń, których ryzyka nie wystąpiły na terytorium RP. To rozwiązania niezwykle istotne dla eksporterów, które mogą pobudzić obroty handlowe z Ukrainą.

Jak w praktyce będą działały nowe regulacje?

KUKE będzie mogło oferować wsparcie reasekuracyjne w zakre-

sie ryzyk politycznych w ubezpieczeniach casco pojazdów i przedmiotów w transporcie oraz innych szkód rzeczowych, odpowiedzialności cywilnej, kredytów i innych ryzyk finansowych dla zdarzeń poza Polską. Obejmować będzie również gwarancje kredytowe (czyli grupy 3-7 i 9-16 II działu ubezpieczeń – klasyfikacja KNF). Na dokładną definicję ryzyka politycznego musimy co prawda jeszcze poczekać – zostanie ona określona w kolejnych rozporządzeniach – jednak ogólnie można stwierdzić, że chodzi o pokrycie ewentualnych szkód wyrządzonych w wyniku działań wojennych na terenie, na którym z góry wiemy, że wojna się toczy. Co było do tej pory standardowym wyłączeniem we wszystkich ubezpieczeniach.

W praktyce oznacza to, że ubezpieczenie będzie jak do tej pory oferowane przez ubezpieczycieli komercyjnych, ale specjalne ryzyka wskazane w ustawie i rozporządzeniach będą w pełni reasekurowane przez KUKE. Ubezpieczenie przedsiębiorcy wykupią w jednym z działających na rynku towarzystw ubezpieczeń, natomiast za szkodę objętą specjalnym zakresem finalnie zapłaci KUKE, choć za pośrednictwem

ubezpieczyciela komercyjnego. W ustawie znalazły się również zapisy dotyczące inwestycji realizowanych za granicą przez polskie podmioty. Choć obecne brzmienie przepisów jest specyficzne. Na razie obejmuje jedynie dostawę towarów. Do takiego wniosku prowadzi pominięcie w katalogu możliwych do reasekuracji ryzyk grupy 8 ubezpieczeń majątkowych, która obejmuje m.in. pożary, eksplozje i działanie żywiołów, czyli np. burze i huragany. To oznacza, że klasyczne ubezpieczenia mienia obejmujące budowę czy eksploatację obiektów budowlanych nie będą mogły być reasekurowane w zakresie ryzyk politycznych, wojennych.

Posłużmy się przykładem. Jeżeli przedmiotem umowy będzie transformator energetyczny, to w zakresie ryzyk wojennych możliwe będzie ubezpieczenie samochodu, którym będzie transportowany oraz ubezpieczenie samego transformatora do czasu jego wyładowania w miejscu docelowym. Jednak wsparcia ubezpieczeniowego nie będzie w zakresie prac związanych z zamontowaniem tego transformatora w miejscu jego pracy. Prawdopodobnie dlatego obecnie najszerzej mówi się o możliwości asekuracji ryzyk

transportowych oraz casco. Co i tak jest dużym krokiem naprzód.

Co przyniesie przyszłość?

Uchwalona w lipcu ustawa może być traktowana jako pierwszy krok w ramach szerszego procesu. Zwiększenie zdolności ubezpieczeniowych w zakresie zabezpieczenia eksportu i transportu materiałów oraz produktów na Ukrainę stanowi fundament do odbudowy i rozwoju. Innymi słowy, umożliwi dostarczanie produktów wytworzonych w Polsce lub tych, w których polskie podmioty odgrywają rolę pośrednika w dostawach. Obecnie skupiamy się na zabezpieczeniu krajowych eksporterów i przewoźników. Jednak w przyszłości Ukraina prawdopodobnie będzie potrzebować dodatkowego wsparcia w zakresie kompetencji kadrowych w szerokim zakresie usług.

Moim zdaniem kolejnym etapem powinno być dodatkowe zabezpieczenie przepływu usług i pracowników – tak by móc np. zrealizować usługę dostawy z montażem. Oznacza to, że rozmowy powinny również dotyczyć co najmniej ubezpieczeń budowlano-montażowych oraz osobowych. Dopiero takie podejście pozwoli w całości zrealizować cel ostatnio przyjętych regulacji.

Logiście ciągle mało – deficyt kadrowy wraca jak bumerang

Według danych GUS, pod koniec 2023 r. w Polsce działało 293 286 firm z sektora transportu i gospodarki magazynowej. Zaliczana do TSL logistyka to jedna z branż najbardziej odpornych na tąpnięcia. Pracuje w niej prawie 3 mln Polaków i poszukiwani są kolejni, bo wielu przedsiębiorców z tego sektora chce się rozwijać niezależnie od kryzysów czy inflacji. Etatów nie brakuje, gorzej z chętnymi do ich obsadzenia.



