

LIDERZY TSL



Od transportu do doradztwa strategicznego

Z Emilią Górską-Mytyk, dyrektorką zarządzającą Kuehne+Nagel,
rozmawiała Justyna Szymańska

Z jakimi wyzwaniami mierzą się firmy w kontekście logistyki i jak można się do nich przygotować?

Firmy stoją przed wieloma wyzwaniami, głównie w zakresie odpraw celnych i ESG. Nowy system informacji celnej wymaga od firm szczegółowych danych o przesyłkach przed wjazdem do Unii Europejskiej. Nowelizacja polskiej ustawy sankcyjnej wprowadza oświadczenia eksportera i producenta oraz potencjalne kary. Do tego regulacja dotycząca wyłączenia zobowiązuje importerów różnych produktów do udokumentowania pochodzenia surowców. Całość dopełniają zmiany taryf celnych, które wciąż powodują niepewność w różnych branżach. Wprowadzane są także zmiany w unijnym prawie mające urzeczywistnić cele pakietu Fit for 55. W kontekście łańcucha dostaw istotna jest perspektywa raportowania należytej staranności (Corporate Sustainability Due Diligence Di-

rective). CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), choć formalnie mechanizm celny, to de facto narzędzie polityki klimatycznej wymagające dokumentowania emisji w łańcuchu dostaw. ETS II z kolei będzie nakładać dodatkowe podatki, generując dofinansowania na zieloną transformację. Możemy również spodziewać się zmian w kierunku zielonej transformacji energetycznej, zapowiadane przez pakiet Green Industrial Deal. Wobec tego nasza rola jako firmy ewoluuje od operatora i dostawcy usług do strategicznego doradcy, który dostarcza rozwiązania pozwalające dekarbonizować logistykę i rzetelnie ją raportować.

Klasyczne postrzeganie obsługi celnej to też już przeszłość. To kompleksowe zarządzanie ryzykiem i zapewnienie zgodności z obowiązującym prawem. To bezpieczeństwo produktu, śledzenie łańcucha dostaw, za-



ządzanie sankcjami, kontrola emisji dwutlenku węgla, weryfikacja pochodzenia surowców. Dostrzegamy wzmożone kontrole i współpracę z różnymi organami. To pokazuje, że obsługa celna to dziś pierwsza linia obrony przed niebezpiecznymi

produktami, nieuczciwą konkurencją, naruszeniami środowiska. Nasz zespół agencji celnej to eksperci od konkretnych procedur celnych, analitycy ryzyka sankcyjnego, którzy sprawdzają każdy element łańcucha dostaw pod kątem zgodności z listami sankcyjnymi. Inwestujemy w te kompetencje, przekazujemy sprawdzoną wiedzę i budujemy procesy doradztwa, ponieważ widzimy, że organizacje dążą do przyjęcia holistycznej strategii celnej, aby uniknąć narażenia swojej działalności. Już jedna pomyłka w zgodności może kosztować firmę realne pieniądze, utratę licencji czy reputacji.

Jakie rozwiązania w obszarze zrównoważonego rozwoju oferuje dziś branża?

W Kuehne+Nagel rozwijamy platformę, która agreguje dane o emisjach w czasie rzeczywistym zgodnie z międzynarodowymi standardami, zapewniając transparentność raportowania

emisji CO₂ z zakresu 3. Wprowadzamy rozwiązania niskoemisyjne – w logistyce morskiej biopaliwo morskie (SMF), w lotniczej zrównoważone paliwo lotnicze (SAF), w transporcie drogowym hydorafinowany olej roślinny (HVO) jako rozwiązanie pomostowe do pojazdów elektrycznych. Kluczowym mechanizmem jest Book & Claim – zużywanie biopaliw na wybranych statkach, samolotach czy ciężarówkach lub wykorzystywanie elektrycznych ciężarówek, a następnie przydzielanie oszczędności CO₂e do określonych objętości ładunków klienta. Firmy, które zainwestują w odpowiednie kompetencje i technologie umożliwiające transparentne zarządzanie emisjami, będą liderami jutrzejszego rynku. Operator logistyczny, który jest na bieżąco z restrykcjami globalnych przepływów i wspiera swoim doświadczeniem z różnych sektorów to przewaga w dzisiejszych czasach.

Szanowni Państwo

Liderzy TSL to firmy, które skutecznie łączą nowoczesne rozwiązania z niezawodną obsługą, wyznaczając kierunki rozwoju logistyki, trans-

portu i spedycji. Wśród wyróżnionych znalazły się firmy z branży transportowej, ale także partnerzy mający rozwiązania dla tego sektora.

Redakcja



LIDER TSL 2024
GAZETA FINANSOWA



Cartrack Polska to dostawca zaawansowanych rozwiązań telemetrycznych w modelu SaaS, wspierających sektor TSL w cyfryzacji zarządzania flotą, redukcji kosztów operacyjnych i emisji CO₂. Przetwarza ponad 170 miliardów danych miesięcznie i udostępnia klientom ponad 90 raportów zarządczych,

wspierających decyzje w czasie rzeczywistym. Jest liderem we wdrażaniu telematyki wizyjnej w Polsce – technologii zwiększającej bezpieczeństwo i kontrolę w transporcie. Aktywnie wspiera firmy w realizacji strategii ESG, oferując narzędzia do monitorowania stylu jazdy, raportowania śladu węglowego oraz

planowania elektryfikacji floty. Jako członek Polskiej Izby Rozwoju Elektromobilności oraz partner SKFS promuje nowoczesne, odpowiedzialne podejście do zarządzania transportem i logistyką. Wspiera firmy, które chcą łączyć efektywność operacyjną z cyfrową i ekologiczną transformacją.



Grupa Kuehne+Nagel, zatrudniająca ponad 82 000 pracowników w prawie 1300 lokalizacjach w blisko 100 krajach, jest jednym z wiodących dostawców usług logistycznych na świecie. Grupa jest światowym nu-

merem jeden w logistyce lotniczej i morskiej oraz posiada silną pozycję rynkową w logistyce drogowej i kontraktowej. Wykorzystując swoją globalną sieć, doświadczenie w logistyce i wiedzę opartą na danych, zapewnia

kompleksowe rozwiązania w zakresie łańcucha dostaw dla globalnych firm i branż. W Polsce działa od ponad 33 lat, świadcząc usługi w 28 lokalizacjach i zatrudniając ponad 1 700 specjalistów.



Grupa Raben jest holenderskim operatorem logistycznym, który oferuje kompleksowe usługi TSL: logistykę kontraktową, transport drogowy (krajowy, międzynarodową oraz na wschód), Fresh Logistics, FTL & transport intermodalny, morski oraz lotniczy. Niemal 95 lat doświadczeń i uznanie zdobyte na rynku w czasie tego okresu pozwalają na budowanie i utrzymywanie długotrwa-

łych relacji z klientami. Firma oferuje logistykę „z ludzką twarzą”. Raben w biznesie kieruje się min. podejściem fair play, ponieważ wierzy że relacje oparte na wzajemnej szczerości budują lepsze jutro. Grupa posiada ponad 170 własnych oddziałów w 17 krajach, dysponuje 2 000 000 m² powierzchni magazynowych, zatrudnia 12 200 pracowników i każdego dnia na drogi wysyła ponad

11 000 ciężarówek. W 2024 r. operator logistyczny odnotował przychody w wysokości 2,2 mld EUR. Grupa chce być motorem, który sprawia, że świat nie tylko się nie zatrzyma, ale będzie lepszy, bardziej zielony. Dlatego, konsekwentnie realizuje swoją strategię zrównoważonego rozwoju opartą na trzech filarach: odpowiedzialny biznes, ochrona środowiska oraz wpływ społeczny.



Northgate Logistics to najskuteczniejsza spedycja międzynarodowa, która od lat wspiera firmy w sprawnym i bezpiecznym transporcie drogowym, lotniczym, morskim, kolejowym oraz intermodalnym. Działa w oparciu o jasne zasady, nowoczesne narzędzia i zespół zaangażowanych specjalistów. Każdy

klient otrzymuje Osobistego Spedytora, który zna jego potrzeby i dba o jakość obsługi na każdym etapie współpracy. Stawia na ludzi, nie automaty. Na relacje, nie schematy. Twój Osobisty Spedytor to nie przypadkowy kontakt z infolinią, tylko konkretny ekspert dostępny wtedy, gdy go potrzebujesz – 24/7. Nie sprzedaje

gotowych pakietów – dostarcza realne rozwiązania dopasowane do Twojej firmy i branży. Nadzoruje cały proces transportu i eliminuje ryzyko błędów. Northgate Logistics to przeszło stu Osobistych Spedytorów gotowych do realizacji Twoich zleceń na rynkach międzynarodowych.



