

RYNEK TSL



REGULACJE PRAWNE A ROZWÓJ BRANŻY TSL – czy państwo wychodzi naprzeciw oczekiwaniom branży?

Na branżę TSL wpływ ma wiele czynników. Z jednej strony to te powszechne, jak rozwój technologii i cyfryzacja, a z drugiej zmiany w polityce zarówno krajowej, jak i międzynarodowej, które w ostatnim czasie są najmocniej odczuwalne dla firm z tego sektora.



Anna Widuch

radca prawny/wspólnik zarządzający
Kancelarią Prawną TransLawyers

Wprowadzone od początku tego roku przepisy krajowe z pewnością nie należały do przychylnych dla całej branży TSL. Szczególnie dotkliwa dla każdego z uczestników łańcucha dostaw okazała się wprowadzana w pośpiechu ustawa o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów, będąca narzędziem do uszczelniania systemu poboru VAT. Zarówno sposób uchwalania ustawy, jak i tempo jej wejścia w życie nie pozostawiały zbyt wiele czasu na dostosowanie się zarówno przewoźników, jak i załadowców, na których nałożono szereg nowych obowiązków.

Wątpliwości

Wiele pytań, zgłaszanych zarówno na etapie projektu ustawy, jak i już po jej uchwaleniu, pozostaje do dzisiaj bez odpowiedzi. Wątpliwości budzi już

sam katalog produktów objętych monitoringiem (np. jakie stężenie alkoholu etylowego ma zawierać produkt objęty ustawą), a i system (PUESC), służący zgłaszaniu transportu towarów nastrocza wielu problemów praktycznych. Co więcej, ustawa która weszła w życie w kwietniu bieżącego roku, już jest nowelizowana.

Rząd zakończył prace nad projektem, zgodnie z którym przewóz „towarów wrażliwych” ma być nie tylko zgłoszony, ale także nadzorowany elektronicznie za pomocą systemów satelitarnych – GPS, Galileo i GLO-NASS. Obowiązkiem przewoźnika – gdy nie będzie posiadał własnych systemów lokalizacji – będzie wyposażenie środka transportu w lokalizator, a kierującego włączenie lokalizatora w momencie rozpoczęcia przewozu i wyłączenie w chwili zakończenia przewozu w ostatnim miejscu rozładunku. Dobrą wiadomością jest natomiast dopuszczenie systemów lokalizacji obsługiwanych także na smartfonach – po uprzednim zainstalowaniu darmowej aplikacji, która zostanie udostępniona przez Ministerstwo Finansów.

Z korzyścią dla branży

W intencji rządzących na poprawę sytuacji płatniczej w branży TSL

miałyby wpłynąć zmiany w prawie cywilnym, dotyczące przede wszystkim przedawnienia, a także projekt Ministerstwa Rozwoju zakładający walkę z przeterminowanymi fakturami za pomocą sankcji podatkowych. Należy jednak zauważyć, że ze względu na specyfikę sektora transportowego – roczne okresy przedawnienia roszczeń oraz często sporność roszczenia, będąca przyczyną braku płatności – proponowane rozwiązania niekoniecznie pozytywnie wpłyną na te rozliczenia.

Z pewnością z korzyścią dla branży transportowej, w której znaczący udział mają firmy rodzinne, będzie uregulowanie kwestii ciągłości prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy. Projekt ustawy o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej, który jest na etapie opiniowania, ma uregulować zasady tymczasowego zarządzania przedsiębiorstwem po śmierci osoby fizycznej oraz kontynuowania tej działalności gospodarczej. W zakresie oczekiwanych korzyści z pewnością wskazane było by rozciągnięcie planowanej zmiany w zakresie jednorazowej amortyzacji, która zgodnie z projektem ma zostać podwyższona do kwoty 100 000 zł na środki transportu, które na ten moment zostały wykluczone.

Niestety, wciąż brak rozwiązań dla pragmatycznych problemów, jak usprawnienie (i to na poziomie wykonawczym) procesu uzyskiwania

pozwoleń na pracę dla kierowców i magazynierów zza wschodniej granicy, którzy z powodu odczuwalnych braków kadrowych na rynku krajowym, są ostatnią nadzieją dla pracodawców. Nerozwieszona pozostaje także kwestia rozliczania należności z tytułu podróży służbowych kierowców w transporcie międzynarodowym, która od 2014 roku pomimo braku zmiany przepisów przeszła już dwukrotnie reinterpretację, zmieniając diametralnie koszty pracownicze. Stan niepewności miał zostać rozwiązany nową regulacją czasu pracy kierowcy, jednak na ten moment nie ma informacji o postępach prac.