Justyna Lach

dyrektor Linii Progres HR Logistics z Grupy Progres

W porównaniu do innych branż, przedsiębiorcy działający na rynku logistycznym rozpoczęli rok w całkiem dobrych nastrojach. W lutym wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury (NSA) w transporcie i gospodarce magazynowej ukształtował się na poziomie minus 4,2. Brak barier w prowadzeniu biznesu zadeklarowało 16,2 proc. firm z tego sektora. Reszta działa i chce się rozwijać, mimo że skarży się na przeszkody, które wpłyną na skalę ich inwestycji w 2024 r. Należą do nich wysokie koszty realizacji inwestycji (46,2 proc. badanych), niepewna sytuacja makroekonomiczna (28,7 proc.), problemy z zatrudnieniem pracowników (17,7 proc.), trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania (13,6 proc.), długotrwałe procedury uzyskania zgody na inwestycje (7 proc.), zerwane łańcuchy dostaw (3,8 proc.), wysoka inflacja (42,7 proc.), niejasne, niespójne i niestabilne przepisy prawne (27,3 proc.) oraz niedostateczny popyt na produkty i usługi oferowane przez firmę (17,1 proc.)

Dobry czas

Mimo panujących nastrojów branża ma przed sobą dobry czas, co prognozują agencje doradcze, m.in. JLL czy AXI IMMO, według których popyt na powierzchnię magazynową w 2024 r. powinien być większy niż w 2023 r. i ustabilizuje się na poziomie ok. 4,7-5 mln m². Logistyka – mocny filar TSL – również odnotuje wzrosty. To branża, która od lat umacnia swoją rolę w krajowej gospodarce i zwiększa portfolio klientów, co odzwierciedlają dane dotyczące zapotrzebowania na pracowników w tym sektorze, które od początku roku rośnie. Rekrutacje na kolejne miesiące są w toku. Jak wynika z analiz Grupy Progres, sektor: logistyka, transport, spe-

na podobnym poziomie również w 2024 r.

Braki kadrowe

Biorąc pod uwagę popyt na pracowników w logistyce, znalezienie odpowiedniej liczby kandydatów bywa dużym wyzwaniem. Szukających zatrudnienia do pracy w tym sektorze zniechęca m.in. praca na zmiany, brak wymaganych uprawnień czy doświadczenia, warunki pracy, które nie odpowiadają kandydatom. Co więcej, za rozwojem branży i dużym przyrostem wolnych miejsc pracy, nie nadąża wzrost liczby osób chętnych do jej podjęcia. Ratunkiem na braki kadrowe w logistyce mogą być obcokrajowcy – również ci z odległych kierunków, dyspozycyjni i gotowi do podjęcia pracy od zaraz. Jak wynika z danych MRPiPS, co piąte zezwolenie na pracę wydane cudzoziemcom w 2022 r. dotyczyło etatów w sektorze transportu i gospodarki magazynowej – w sumie było ich 70 190. Przyjezdni pochodzą z wielu krajów, również leżących na innych kontynentach. Największą grupę stanowili Ukraińcy (21 650 zezwoleń) i Białoru-

sini (9 968 zezwoleń). Pozostałe kierunki to: Uzbekistan (8 239 zezwoleń), Indie (4 206 zezwoleń), Kirgistan (4 003 zezwoleń), Turcja (3 300 zezwoleń), Kazachstan (2 613 zezwoleń), Filipiny (2 601 zezwoleń), Turkmenistan (1 542 zezwoleń), Nepal (1 486 zezwoleń), Tadżykistan (1 346 zezwoleń), Gruzja (1 250 zezwoleń) i Azerbejdżan (1 238 zezwoleń). Jednak na kandydatów z odległych kierunków trzeba trochę poczekać. Zgoda urzędu na pobyt i rozpoczęcie aktywności zarobkowej to dopiero początek długiej drogi. Jeżeli dana osoba nie mieszka jeszcze w Polsce, a dopiero planuje przyjechać nad Wisłę w celach zarobkowych, to cały proces zatrudnienia wynosi kilka miesięcy i jest uzależniony od wielu procedur, przez które musi przejść każdy obcokrajowiec i agencja, żeby móc zacząć ze sobą legalnie współpracować. Szacunkowo, w przypadku krajów Ameryki Płd., Afryki czy Filipin, wszystko trwa ok. 3-4 miesiące, a trochę dłużej, bo ok. 5-6 miesięcy, jeśli chodzi o Indie, Nepal, Bangladesz, Turkmenistan, Kazachstan czy Uzbekistan. Jednak gra jest warta świeczki, bo