Packeta to globalna cyfrowa platforma logistyczna dla e-commerce. Pomaga e-sklepom w ekspansji zagranicznej, wysyłając przesyłki do 33 krajów za pomocą jednego API / jednej integra-

cji. Posiada największą własną sieć OOH (punkty odbioru oraz automaty paczkowe Z-BOX) w Czechach, Słowacji i Węgrzech, będąc na tych rynkach najchętniej wybieranym przez konsu-

mentów dostawcą przesyłek. Współpracuje także z ponad 60 firmami logistycznymi w innych krajach, co daje klientom dostęp do największej liczby punktów OOH w Europie.

ZAPOWIEDŹ RAPORTU



Już wkrótce w Gazecie Finansowej!

RAPORT LIDERZY BIZNESU

Prezentujący sylwetki wybitnych osobowości i menedżerów świata biznesu.

Zapraszamy do współpracy i promocji na łamach tego wydania.
a.prasowska@gazetafinansowa.pl 501 209 900
a.piekarska@gazetafinansowa.pl 512 382 737

UNIJNY CEL KLIMATYCZNY

2 lipca Komisja Europejska zaproponowała redukcję emisji gazów cieplarnianych o 90 proc. do 2040 r. (w stosunku do 1990 r.). Taki cel ma wejść do Prawa Klimatycznego Unii Europejskiej i ustanowić most między dotychczasowym celem 2030 a neutralnością klimatyczną w 2050 r. Jak na tą propozycję reagują klimatyczne organizacje pozarządowe?

Jak ostrzega European Environmental Bureau przewidziane w propozycji komisji narzędzia elastyczności mogą prowadzić do gry o sumie zerowej. Pomimo apeli własnych doradców naukowych o krajowy cel redukcji, KE proponuje umożliwienie krajom członkowskim osiągnięcia części celu za pomocą offsetów zagranicznych – podważając wiarygodność UE i osłabiając unijne prawo klimatyczne.

– Choć propozycja Komisji redukcji emisji netto o 90% do 2040 r. to długo oczekiwany i przełomowy krok, nie spełnia ona wymogów

celu 1,5°C i sprawiedliwości klimatycznej. Niestety, propozycja już teraz zawiera kosztowne kompromisy, jak np. ustępstwa wobec państw członkowskich i części europosłów w sprawie luk, takich jak międzynarodowe kredyty węglowe. Przed szczytem klimatycznym COP30 kluczowe jest, by Unia przedstawiła cel na 2035 r. oparty wyłącznie na działaniach realizowanych w jej granicach – komentuje Chiara Martinelli, dyrektorka Climate Action Network Europe.

Możliwość przesuwania wysiłków pomiędzy różnymi obszarami gospodarki może skutkować opóźnie-

niami redukcji w sektorach trudnych do dekarbonizacji, takich jak rolnictwo i transport. Ujęcie celu 90 proc. redukcji wyłącznie jako wskaźnika netto powoduje zatarcie różnicy między faktycznym ograniczeniem emisji a ich pochłanianiem, co utrudnia ocenę postępów i może osłabić dążenia do osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 r.

Jednocześnie dostępne analizy energetyczne jasno wskazują, że osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2040 r. jest nie tylko technicznie wykonalne, ale również korzystne ekonomicznie. Im szybciej Europa odejdzie od paliw kopalnych, tym większe osiągnie zyski dla swojej gospodarki i bezpieczeństwa energetycznego – podkreśla CAN Europe i EEB w analizie technicznej Building a Paris Agreement Compatible (PAC) energy scenario.

– Można to zauważyć również na przykładzie Polski – Wojna tuż za granicami Polski i powiązany

z nią kryzys paliwowy pokazały, że bezpieczną przystanią w systemie energetycznym są odnawialne źródła energii, a paliwa kopalne powodują niestabilność cen energii. Nagle w ciągu dwóch lat 2023–2024 produkcja energii z OZE w Polsce wzrosła o ponad 8 punktów procentowych z 21 proc. do 29 proc. Jednocześnie emisje gazów cieplarnianych wróciły na ścieżkę spadku i są historycznie najmniejsze od 1999 roku – to aż 29 proc. Spadek – komentuje Wojciech Szymalski, prezes Fundacji Instytut na rzecz Ekorozwoju.

Więcej wskaźników postępów w polityce energetyczno-klimatycznej Polski można zobaczyć w NECP Tracker na portalu chronmyklimat.pl. Raport „Porozumienie Paryskie się opłaca” pokazuje, że do 2030 roku aktywna polityka klimatyczna w Polsce przyniesie 50 bln EUR korzyści finansowych, w tym 160 tys. Nowych miejsc pracy i 2700 unikniętych zgonów rocznie. Nie-

stety Polski rząd nie dostarczył do tej pory zaktualizowanego NECP na lata 2021–2030 ani LTS (Long-Term Strategy) – co jest powodem uzasadnionej krytyki w najnowszym raporcie projektu Togetherfor1,5. Bez tych kluczowych dokumentów trudno ocenić, w jaki sposób Polska chce dostosować się do nowych europejskich celów i zabezpieczyć inwestycje w transformację energetyczną na przyszłe dekady.

Nowy unijny cel klimatyczny na 2040 r. to ważny krok – wymaga jednak dodania mu wiarygodności. Bez ambicji krajowej, przejrzystości dokumentów strategicznych i szybkich działań transformacyjnych UE ryzykuje „papierową reformą”. Polska, jako istotny polityki europejskiej, ma szansę udowodnić, że redukcje są możliwe także u nas – potrzebna jest tylko polityczna wola i aktualizacja kluczowych planów.

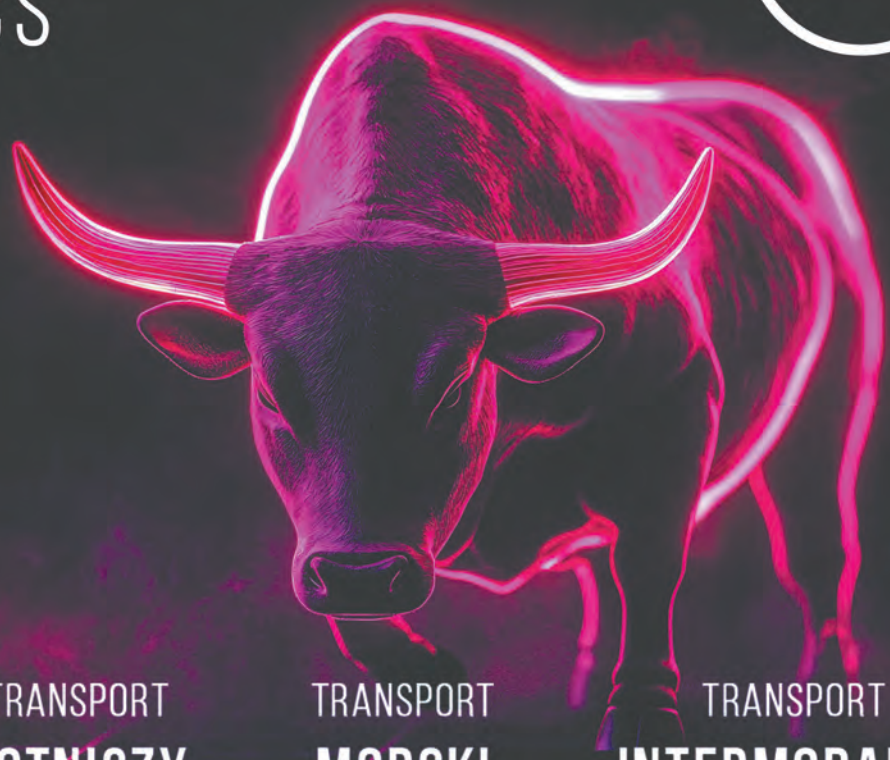
Źródło informacji: Instytut na Rzecz Ekorozwoju