Wyzwanie dla ustawodawcy

Kolejną barierą, której skutki odczuwane są na każdym etapie łańcucha dostaw, są ograniczenia dopuszczalnej masy na oś, które w Polsce większości dróg są wynoszą 8 albo 10 ton, a to poniżej wartości 11,5 tony określonej w unijnym rozporządzeniu. Nie pozwala to na efektywne wykorzystanie przestrzeni ładunkowej podnosząc koszty transportu, a pośrednio także produktu.

Wyzwaniem dla ustawodawcy będzie z pewnością również rozwój technologiczny, który już teraz widoczny jest w samych pojazdach, ale także w ramach usług wspierających kierowanie nimi czy zarządzanie flotami i łańcuchami dostaw. Cyfryzacja zauważalnie wkroczyła w strefę przewozu osób

za sprawą Ubera, którego działalność w Europie wywołała istotną dyskusję prawną. Zakwalifikowanie tego rodzaju działalności okazało się wyzwaniem na poziomie prawa nie tylko krajowego, ale i unijnego. Ostatecznie ministerstwo planuje uregulowanie pośrednictwa przy przewozie osób, obejmując tę działalność licencją.

Na poziomie unijnym natomiast dla całej branży transportowej pojawia się realne zagrożenie w postaci tzw. „Pakietu Mobilności”, który o ile zostanie wprowadzony w wersji proponowanej przez Komisję Europejską w projekcie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającej dyrektywę 2006/22/WE w odniesieniu do wymogów w zakresie egzekwowania prawa oraz ustanawiającej szczegółowe zasady w odniesieniu do dyrektywy 96/71/WE i dyrektywy 2014/67/UE dotyczącej delegowania kierowców w sektorze transportu drogowego COM(2017)278, będzie oznaczać w praktyce koniec jednolitego rynku dla polskiego sektora transportu międzynarodowego.

W sferze oczekiwań sektora, który będąc nieustannie narażonym na skutki polityk ochronnych krajów UE, na co dzień musi zmagać się z niepewnością i zmiennością przepisów prawa krajowego, niewątpliwie pozostaje potrzeba wsparcia dedykowanego branży TSL. Niezbędna jest jasność i stabilność prawa, które nie tylko nie buduje barier, ale przede wszystkim nadąża za zmieniającą się rzeczywistością i rozwojem technologicznym.

RANKING TSL - wg wielkości przychodów 2016 r.