kandydaci z odległych kierunków nie tylko chętnie podejmują pracę w logistyce i się w nią angażują, ale z roku na rok wiążą się z pracodawcami na dłużej. Co więcej, snują też wieloletnie plany pobytowe i swoją przyszłość widzą właśnie w naszym kraju, a logistykę wskazują jako sektor, w którym chcą pracować i rozwijać swoją ścieżkę zawodową. Jak wynika z badania Grupy Progres, aż 66 proc. cudzoziemców myślących o wyjeździe do Polski w celach zarobkowych deklarowało, że chciałoby pracować właśnie w branży logistycznej. Na ogół taki wyjazd do pracy w naszym kraju trwa od 3 do 4 lat. W przypadku pracy tymczasowej – bardzo często wybieranej przez cudzoziemców z odległych kierunków – średnia długość zatrudnienia wynosi od 10 do 18 miesięcy. Po upływie tego czasu wiele osób jest zatrudnianych bezpośrednio przez firmę, w której dotychczas wykonywali zleczone przez agencję obowiązki zawodowe. Na tę aktywność poświęcają o wiele więcej czasu niż Polacy zatrudnieni tymczasowo. Średnio nasi rodacy pracują 168 RBH w miesiącu, a przyjezdni z Azji czy Afryki o 52 godziny więcej – 220 RBH na miesiąc. Ich zaangażowanie w powierzone obowiązki jest coraz bardziej widoczne i doceniane przez polskich przedsiębiorców.

Nie będzie powtórek?

Rekruterzy mają nadzieję, że w tym roku nie powtórzy się sytuacja obserwowana w ostatnim kwartale 2023 r. Ten rekrutacyjny czas w sektorze TSL należał do wyjątkowych, bo w żadnym miejscu nie pokrywał się on z doświadczeniami z lat ubiegłych. Na ogół rekrutacja na sezon zimowy trwała od połowy sierpnia i była równomiernie rozłożona na wiele tygodni. W 2023 r. było inaczej – nastąpił wysoki i krótki pik rekrutacyjny, który zaczął się dopiero w październiku. Firmy chcące zatrudnić pracowników tymczasowych do ostatniej chwili czekały z decyzjami dotyczącymi zapotrzebowania kadrowego oraz terminów pierwszych wdrożeń osób, które pracowały w wysokim sezonie. Przez to rekrutacje skumulowały się w jednym czasie. Dla agencji zatrudnienia było to spore wyzwanie, ponieważ miały ok. czterech tygodni na znalezienie osób do wielu zespołów logistycznych, a pula kandydatów była ograniczona. Opóźnienie firm w podejmowaniu decyzji dot. rekrutacji było pokłosiem sytuacji gospodarczej, nastrojów panujących na rynku oraz realiów i wyzwań, z którymi mierzyli się przedsiębiorcy, np. zwiększenie kosztów zatrudnienia i utrzymania pracownika.



WYZWANIA DLA TRANSPORTU

Branża transportowa była jednym z liderów wzrostu niewypłacalności w ubiegłym roku. Obok handlu, budowlanki i usług, znalazła się w czołówce tego niechlubnego rankingu.



Jerzy **Dąbrowski**

członek Zarządu Finea

Duża część długów wynika z odsuwania w nieskończoność terminów zapłaty. To strukturalny problem, który w połączeniu z niepewnością gospodarczą oznacza, że w branży TSL są zarówno obawy o satysfakcjonujący poziom przychodów, jak i płynność finansową. To skłania firmy do dwóch rzeczy: walki o obniżanie kosztów i szukania finansowania zewnętrznego, któ-

re pozwoli zasypać okresowe luki w przychodach.

W przypadku branży transportowej wzrost niewypłacalności o 546 firm (dane Coface) oznacza zmianę o 100 proc. r/r. Z danych BIG InfoMonitor i bazy BIK wynika natomiast, że przeterminowany dług firm przewozu drogowego towarów wzrósł w ciągu roku (od listopada 2022 do listopada 2023) o 10,7 proc., czyli prawie o 196 mln zł. Na koniec listopada 2023 roku kwota nieuregulowanych płatności z tytułu rat kredytów i faktur sektora TSL wyniosła 2,9 miliarda złotych. To dużo przy przychodach całego sektora TSL w Polsce na poziomie 375 mld zł (w 2022 r.). Zaległości dotyczą ponad 34 tysięcy aktywnych, zawieszonych i zamkniętych firm.

Długie terminy płatności to ogromny problem
Istotna część długów to efekt przyjętego w branży odsuwania w nieskończoność terminów zapłaty. Zaczyna się od negocjowania jak najodleglejszej daty przelewu po wykonanej usłudze. Wg danych faktura.pl, w TSL to już przeciętnie ponad 21 dni, najczęściej z wszystkich branż. To jednak średnia, a realia są takie, że w przypadku branży transportowej 45 proc. faktur ma termin płatności miesiąc lub nawet trzy miesiące.