REKLAMA

TWÓJ OSOBISTY SPEDYTOR NORTHGATE LOGISTICS



SIŁA BYKA W LOGISTYCE



TRANSPORT
DROGOWY

TRANSPORT
KOLEJOWY

TRANSPORT
LOTNICZY

TRANSPORT
MORSKI

TRANSPORT
INTERMODALNY

NORTHGATELOGISTICS.PL

Ranking TSL

Pozycja	Nazwa	Przychody ze sprzedaży w 2024 r. (w tys. zł)	Przychody ze sprzedaży w 2023 r. (w tys. zł)
1	INPOST	10 919 800,00	8 843 700,00
2	Farmacol Logistyka	8 895 819,00	8 205 839,00
3	Poczta Polska GK	7 385 000,00	7 321 627,00
4	Grupa Raben	4 576 413,00	4 222 696,00
5	PKP Cargo GK	4 460 400,00	5 491 900,00
6	Grupa Kapitałowa DPD Polska	4 373 383,00	3 917 191,00
7	Amazon Fulfillment Poland	4 182 456,00	4 134 956,00
8	Havi Logistics	3 658 839,00	3 416 561,00
9	DHL eCommerce Polska	2 780 615,00	2 508 129,00
10	Grupa DSV w Polsce	2 516 869,00	2 420 700,00
11	Rohlig Suus Logistics	2 177 882,00	1 707 203,00
12	LPP Logistics	2 080 989,00	1 574 763,00
13	ID Logistics Polska	2 074 951,00	1 599 468,00
14	Schenker	1 993 059,15	2 477 776,45
15	UPS Polska	1 842 609,00	1 745 648,91
16	Flextronics Logistics Poland	1 758 401,00	738 246,00
17	Fedex Express Poland	1 739 761,24	1 673 145,39
18	Kuehne + Nagel	1 598 950,00	1 359 878,50
19	Optima Logistics Group	1 583 776,00	1 556 465,00
20	FM Polska (FM Logistic)	1 559 413,00	1 427 817,00
21	Lotos Kolej	1 488 003,00	1 252 890,00
22	General Logistics Systems Poland	1 391 253,00	1 326 567,43
23	DB Cargo Polska	1 272 287,38	976 052,81
24	LX Pantos Poland	1 178 216,00	1 317 039,40
25	Geodis Road Network	1 157 197,00	1 415 703,00
26	Baltic Hub Container Terminal	1 103 434,00	999 675,10
27	Omida Group GK	1 079 457,00	1 413 074,00
28	Grupa FIEGE Polska	1 026 491,00	903 274,00
29	OMEGA Pilzno ITiS Godawski & Godawski	1 013 228,00	922 075,00
30	Adampol	1 003 270,00	1 277 061,00
31	ILS	984 285,00	838 724,00
32	Hegelmann Transporte	956 335,90	1 361 114,00
33	JAS-FBG	933 445,00	907 153,00
34	Dachser	833 504,53	796 895,10
35	Nagel Polska	757 400,29	673 359,82
36	Hellmann Worldwide Logistics Polska	705 464,00	591 590,09
37	GEODIS Polska	691 679,43	813 153,46
38	PCC Intermodal	670 756,00	592 120,00
39	CAT Mosolf Polska	644 754,60	583 818,00
40	No Limit	548 155,32	503 163,00
41	Grupa Transportowa	509 001,50	440 449,30
42	Rhenus Warehousing Solutions Polska	489 241,00	476 673,57
43	Regesta	444 701,54	553 348,00
44	Link	439 730,00	522 915,00
45	Koimex	438 446,00	406 593,33
46	Emerlog	430 680,65	418 717,49
47	Morska Agencja Gdynia	421 577,00	388 177,00

Jeszcze więcej sztucznej inteligencji

To dzieje się naprawdę! Nie w dalekiej przyszłości, ale już teraz. Sztuczna inteligencja (AI) wkrada się w kolejne obszary działalności człowieka, obejmując coraz więcej branż. Bardzo wiele nadziei wiązanych jest z wykorzystaniem AI w logistyce.

Urszula Rąbkowska
ekspertka XBS Group

Z opublikowanego niedawno przez Zebra Technologies Corporation badania „Warehousing Vision Study” wynika, że zarówno menedżerowie, jak i pracownicy mający bezpośredni kontakt z operacjami magazynowymi spodziewają się, że wykorzystywanie sztucznej inteligencji upowszechni się w branży logistycznej.

Branża logistyczna gotowa na AI
Zgodnie z wynikami badania, aż 60 proc. liderów magazynów w Europie zamierza w ciągu pięciu lat zastosować oprogramowanie oparte na sztucznej inteligencji. Dla menedżerów to często kwestia przewagi konkurencyjnej. Widzą oni potrzebę inwestowania w nowoczesne technologie, aby móc realizować więcej operacji w krótszym czasie i przy niższych kosztach. Co jednak ciekawe, pozytywnie o AI wypowiadają się także pracownicy magazynowi. W Europie aż 73 proc. badanych uważa, że obecnie zbyt wiele czasu poświęcają na pracę, która mogłaby zostać zautomatyzowana. Aż 92 proc. pytanych przyznało, że ich praca byłaby łatwiejsza dzięki pomocy robotów współpracujących. Podobna liczba wskazań

dotyczyła korzyści płynących z ergonomicznych urządzeń mobilnych (92 proc.), narzędzi do zarządzania zadaniami (90 proc.), czy też aplikacji komunikacyjnych (89 proc.). Pracownicy nie chcą, by roboty zastąpiły ich w pracy. Jednak wszędzie tam, gdzie wykonywane są powtarzalne, rutynowe czynności, technologia może przyjść z pomocą. Od firm logistycznych wymaga to rozsądnego podejścia, tak aby z jednej strony w pełni wykorzystywać możliwości, jakie daje AI, a z drugiej, nie lekceważyć doświadczenia i umiejętności pracowników. Na przykład sztuczna inteligencja na urządzeniach przenośnych mogłaby ostrzegać o sytuacjach zagrażających bezpieczeństwu pracowników. Odpowiednie aplikacje mogą także udoskonalać kontrolę jakości poprzez wykrywanie anomalii. Zdecydowanie jednak celem powinna być współpraca pomiędzy nowoczesną tech-

nologią i pracownikami, a nie zastępowanie sztuczną inteligencją tej „prawdziwej”, ludzkiej.

Sztuczna inteligencja w logistyce
Zastanówmy się, co dokładniej może oznaczać wykorzystywanie sztucznej inteligencji w logistyce. Jako pierwsze mogą przychodzić na myśl typowe operacje magazynowe, ale AI daje dużo większe możliwości. W transporcie produktów bardzo ważna jest optymalizacja tras i planowanie dostaw. Algorytmy AI potrafią analizować dane o ruchu drogowym, warunkach pogodowych i dostępności pojazdów, tak aby wybrać najszybsze drogi dostarczania towarów. Trasy przejazdu mogą być na bieżąco optymalizowane w oparciu o zmiany zachodzące w czasie rzeczywistym, takie jak korki czy też objazdy. Z punktu widzenia zarówno operatorów logistycznych, jak i ich klientów, niezwykle ważne może się okazać prognozowanie popytu i zarządzanie zapasami. Sztuczna inteligencja bez wysiłku przeanalizuje historyczne dane i przewidzi zapotrzebowanie na transport i magazynowanie, pomagając uniknąć nadmiaru lub niedoboru towarów. Taka predykcyjna analityka pozwoli lepiej planować wykorzystanie floty i zasobów magazynowych. Z nowoczesnością kojarzą się także automatyzacje. Witamy więc

”
Aż 60 proc. liderów magazynów w Europie zamierza w ciągu pięciu lat zastosować oprogramowanie oparte na sztucznej inteligencji.





Z punktu widzenia zarówno operatorów logistycznych, jak i ich klientów, niezwykle ważne może się okazać prognozowanie popytu i zarządzanie zapasami.

w świecie, w którym roboty już wkrótce będą stanowiły codzienność! Roboty magazynowe mogą usprawniać kompletację zamówień i sortowanie przesyłek. Tyle, że te wyposażone w moduł AI nie są już jedynie wózkami do przewożenia pudełek. Wyposażone w kamery urządzenia potrafią rejestrować i analizować obraz, a to z kolei może skutkować wykrywaniem błędów w pakowaniu czy etykietowaniu przesyłek. Inteligentny robot może także analizować np. dostępność przestrzeni magazynowej.

Idąc dalej, jeśli magazyn wykorzystuje samojezdne roboty, sztuczna inteligencja może zarządzać ruchem robotów oraz wózków widłowych, aby nie dochodziło do kolizji. To jednak nie jedyne zastosowanie AI w zakresie bezpieczeństwa. AI może analizować dane z rozmaitych czujników (np. gaz, temperatura, hałas) i na tej podstawie ustalić aktualne ryzyko pożaru, wykryć na wczesnym etapie wyciek substancji chemicznych, czy też zawiadomić o przekroczeniu dopuszczalnych norm hałasu lub temperatury.

Z drugiej strony – sztuczna inteligencja może chronić także przed niebezpieczeństwami innego typu. Systemy AI analizujące dane z monitoringu mogą wykrywać podejrzane zachowania pracowników, zapobiegając chociażby kradzieżom. Poza tym analiza anomalii w transakcjach może wykrywać oszustwa związane z przesyłkami czy fałszywymi zamówieniami.

To ostatnie dotyczy już jednak nie tyle procesów dziejących się bezpośrednio w firmie logistycznej, co na przykład w sklepach internetowych. Tam zaś zastosowanie sztucznej inteligencji będzie wyjątkowo szerokie. Chatboty i voiceboty AI mogą odpowiadać na pytania klientów dotyczące statusu przesyłki, terminów dostawy czy ewentualnych problemów.

Ciekawym rozwiązaniem może być także zastosowanie inteligentnego oprogramowania do automatycznej analizy opinii klientów. Na tej podstawie można szybko zauważyć wystąpienie nowych problemów (np. opóźnienia w przesyłkach w ciągu ostatniego tygodnia), a także zidentyfikować te obszary, które wymagają poprawy w dłuższej perspektywie (np. jakość telefonicznej obsługi klienta, jeśli wielu kupujących skarży się na ten aspekt).

Inteligencja, która przewiduje przyszłość

Powyższe przykłady dotyczą przede wszystkim wykorzystywania AI w obszarze operacyjnym. Ale istotną rolę sztucznej inteli-

gencji może być przewidywanie przyszłych zdarzeń na podstawie danych historycznych. Odpowiednie oprogramowanie może wykryć na przykład, że zbliża się okres większego zapotrzebowania na powierzchnię magazynową, a do tego potwierdzić swoje wyliczenia konkretnymi liczbami oraz zaproponować rozwiązania dopasowane do sytuacji. AI może także integrować informacje pozyskiwane z różnych źródeł (np.

z systemu sprzedażowego e-sklepu, magazynu, firm transportowych) i wyciągać z nich spójne wnioski, które usprawnią działanie całego łańcucha logistycznego.

Co istotne, sztuczna inteligencja, o ile nie ma to być jedynie puste hasło oznaczające po prostu automatyzację, musi się rozwijać. Tak zwane głębokie uczenie maszynowe sprawia, że taki „wirtualny pracownik” wraz ze wzrostem doświadczenia będzie stale po-

głębiał swoją wiedzę i w efekcie coraz lepiej wykorzystywał gromadzone dane do optymalizacji procesów, w tym przypadku logistycznych i handlowych.

Jednocześnie nie ma powodów, aby wpadać w panikę. Choć automatyzacja i sztuczna inteligencja mogą znacznie usprawnić logistykę, to jednak nowe technologie najlepiej wprowadzać etapami, każdy z nich poddając odpowiednim te

Raben Türkiye – nowy most logistyczny między Europą a Azją

Grupa Raben stawia kolejny milowy krok w rozwoju europejskiej logistyki – od 10 czerwca 2025 r. Turcja dołącza do mapy operacyjnej firmy jako siedemnasty kraj w portfolio. Nowa spółka, Raben Türkiye, nie tylko wzmacnia niezależną sieć drobnicową Grupy, ale otwiera przed klientami drzwi do dynamicznego rynku, łączącego Europę z Azją, Bliskim Wschodem i krajami WNP.

Nowa spółka oferuje szeroki zakres usług transportu międzynarodowego, w tym transport drogowy (zarówno całopojazdowy, jak i drobnicowy), transport morski i lotniczy, a także rozwiązania magazynowe na terenie Europy. Wspiera również przedsiębiorstwa w sprawnym przeprowadzaniu procedur celnych. Obiekt w Stambule zatrudnia 20 pracowników i dysponuje magazynem przeładunkowym o powierzchni 2000 m², zdolnym do obsługi 1500 palet. Raben Türkiye posiada ambitne plany rozwoju, zakładające stopniowe zwiększanie kompetencji i sieci połączeń w kolejnych latach.

Realizacja dostaw do praktycznie każdego miejsca na świecie

Spółka oferuje kluczowe połączenia transportowe do takich krajów jak: Polska, Czechy, Słowacja, Niemcy, Holandia, Włochy, Rumunia i Bułgaria. Warto podkreślić, że Grupa Raben posiada własną sieć drobnicową obejmującą 33 oddziały w Niemczech – kraju będącym głównym kierunkiem eksportowym Turcji. Tym sa-

my Raben Türkiye otwiera przed tureckimi firmami szerokie możliwości rozwoju biznesu.

Dzięki wykorzystaniu kompleksowych usług transportu morskiego i lotniczego Raben możliwa jest także realizacja dostaw do praktycznie każdego miejsca na świecie. Co więcej, nowy gracz logistyczny oferuje klientom dostęp do rozbudowanej sieci magazynowej Grupy – ponad 2 miliony m² powierzchni magazynowej w 17 krajach Europy.

– Wejście na rynek turecki to dla nas ogromny krok naprzód. To nie tylko wzmocnienie naszej sieci, ale także poszerzenie potencjału świadczenia usług logistycznych na najwyższym poziomie. Obecność w Turcji zwiększa dostępność usług dla klientów europejskich, jednocześnie wspierając tureckich partnerów w rozwijaniu logistyki kontraktowej w obrębie UE. Turcja to również strategiczny punkt tranzytowy pomiędzy UE, krajami WNP, Bliskim Wschodem i Chinami – komentuje Bartłomiej Łapiński, dyrektor zarządzający regionu z Grupy Raben.

Nowoczesne rozwiązania

Jako część rodziny Raben, turecka spółka będzie korzystać z nowoczesnych rozwiązań IT Grupy – w tym platformy myRaben. To zaawansowane narzędzie zapewnia pełną transparentność przepływu przesyłek, umożliwiając m.in. monitorowanie transportów, intuicyjne zarządzanie zleceniami oraz wygodny dostęp do faktur. Dzięki stabilnej pozycji finansowej Grupy, wysokim standardom obsługi klienta i solidnym podstawom biznesowym, klienci otrzymują nie tylko efektywne rozwiązania, ale również pełną kontrolę i pewność niezawodności operacyjnej.

– Cieszymy się, że możemy wprowadzić logistyczne know-how Grupy Raben na rynek turecki. To otwiera przed lokalnymi przedsiębiorstwami dostęp do szerokiej oferty usług transportowych i magazynowych w całej Europie, zapewniając sprawną współpracę i nowe możliwości rozwoju – mówi Selman Coban, dyrektor zarządzający w Raben Türkiye.

Turecki rynek wyróżnia się nowoczesną infrastrukturą i silnymi powiązaniem z Unią Europejską. Kraj notuje dynamiczny wzrost gospodarczy – w ostatnich dwóch dekadach PKB wzrosło o 5,4 proc., osiągając w 2023 r. wartość 1 118 mld dol., co plasuje Turcję na 17. miejscu na świecie i 7. w Europie. W 2024 r. zanotowano także rekordowy poziom PKB per capita. Młode społeczeństwo i rozwijający się rynek wewnętrzny sprawiają, że Turcja posiada ogromny potencjał do dalszego rozwoju. Ekspansja Grupy Raben do Turcji to kolejny dowód na zaangażowanie firmy w dostarczanie najwyższej jakości usług logistycznych oraz rozbudowę kompleksowej sieci transportowej w Europie i poza jej granicami.

materiał partnera



Pozycja	Nazwa	Przychody ze sprzedaży w 2024 r. (w tys. zł)	Przychody ze sprzedaży w 2023 r. (w tys. zł)
48	Yusen Logistics (Polska)	421 472,00	715 872,00
49	Stalko Przybysz i Wspólnicy	419 861,72	487 248,39
50	Rhenus Freight Logistics	364 408,23	411 777,76
51	Autodoc Logistics	355 618,00	297 712,77
52	Logwin Poland	351 644,00	286 183,00
53	Alsendo	323 179,90	278 830,00
54	EPO Trans Logistic	321 215,91	341 681,41
55	OT Logistics GK	320 973,00	592 284,00
56	Colian Logistic	318 395,00	273 967,86
57	XPO Transport Solutions	316 344,00	359 185,00
58	Solidaris	302 745,79	322 379,35
59	Magtrans	297 261,00	231 919,87
60	Tirsped	293 534,00	163 858,00
61	Greenyard Logistics Poland	288 466,00	231 579,00
62	TVM Transport & Logistics	275 522,00	247 291,00
63	PKS Gdańsk-Oliwa	272 500,00	287 500,00
64	Ikea Distribution Services	257 843,00	236 439,00
65	Grupa Delta Trans	247 187,00	235 494,00
66	TAJ	246 425,56	253 786,10
67	Uni-logistics	244 417,88	186 683,52
68	Mexem	243 632,00	249 339,00
69	Sokołów-Logistyka	242 772,00	243 150,79
70	Galan Logistics	242 294,00	211 686,00
71	INDEKA	228 556,00	226 631,00
72	Trade Trans Combi	223 719,60	219 849,90
73	ACP Global Forwarding	222 383,00	217 167,00
74	Linktis	222 077,00	166 208,00
75	Trans Polonia Group	221 204,00	205 519,00
76	Sped Partner	218 282,00	174 813,00
77	Langowski Logistics	214 472,00	149 036,00
78	ESA logistika Polska	205 916,00	211 040,00
79	Stargard Logistic	200 436,43	21 670,16
80	Freja Transport & Logistics	195 392,89	238 003,87
81	Farmada Transport	192 253,81	185 474,35
82	Zasada Trans Spedition	190 770,01	180 475,02
83	Food Park Kowal	189 665,00	151 030,60
84	Pharmalink	187 477,59	170 524,00
85	Alfa Forwarding	169 787,00	117 418,00
86	BERTANI Poland	166 450,39	137 642,46
87	Done Deliveries	164 670,68	144 917,68
88	OLAVION	163 745,00	146 022,49
89	QEMETICA Cargo	163 725,00	155 358,00
90	JSW Logistics	161 800,00	151 980,00
91	Polfrost Internationale Spedition	161 458,00	142 210,00
92	BFI	157 080,00	137 580,00
93	Packeta Poland	149 203,00	123 586
94	HES Gdynia Bulk Terminal	148 921,00	203 686,61
95	Rhenus Port Logistics	148 042,00	162 264,00
96	HIT Transport Międzynarodowy Spedycja i Logistyka	146 542,00	163 263,75
97	FULFILIO	144 751,07	117 926,88
98	Grupa DTA	112 328,00	114 307,00
99	Futura Cargo	69 140,00	64 921,00
100	SKPL Cargo	64 352,00	61 211,00