Brak zabezpieczenia szybszej płatności rodzi dalsze problemy z regulowaniem zobowiązań. Aż 1/4 mikro, małych i średnich firm transportowych miało w 2023 r. problemy z płynnością finansową. Powody to przede wszystkim opóźnione płatności od kontrahentów. Równocześnie jak wynika z badania ERIF BIG i Apfino, nawet 34 proc. przedsiębiorstw odczuwa presję ze strony swoich kontrahentów na wystawianie

faktur z odroczonym terminem płatności. Szczególnie dla małych firm odwlekanie płatności w czasie może być szczególnie niekorzystne, a zwłaszcza w branży, która i tak już dominuje w kwestii wyjątkowo długich terminów regulacji rachunków.

Nowe przepisy

Branża transportowa, a pośrednio także magazynowa stoi również przed wieloma innymi wyzwaniami, także brakiem pracowników i wysokimi kosztami działalności w Polsce. Na zyskowność niekorzystnie wpłyną nowe opłaty i wymagania formalne w Europie Zachodniej. Problemem jest ciągła sytuacja na wschodniej granicy, ale nowe wyzwania i koszty pojawiają się od lutego na zachodzie – na granicy Wielkiej Brytanii.

Od 31 stycznia 2024 weszły w życie zmiany w zasadach i wymogach dotyczących towarów importowanych na brytyjski rynek. Teraz konieczne będzie posiadanie stosownych certyfikatów przy transporcie zwierząt i produktów pochodzenia zwierzęcego, a także roślin, owoców i warzyw. Niewypełnienie nowych obowiązków może skutkować zatrzymaniem przewożonego towaru na granicy. Na pewno pojawią się dodatkowe kontrole graniczne, co spowoduje wydłużenie czasu oczekiwania na przekroczenie granicy, a to oznacza większe koszty. Jeszcze w pierwszej połowie roku wprowadzone zostaną także kary za brak odpowiednich dokumentów. Niedawno wzrosły opłaty drogowe dla ciężarówek w Niemczech

(o 83 proc.), a do marca 2024 r. będą je musiały podnieść wszystkie państwa unijne.

Wymiana taboru na niskoemisyjny

Konkurowanie z firmami ze starej UE stanie się wkrótce jeszcze trudniejsze ze względu na zaostrożenie celów redukcji emisji CO₂ dla sektora. Polskie firmy zawsze dysponowały nowoczesnym taborem, ale teraz modernizacja floty to ogromne koszty. Firmy, które tego nie zrobią, w dłuższej perspektywie muszą liczyć się z brakiem możliwości operowania na zachodnich rynkach. Stając przez takimi wyzwaniami, ważne jest skrupulatne pilnowanie przychodów i niedopuszczanie do zaległości. Zarówno po stronie przychodowej (godzenie się na długie oczekiwanie na przelew za zrealizowaną usługę), jak i rozchodowej (regulowanie zobowiązań ZUS, US czy wobec leasingu i dostawców paliw).

Szansa na konkurencyjność

Tam, gdzie nie da się terminów przelewów skracać, warto wspierać się stosownymi narzędziami finansowymi, jak np. faktoring. Zapewnienie sobie stabilnego finansowania może być w najbliższych miesiącach dla branży TSL niezwykle istotne. Dotyczy to szczególnie małych przewoźników, którzy są na samym dole łańcucha dostaw. Będąc uzależnionym od rynku i dostępnych zleceń szukają rozwiązań, które im pomogą i pozwolą funkcjonować bardziej komfortowo. Firmy muszą dodatkowo zmagać się z klientem ostatecznym, u którego procesy trwają długo. To klient ostateczny robi przelew jako pierwszy, a jako ostatni otrzymuje go wiele dni później przewoźnik. Branża TSL na poważnie powinna zająć się reorganizacją modelu płatności i skróceniem (a nie wydłużaniem) terminów przelewu – to pozwoli skuteczniej rozwijać się całemu sektorowi, a w efekcie także całej gospodarce.



Istotna część długów to efekt przyjętego w branży odsuwania w nieskończoność terminów zapłaty.

ZAPOWIEDZ

W kwietniu na łamach Gazety Finansowej, ukaze się

Raport

FINANSOWA MARKA ROKU 2024

W tym projekcie redakcja nagrodzi najlepsze marki finansowe, które wykazały się stabilną pozycją rynkową, dobrym wizerunkiem w świecie finansów oraz w swojej ofercie posiadają szereg kompleksowych i różnorodnych ofert i produktów.

Zapraszamy do współpracy

Aleksandra Piekarska a.piekarska@gazetafinansowa.pl 512 382 737

Agnieszka Prasowska a.prasowska@gazetafinansowa.pl 501 209 900