Źródło: firmy

Geopolityka dyktuje stawki frachtowe

Transport morski odpowiada za ponad 90 proc. światowego handlu. Żegluga jest ściśle powiązana z sytuacją geopolityczną na świecie, której jednym z głównych motorów napędowych jest obecnie nieprzewidywalna polityka celna Stanów Zjednoczonych. Dlatego każde zakłócenie na morskich szlakach handlowych przekłada się bezpośrednio na całą globalną gospodarkę, nie ograniczając się jedynie do danego obszaru.

PRZEMYSŁAW KOMAR
Seafreight Director CEE, Rohlig SUUS Logistics

Wojna celna, rozgrywająca się między USA a Chinami, ma także wpływ na transport morski z Państwa Środka do Europy. W jaki sposób?

Wysokie cła nakładane przez Stany Zjednoczone na Chiny spowodowały wyraźny spadek liczby rezerwacji na trasie transpacyficznej, prowadząc do efektu tzw. „blank sailings”, czyli anulowania poszczególnych rejsów z powodu niewystarczającego popytu, co finalnie przełożyło się na zmniejszenie przestrzeni ładunkowej i wzrost stawek. W połowie maja amerykańska administracja podjęła jednak decyzję o tymczasowym obniżeniu cel. To spowodowało wzrost liczby rezerwacji przestrzeni kontenerowych na statkach o ponad 100 proc. z tygodnia na tydzień. Obecnie relacje handlowe obydwu państw zdają się normować, za sprawą niedawnych rozmów między Donaldem Trumpem a Xi Jinpingiem w Londynie, podczas których przywódcy doszli do porozumienia, ustalając zredukowane stawki celne. Wpływ na to miały na pewno wyroki amerykańskich sądów, które w ostatnim czasie uznały niektóre z nałożonych przez prezydenta USA cel za niezgodne z prawem. Dziś jednak trudno przewidywać, jak długo utrzyma się taki stan gry.

Z doświadczenia wiemy, że istnieje silna korelacja pomiędzy tym, co dzieje się na linii Chiny–USA, a skutkami dla handlu chińsko-europejskiego. To dramatyczne zmniejszenie, a następnie gwałtowny wzrost przepływów handlowych między dwoma największymi gospodarkami świata tworzy

znaczące wahania w dostępności mocy przewozowych i ma bezpośrednie przełożenie także na inne kierunki handlowe. Gdy w wyniku napięć celnych wolne moce przewozowe nie mogą być wykorzystane na rynku chińsko-amerykańskim, są przekierowywane na inne trasy, w tym właśnie połączenia z Europą. Zjawisko to wywiera rosnącą presję na obniżenie stawek frachtowych na trasie do Europy Zachodniej, co wpływa również na polskich klientów.

W nadchodzących tygodniach możemy jeszcze spodziewać się congestii portowej w Chinach z powodu zwiększonego wolumenu transportowanych do USA towarów. W kontekście wspomnianych wcześniej porozumień oczekuje się jednak stopniowej stabilizacji na linii chińsko-amerykańskiej oraz unormowania poziomu stawek. Mimo wszystko nadal należy trzymać rękę na pulsie i bacznie obserwować sytuację – wielu analityków pozostaje sceptycznych wobec rzeczywistej wartości ustaleń z Londynu, uznając je jedynie za tymczasowy polityczny gest.

Wielowymiarowe wyzwania geopolityczne

Amerykańskie cła to nie jedyne wyzwanie, z którym mamy obecnie do czynienia. Stajemy w obliczu wielu napięć geopolitycznych w różnych częściach świata. Ich obszary obejmują nie tylko stosunki amerykańsko-chińskie, ale także niestabilną sytuację na Bliskim Wschodzie, która wpływa na przepływ ropy i towarów przez kluczowe szlaki morskie, napięte stosunki między Indiami a Pakistanem potencjalnie zakłócające handel regionalny, trwającą wojnę w Ukrainie z utrzymującymi się ograniczeniami w handlu i transporcie, ciągle zagrożenia dla że-

glugi przez Morze Czerwone jako jeden z najważniejszych szlaków handlowych świata oraz rosnące napięcia wokół Cieśniny Tajwańskiej mogące wpłynąć na globalny handel elektroniką.

Wszystkie te czynniki geopolityczne mają silny wpływ na rynek żeglugi kontenerowej, oddziałując na czasy tranzytu, poziomy stawek, jakość usług, dostępność kontenerów oraz powodując congestie portowe. Prawdopodobnym scenariuszem na najbliższe lata jest utrzymanie się „rynku ekstremów”, charakteryzującego się znaczną zmiennością poziomów stawek.

Redefinicja łańcuchów dostaw jako odpowiedź na niepewność

W obliczu tej bezprecedensowej niepewności, dobrym rozwiązaniem dla przedsiębiorstw jest dywersyfikacja łańcuchów dostaw i strategiczne podejście do zamówień transportowych. Jako operator, możemy wspierać firmy poprzez wdrażanie różnych strategii frachtu oceanicznego. Zabezpieczenie części kontenerów w kontraktach długoterminowych zapewnia stabilność cenową i wysoką jakość usług, co jest szczególnie ważne dla produktów o regularnym popycie i kluczowych dla biznesu. Jednocześnie dla towarów bardziej wrażliwych cenowo można korzystać z rynku spot, należy jednak być świadomym wyzwań związanych z jakością usług i potencjalną ekspozycją na wzrosty stawek.'

W tej złożonej rzeczywistości coraz większego znaczenia nabiera rola operatorów logistycznych, którzy stają się nie tylko wykonawcami zleceń transportowych, ale przede wszystkim strategicznymi partnerami i doradcami swoich klientów. Logistycy na bieżąco śledzą rozwój sytuacji geopolitycznej, analizują trendy rynkowe i informują klientów o nadchodzących zmianach, umożliwiając im podejmowanie świadomych decyzji biznesowych. Dzięki eksperckiej wiedzy i dostępowi do aktualnych informacji rynkowych, doradzają w wyborze optymalnych strategii transportowych, pomagając firmom nawigować przez turbulentne wody dzisiejszego globalnego handlu.

Oszustwa i wyłudzenia w TSL

Branża transportowa, w której działania oparte były do niedawna na zaufaniu oraz sprawności i szybkości procesów, staje się coraz częściej celem oszustów.

JACEK DŻUMAK

ekspert ds. windykacji w branży TSL
z firmy Pactus.eu

Falszywi kontrahenci potrafią postępować wyjątkowo profesjonalnie, wykorzystując realia rynku, presję czasu i brak dokładnej weryfikacji. W efekcie wielu przewoźników i spedytatorów narażonych jest na poważne straty finansowe, które trudno później odrobić.

Podszywanie się pod legalne firmy

W ostatnich latach coraz częściej mamy do czynienia z przypadkami podszywania się pod działające legalnie firmy transportowe lub spedycyjne. Tego typu oszustwa są wyjątkowo trudne do wykrycia, ponieważ na pierwszy rzut oka wszystko wygląda poprawnie – dane się zgadzają, dokumenty są przekonujące, a historia działalności firmy może być prawdziwa. Problem polega na tym, że kontakt odbywa się z kimś, kto jedynie wykorzystuje tożsamość legalnego podmiotu, tworząc fałszywą reprezentację firmy.

To, co jeszcze kilka lat temu

było rzadkością, dziś staje się powszechnym modus operandi. Przestępcy nie tworzą już nowych podmiotów, tylko korzystają z cudzych danych. Wysyłają wiadomości z adresów e-mail różniących się jedną literą, podszywają się pod znane firmy z branży, a niekiedy nawet dzwonią, udając pracowników konkretnej firmy.

Fałszywe dokumenty i presja czasu

Klasycznym elementem działania oszustów jest presja, czyli nacisk na szybkie podjęcie decyzji. Pojawiają się frazy takie jak „ładunek do dziś”, „trzeba pilnie załadować” czy „nie ma czasu na formalności”. To właśnie w takich sytuacjach najczęściej dochodzi do błędów w ocenie wiarygodności kontrahenta: brakuje czasu na weryfikację dokumentów, kontakt z właścicielem firmy czy sprawdzenie danych w oficjalnych rejestrach. W wielu przypadkach mamy do czynienia z perfekcyjnie przygotowaną mistyfikacją. Oszuści potrafią stworzyć fałszywe zlecenia, podrobić listy przewozowe i zorganizować odbiór ładunku, który po prostu znika. Czasami właściciel firmy orientuje się dopiero wtedy, gdy jego klient zaczyna

dopytywać o dostawę.

Brak weryfikacji – główna luka w bezpieczeństwie

Najczęstszą przyczyną udanych wyłudzeń jest brak wdrożonych procedur bezpieczeństwa po stronie zlecającego lub przewoźnika. W codziennym pośpiechu pomijane są elementy weryfikacji takie jak potwierdzenie danych kontrahenta z oficjalnymi źródłami, sprawdzenie adresu e-mail, numeru telefonu czy numeru konta bankowego. A tymczasem nawet podstawowa kontrola mogłaby wykazać nieprawidłowości.

Bardzo często wystarczy zadzwonić na numer kontaktowy z CEIDG lub poprosić o potwierdzenie danych z oficjalnego adresu mailowego, by uniknąć wyłudzenia. Niestety, wielu przedsiębiorców dowiaduje się o problemie dopiero wtedy, gdy próba kontaktu z kontrahentem kończy się ciszą.



Klasycznym elementem działania oszustów jest presja, czyli nacisk na szybkie podjęcie decyzji.

Weryfikacja powiązań – to samo nazwisko to za mało

Coraz bardziej wyrafinowanym zjawiskiem jest zakładanie nowych firm przez osoby powiązane z dawnym właścicielem podmiotu, który doprowadził do poważnych strat finansowych. Nowy podmiot może być zarejestrowany na małżonka, rodzeństwo lub inną bliską osobę – formalnie niezależną, często z rozdzielnością majątkową. W efekcie firma „powraca” pod nowym szyldem, bez żadnej odpowiedzialności za wcześniejsze zobowiązania.

Mieliśmy przypadki, w których ta sama osoba, po wcześniejszych nieuregulowanych długach, pojawiała się na rynku znów – ale już jako pełnomocnik lub „konsultant” w nowej firmie, zarejestrowanej na członka rodziny. To ogromne wyzwanie dla rynku, bo nie wystarczy już sprawdzić danych spółki. Coraz ważniejsze staje się badanie powiązań osobowych i historii działalności. Czasem samo nazwisko albo numer telefonu może być sygnałem ostrzegawczym.

Co robić, gdy podejrzewamy oszustwo?

Jeżeli pojawiają się podejrzenia co do wiarygodności kontrahenta, kluczowe znaczenie ma szybka reakcja. Warto niezwłocznie przerwać komunikację i rozpocząć weryfikację z wykorzystaniem oficjalnych danych rejestrowych. Jeśli doszło już do oszustwa – należy zgłosić sprawę organom ścigania.

Warto rozważyć również zgłoszenie takiej sprawy do windykacji, nawet jeśli szanse na odzyskanie środków wydają się niewielkie. Większość firm windykacyjnych pobiera wynagrodzenie wyłącznie w przypadku skutecznego odzyskania należności, co oznacza brak ryzyka finansowego dla wierzyciela. Co więcej, przekazanie sprawy może mieć szerszy wymiar – informacja o nieuczciwym przewoźniku czy spedytorze może uchronić inne firmy przed podobnym zagrożeniem.

Z mojego doświadczenia wynika, że czas działa na korzyść oszusta. Im szybciej klient zgłasza się do nas, tym większe szanse na odzyskanie należności lub zatrzymanie dalszego obrotu towarami. Nawet jeśli nie uda się uniknąć straty, szybka reakcja minimalizuje jej rozmiar.

Oszustwa w TSL nie znikną z dnia na dzień, ale ich ryzyko można znacząco ograniczyć, wdrażając nawet podstawowe środki ostrożności. Weryfikacja danych, kontrola dokumentów, analiza powiązań osobowych i unikanie presji czasu to pierwsze linie obrony. Równie ważne jest budowanie świadomości wśród pracowników i inwestowanie w systemy, które wspierają bezpieczną współpracę. W dobie cyfrowych kontaktów i błyskawicznej wymiany informacji zbyt pochopna decyzja może kosztować znacznie więcej niż czas poświęcony na sprawdzenie kontrahenta.

TOP 4 działania strategiczne, które sprawdzają się podczas ekspansji zagranicznej e-commerce

Według danych Packety, 8 na 10 sklepów internetowych, które rozpoczęły ekspansję zagraniczną na jednym rynku, w ciągu roku zaczęło działalność w minimum jednym kolejnym kraju. Jakie rozwiązania, strategie obierali najczęściej, by odnieść sukces?



Agnieszka Haponik

marketing manager
w Packeta Poland & Germany

Mniejsze rynki

Na pierwszy kierunek do ekspansji wybierali mniejszy powierzchniowo oraz konkurencyjnie rynek, na którym testowali procesy i sposób działania. Koszt wejścia na taki rynek, np. Bałtyki czy Czechy jest zdecydowanie niższy niż państwa Europy Zachodniej, zatem i ryzyko jest zoptymalizowane. Na kolejnych rynkach powielali schemat działania, dostosowując go do lokalnych realiów.

Oszczędność czasu i pieniędzy

Dbali o lokalizację e-sklepu pod kątem treści, obsługi klienta, płatności, logistyki. Wspierali się AI w tworzeniu opisów produktów i tłumaczeniach, czym obniżali koszty i usprawniali pracę. W przypadku popularnych języków AI radzi sobie już naprawdę dobrze. Nadal warto przekazać tłumaczenia, przynajmniej najważniejszych produktów czy podstron, do weryfikacji native speakerów, jednak jest to wciąż ogromna oszczędność czasu i pieniędzy.

Lokalni dostawcy

Wybrali lokalnych dostawców i od razu negocjowali z nimi wspólne działania promocyjne.

Szczególnie jest to istotne na starcie – pokazanie współpracy ze znaną i wiarygodną lokalną firmą, np. logistyczną, zwiększa automatycznie zaufanie konsumenta do e-sklepu. Co więcej, otwiera to dodatkowy kanał sprzedaży – klienci Twojego dostawcy mogą stać się Twoimi klientami.

Właściwy partner logistyczny

Gdy chcieli jednocześnie wyjść na więcej niż jeden rynek zagraniczny lub z góry wiedzieli, że ekspansja docelowo będzie obejmowała kilka krajów, wybierali partnera logistycznego, który obsługuje wiele rynków. Ogranicza to czas i pieniądze, gdyż integrację wykonuje się raz, a następnie dostaje się jedną FV i rozmawia z jednym

opiekunem. Dodatkowo przy wyjściu na kolejny rynek, obszar logistyki jest już zaopiekowany. Ważne, by nie decydować się automatycznie na kuriera, który obsługuje nas w Polsce, a wybrać takiego, który ma własną, międzynarodową sieć logistyczną, będąc jednocześnie local hero na kilku rynkach, najlepiej tych, na których chcemy się pojawić. Kluczowe jest też, by tam, gdzie partner nie ma własnej infrastruktury, współpracował z równie mocnymi firmami logistycznymi. Wybrana firma powinna też udostępnić Ci różne formy dostawy (OOH, Home Delivery), płatność przy odbiorze (COD), zwroty, śledzenie przesyłek czy obsługę klienta.

materiał partnera

RYNEK MAGAZYNOWY W POLSCE

Zróżnicowana sytuacja na głównych rynkach magazynowych w Polsce budzi ciekawość. Jak wyglądają dane w 5 największych aglomeracjach?



Paulina Brzeszkiewicz-Kuczyńska
Research and Data Manager
w Avison Young

WARSZAWA

Warszawski rynek magazynowy utrzymuje silną pozycję dzięki połączeniu kluczowych czynników: bliskości dużej bazy konsumentów, dobrze rozwiniętej infrastruktury transportowej i rosnącemu zapotrzebowaniu na logistykę ostatniej mili. Obserwujemy stały wzrost zarówno w granicach miasta („Warszawa I”), gdzie szybkość dostaw i dostęp do siły roboczej mają kluczowe znaczenie, jak i w strefach podmiejskich („Warszawa II”), które oferują większą skalę i elastyczność dla operacji produkcyjnych i dystrybucyjnych.

– Pomimo pełnego wyzwania otoczenia gospodarczego, aktywność najemców pozostaje stabilna, a rynek nadal odznacza się wysoką dynamiką – komentuje Katarzyna Madej, Director, Industrial Agency w Avison Young.

RYNEK W LICZBACH:

- 7,1 mln m² istniejących zasobów
- 350 tys. m² w budowie, z czego 25 proc. w samej Warszawie (Warszawa I)
- 5,50 – 8,50 euro / m² / miesiąc (czynsz w samej Warszawie – Warszawie I)
- 3,60 – 5,75 euro / m² / miesiąc (czynsz poza miastem – Warszawa II)

Wysokie czynsze, rosnąca elastyczność

Warszawa I nadal ma najwyższe stawki czynszowe w Polsce, sięgające nawet 8,50 euro / m². Deweloperzy są jednak coraz bardziej otwarci na negocjacje, oferując dłuższe okresy bezczynszowe i bardziej elastyczne warunki najmu.

Rynek w fazie nadpodaży

Region przeżywa obecnie fazę nasycenia. Wiele obiektów oddanych do użytku w latach 2023–2024, zwłaszcza wielkopowierzchniowych obiektów typu big-box, pozostaje niewynajętych. Obszar ten stoi w obliczu spekulacyjnej nadpodaży przy spowalniającym popycie.

Boom na małe powierzchnie magazynowe

Istnieje duży popyt na powierzchnie do 1 500 m², głównie ze strony firm z sektora D2 C z branży kosmetycznej, odzieżowej oraz elektroniki użytkowej.

Kreatywne zachęty ze strony deweloperów

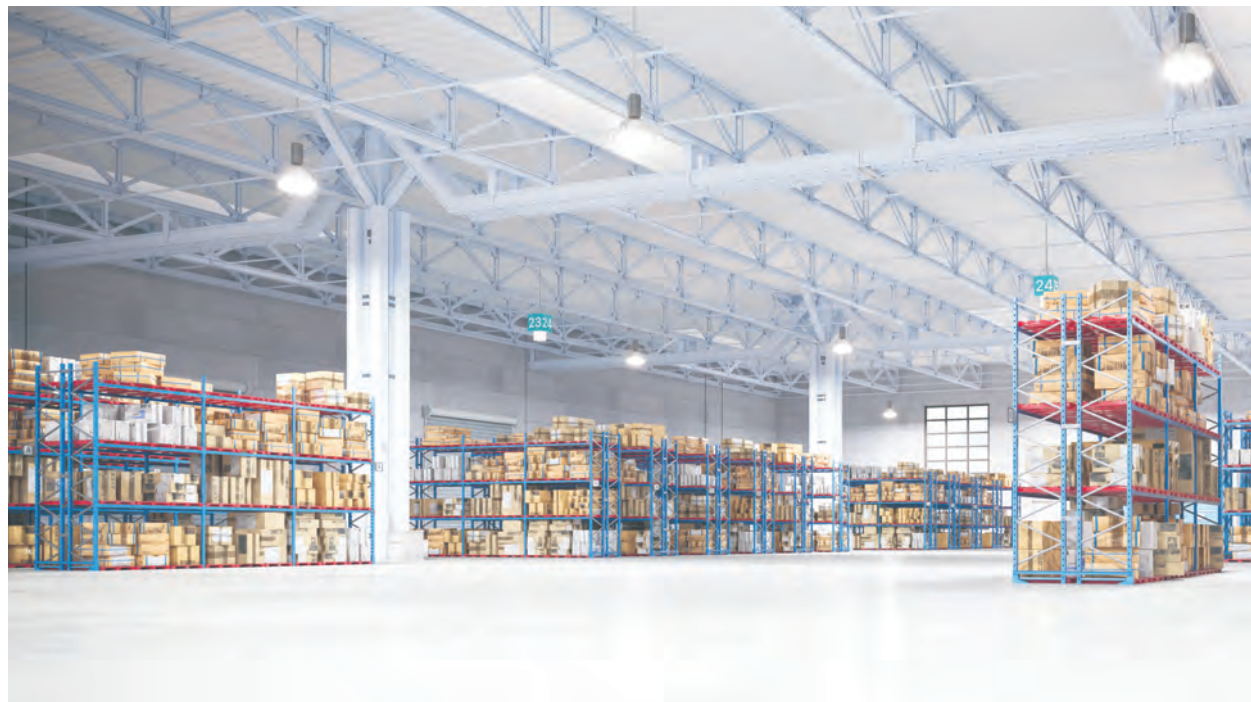
W odpowiedzi na presję rynkową, wynajmujący oferują niestandardowe zachęty w celu przyciągnięcia najemców, w tym nawet 12-miesięczne zwolnienie z opłat eksploatacyjnych lub gwarancje rekompensaty w przypadku opóźnień w dostawie.

Lokalizacje przyjazne pracownikom jako kluczowy atut

Preferowane są lokalizacje z dobrym dostępem do transportu publicznego, w szczególności kolei podmiejskiej (SKM), tramwajów i ścieżek rowerowych. Dostępność staje się kluczowym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji przez najemców.



Warszawski rynek magazynowy utrzymuje silną pozycję dzięki połączeniu kluczowych czynników: bliskości dużej bazy konsumentów i dobrze rozwiniętej infrastruktury transportowej.



Aktywny rynek podnajmu

Segment podnajmu nabiera tempa, napędzany zwiększoną aktywnością operatorów 3 PL i firm logistycznych poszukujących krótkoterminowych umów najmu (6–12 miesięcy). Elastyczne modele najmu zyskują na popularności, zwłaszcza wśród najemców zarządzających ryzykiem sezonowym lub związanym z popytem.

Zielona logistyka zyskuje na popularności

Zrównoważony rozwój ma coraz większe znaczenie, a najemcy często żądają instalacji paneli fotowoltaicznych w ramach negocjacji najmu. Kwestie środowiskowe są stają się obecnie priorytetem, szczególnie w przypadku miejskich obiektów logistycznych.

GÓRNY ŚLĄSK

W przeciwieństwie do regionów tradycyjnie związanych z logistyką (np. Polska Centralna), znaczna część działalności leasingowej na Górnym Śląsku generowana jest przez firmy produkcyjne. Obiekty przemysłowe są często dostosowane do konkretnych potrzeb operacyjnych i obejmują takie elementy, jak infrastruktura technologiczna, dźwigi i linie produkcyjne. W regionie znajduje się największa koncentracja zakładów produkcyjnych w Polsce – szczególnie w sektorach motoryzacyjnym, AGD, przemysłu ciężkiego i chemicznym. Działalności magazynowe i logistyczne często służą jako bezpośrednie wsparcie dla zakładów produkcyjnych (np. systemy Just-In-Time, produkcja na zamówienie).



W przeciwieństwie do regionów tradycyjnie związanych z logistyką (np. Polska Centralna), znaczna część działalności leasingowej na Górnym Śląsku generowana jest przez firmy produkcyjne.

– Pomimo wyzwań, takich jak rosnące wskaźniki pustostanów i zwiększona ostrożność najemców, Górny Śląsk pozostaje atrakcyjną lokalizacją dla inwestorów i deweloperów. Strategiczne położenie, dobrze rozwinięta infrastruktura transportowa i zróżnicowane zasoby powierzchni magazynowej stanowią solidną podstawę do dalszego rozwoju sektora przemysłowego i logistycznego – komentuje Łukasz Cieply, Director, Industrial Agency w Avison Young.

RYNEK W LICZBACH:

- 6,0 mln m² istniejących zasobów
- 300 tys. m² w budowie
- 3,80 – 5,95 euro / m² / miesiąc (czynsz)

Przyciąganie przemysłu lekkiego z Europy Środkowo-Wschodniej
Region zyskuje na znaczeniu wśród producentów samochodów i komponentów przenoszących działalność z Czech i Słowacji.

Strategiczna lokalizacja Śląska i jego baza przemysłowa sprawiają, że jest to idealne miejsce dla nearshoringu.

Rosnące zapotrzebowanie na dostawy energii

Inwestorzy coraz częściej zabezpieczają moce energetyczne z dużym wyprzedzeniem, często wykraczając poza bieżące potrzeby, aby zapewnić wystarczające zasoby dla przyszłych działalności. Dostępność energii stała się krytycznym czynnikiem wyboru lokalizacji.

Ograniczona dostępność gruntów

Dostępność gruntów pod projekty inwestycyjne jest ograniczona, szczególnie w obszarach o wysokim popycie w Katowicach i Gliwicach. W takich lokalizacjach trudno jest znaleźć działki większe niż 5 ha, co utrudnia realizację dużych projektów typu Build-to-Suit (BTS).

WROCŁAW

Agglomeracja wrocławska może poszczycić się jedną z najwyższych koncentracji zakładów produkcyjnych w Polsce.

Wraz z Górnym Śląskiem i Poznaniem, plasuje się w czołówce regionów pod względem gęstości inwestycji przemysłowych, napędzając silny popyt na powierzchnie produkcyjne i logistyczno-magazynowe. Wrocław jest również ważnym ośrodkiem akademickim, dostarczającym wykwalifikowaną siłę roboczą dla sektorów logistyki, automatyki i IT.

– Region jest krajowym liderem w rozwoju terminali intermodal-





Dostęp do energii jako bariera rozwoju

Pomimo dużego zainteresowania inwestorów, region boryka się z ograniczoną dostępnością mocy przyłączeniowej do sieci, zwłaszcza dla projektów wymagających ponad 1 MW. Średni czas oczekiwania na podłączenie wynosi obecnie 16–20 miesięcy. Ta bariera opóźniła kilka projektów BTS, głównie dla operatorów e-commerce. Pojawiające się obejścia obejmują współdzielone rozwiązania w zakresie przepustowości, podczas gdy dostawcy usług logistycznych coraz częściej wykorzystują nadwyżki energii z sąsiednich obiektów.

Nowa fala inwestycji z Korei Południowej

Dolny Śląsk zyskuje strategiczne znaczenie jako centrum łańcucha dostaw baterii, szczególnie dla firm współpracujących z LG i SK Innovation. Rośnie liczba zapytań ze strony koreańskich producentów komponentów do baterii. Region jest postrzegany jako naturalne rozszerzenie kompleksu LG Energy Solution w Biskupicach Podgórnym. Wrocław i jego okolice stają się główną bazą produkcyjną dla europejskiego sektora elektromobilności.



POLSKA CENTRALNA

– Polska centralna to jeden z najbardziej strategicznych regionów magazynowych w kraju – zarówno pod względem lokalizacji, jak i skali działalności. Dzięki centralnemu położeniu i bezpośredniemu dostępowi do głównych szlaków komunikacyjnych, region ten jest naturalnym wyborem dla

Dolny Śląsk zyskuje strategiczne znaczenie jako centrum łańcucha dostaw baterii, szczególnie dla firm współpracujących z LG i SK Innovation.

firm budujących ogólnopolskie sieci dystrybucyjne. Wysoka aktywność najemców i stałe zainteresowanie inwestorów potwierdzają jego stabilną i ugruntowaną pozycję na logistycznej mapie Polski – komentuje **Katarzyna Madej, Director, Industrial Agency w Avison Young.**



RYNEK W LICZBACH:

– 5,0 mln m² istniejących zasobów
– 250 tys. M² w budowie
– 3,60 – 5,50 euro / m² / miesiąc (czynsz)

Stabilizacja po szybkiej ekspansji

Po okresie silnego wzrostu w latach 2021–2023, rynek w Polsce Centralnej wchodzi w fazę nasycenia, szczególnie w okolicach Strykowa i Rawy Mazowieckiej. Wskaźnik pustostanów rośnie, ale region nadal przyciąga inwestorów ze względu na strategiczną lokalizację i infrastrukturę.

Pojawienie się modeli „magazyn jako usługa”

Nowy trend w wynajmie zyskuje na popularności – zamiast tradycyjnie wynajmować powierzchnię,

najemcy płacą za określone usługi, takie jak pakowanie, cross-docking czy magazynowanie.

Napływ lekkiej produkcji

W regionie obserwuje się wzrost inwestycji w lekką produkcję, zwłaszcza w sektorach oświetlenia, HVAC i elektroniki. Relokacje z Europy Zachodniej napędzają popyt zarówno na obiekty gotowe do wynajęcia, jak i projekty typu built-to-suit (BTS).

POZNAN

Początek 2025 r. przyniósł umiarkowane ożywienie w regionie Poznania, któremu towarzyszyła bardziej selektywna aktywność deweloperów i wczesne oznaki nasycenia rynku. Wskaźnik pustostanów osiągnął nieco ponad 8 proc., odzwierciedlając szerszy trend obserwowany na całym polskim rynku. Chociaż stawki czynszów pozostały względnie stabilne, deweloperzy oferują atrakcyjne zachęty i elastyczne warunki najmu w celu pozyskania najemców.

– Rynek pozostaje aktywny, ale ewoluuje w bardziej zrównoważony i ostrożny sposób. Inwestorzy stają się coraz bardziej selektywni, a oczekiwania najemców wciąż się zmieniają – lokalizacja odgrywa coraz ważniejszą rolę w planowaniu łańcucha dostaw – komentuje **Dorota Koseska, Director, Industrial Agency w Avison Young.**



RYNEK W LICZBACH:

– 4,0 mln m² istniejących zasobów
– 80 tys. M² w budowie

– 3,60 – 5,50 euro / m² / miesiąc (czynsz)

Nowi najemcy jako efekt nearshoringu

Region Poznania nadal przyciąga małych i średnich producentów z Europy Zachodniej, którzy przenoszą działalność do Polski w ramach strategii nearshoringu. Kluczowe czynniki to niższe koszty pracy i gruntów, a także dobra logistyka. Coraz częściej firmy te wybierają lokalizacje poza korytarzem autostrady A2, gdzie dostępność gruntów i ceny są bardziej konkurencyjne.

Ostrożność deweloperów w ekspansji

Na początku 2025 r. w regionie Poznania oddano do użytku około 60 000 m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, co stanowiło prawie 10 proc. nowej podaży w kraju. Choć region pozostaje silny, deweloperzy wykazują zwiększoną ostrożność inwestycyjną. W marcu 2025 r. w budowie znajdowało się około 80 000 m² powierzchni, co wskazuje na wyważone podejście w porównaniu z bardziej aktywnymi rynkami. Deweloperzy uważnie monitorują popyt i rosnący poziom pustostanów przed rozpoczęciem nowych projektów.

Stabilne czynsze z zachętami

Czynsze w regionie Poznania pozostały stabilne na początku 2025 r. Jednak rosnące wskaźniki pustostanów skłaniają deweloperów do oferowania bardziej konkurencyjnych pakietów zachęt, co skutkuje coraz bardziej atrakcyjnymi czynszami efektywnymi dla najemców.

W transporcie drogowym sezonowy impuls, ale firmy pozostają ostrożne

Czerwcowe dane GUS pokazują poprawę ocen bieżącej sytuacji w sektorze transportu i gospodarki magazynowej – wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury zbliżył się do neutralności (–0,8 pkt). Mimo poprawy tu i teraz, przewoźnicy z ostrożnością patrzą w przyszłość – wiele firm spodziewa się, że kolejne miesiące mogą przynieść nowe wyzwania.

MARCIN WAWRZKIEWICZ
Country Manager Malcom Finance
w Polsce

Z perspektywy firm zajmujących się transportem drogowym towarów, obserwowany

w czerwcu wzrost aktywności wpisuje się w znaną sezonowość branży. Czerwiec i lipiec to miesiące, w których rośnie popyt na usługi przewozowe – m.in. ze względu na intensyfikację eksportu, zwiększone zapotrzebowanie w handlu i przemyśle, a także wzrost przewozów budowlanych i materiałowych. Wiele firm realizuje wtedy większą liczbę zleceń i poprawia swoją bieżącą płynność. Sierpień często przynosi spadek wolumenu przewozów,

zwłaszcza w międzynarodowym transporcie drogowym – ze względu na sezon urlopowy i ograniczenia produkcyjne w krajach zachodnich. To może tłumaczyć, dlaczego przewoźnicy nie formułują optymistycznych prognoz, a także nie planują zwiększać poziomu zatrudnienia. Podobnie branża transportowa odnosi się do potencjalnych inwestycji. Taka postawa może wynikać z faktu, że większość firm decyduje kadrowe i placowe uzależnia bez-

pośrednio od bieżącej sytuacji finansowej – co potwierdza, że sektor wciąż funkcjonuje w warunkach podwyższonej niepewności i dużej wrażliwości na zakłócenia w płatnościach oraz wahania kosztów operacyjnych. Rozwiązania umożliwiające natychmiastowe otrzymanie płatności mogą być w tym okresie dobrym rozwiązaniem dla firm, które przewidują spowolnienie sezonowe po wakacyjnym wzmożeniu w branży transportowej.