Lp	Spółka	Wielkość przychodów 2016 r. (w tys zł)	Wielkość przychodów 2015 r. (w tys zł)	Zmiana proc. r/r
1	Grupa Raben	2 174 983	2 144 406	1,43
2	Schenker	1 519 940	1 480 772	2,65
3	FM Polska	917 134	891 435	2,88
4	GRUPA PEKAES	740 161	706 419	4,78
5	Lotos Kolej	721 052	671 508	7,37
6	ROHLIG SUUS Logistics	704 145	604 529	16,48
7	Grupa DSV	703 819	544 033	29,37
8	KUEHNE + NAGEL	582 881	502 852	15,92
9	JAS-FBG	508 252	473 245	7,40
10	Omega Pilzno ITIS Godawski & Godawsk	420 135	374 529	12,18
11	LINK	406 476	288 724	40,78
12	Panalpina Polska	390 444	376 496	3,70
13	DHL Global Forwarding	382 856	361 334	5,96
14	XPO TRANSPORT SOLUTIONS poland	376 158	377 559	-0,37
15	Rhenus Logistics	357 877	295 442	21,13
16	GEODIS Polska	339 152	269 821	25,70
17	Dachser	333 471	290 862	14,65
18	OMIDA GROUP	331 522	240 390	37,91
19	Yusen Logistics (Polska)	330 624	262 606	25,90
20	Fresh Logistics Polska	329 877	310 639	6,19
21	Hellmann Worldwide Logistics Polska	323 755	305 439	6,00
22	Grupa Delta Trans	316 262	313 589	0,85
23	GRUPA KAPITAŁOWA VGL GROUP	308 593	261 320	18,09
24	Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów PKS Gdańsk-Oliwa	269 104	219 719	22,48
25	CAT LC Polska	232 360	220 250	5,50
26	REGESTA	213 190	191 308	11,44
27	SOLID LOGISTICS	208 398	193 721	7,58
28	SM LOGISTIC	202 020	195 322	3,43
29	CEMET	201 668	194 400	3,74
30	MEXEM	199 832	198 275	0,79
31	Dartom	199 048	165 281	20,43
32	Trans Polonia Group (TPG)	176 613	62 625	182,02
33	No Limit	172 780	127 853	35,14
34	cargo-partner spedycja	169 487	148 486	14,14
35	Spedimex	165 386	163 950	0,88
36	Eurogate Logistics	163 708	134 465	21,75
37	TARGOR-TRUCK	148 022	128 607	15,10
38	ZET Transport	147 231	107 862	36,50
39	Fiege	144 385	126 268	14,35
40	Silvan Logistics	106 038	97 140	9,16
41	SPED PARTNER	104 393	93 820	11,27
42	ESA	98 000		
43	C. HARTWIG SZCZECIN Spedytorzy Międzynarodowi	97 567	88 625	10,09
44	COLIAN LOGISTIC	96 683	78 191	23,65
45	Tirsped	87 896	88 676	-0,88
46	XPO Supply Chain Poland	79 525	71 025	11,97
47	Asstra Polska	74 625	64 454	15,78
48	Botrans	71 950	66 751	7,79
49	Krotrans Logistics	71 419	42 513	67,99
50	Trans Logistyka - Olga Juchniewicz	69 002	68 657	0,50
51	Enterprise Logistics	60 579	55 078	9,99
52	Axell Logistics	57 160	56 941	0,38
53	Magtrans	53 559	46 286	15,71
54	Allport Cargo Services Poland	50 822	54 235	-6,29
55	VIVE Transport	49 386	38 995	26,65
56	Beweship Polska	42 911	43 516	-1,39
57	KMC-Services	40 458	33 163	22,00
58	Langowski Shipping Halina Langowska	33 697	25 491	32,19
59	INTERTRANSPORTS CENTRE-POLSKA	33 031	31 758	4,01
60	Done Deliveries Misiak i Wspólnicy	32 257	28 341	13,82
61	BAMA LOGISTICS	26 870	18 606	44,42
62	Delphia Pisarska-Klinkosz, Klinkosz i Zagarów	14 230	13 939	2,09
63	MKW Suhecki	12 983	7 576	71,37
64	PST S.C. Kamil Płaczkowski, Igor Samsonowicz	10 224	6 537	56,40

źródło: firmy, Gazeta Prawna, opracowanie: CBSF

W DOSKONAŁEJ KONDYCJI

Sektor nieruchomości magazynowych jest w doskonałej kondycji. Od stycznia do końca czerwca 2017 roku wynajętych zostało ponad 1,82 mln mkw., z czego 70 proc. to nowe umowy najmu i ekspansje. Deweloperzy przygotowują kolejne inwestycje, czego efektem jest 1,71 mln mkw. powierzchni magazynowej w budowie i 720 000 mkw. oddanych do użytku w ciągu pierwszych 6 miesięcy br. Rozwojowi sektora sprzyjają zmiany w modelach sprzedaży jak również dobra koniunktura gospodarcza w Europie Zachodniej – czytamy w raporcie AXI IMMO podsumowującym I połowę 2017 r. na rynku magazynowym.



Anna Głowacz

dyrektor działu industrial w AXI IMMO

W pierwszych 6 miesiącach 2017 roku łącznie wynajętych zostało ponad 1,82 mln mkw. nowoczesnej powierzchni magazynowej, co jest historycznie najlepszym wynikiem pierwszej połowy roku. Podpisano kontrakty na powierzchnię o 32 proc. większą niż w analogicznym okresie w roku poprzednim. 70 proc. wolumenu transakcji stanowiły nowe umowy najmu i ekspansje.

Popyt

Wysoki poziom popytu świadczy o dobrej kondycji i dalszym dynamicznym wzroście sektora. Najlepszy wynik odnotowano w regionie Polski Centralnej, gdzie wynajętych zostało 444 000 mkw. w ramach zaledwie 16 umów najmu. Trzy z nich dotyczyły aż 52 proc. całkowitej powierzchni najmu w regionie. Są to kontrakty na realizację inwestycji BTS firm: Castorama (100 000 mkw.), BSH (79 000 mkw.) i OBI OBI (50 700 mkw.). Na podium znalazły się też Górny Śląsk (401 000 mkw.) i Warszawa (392 000 mkw.) W pierwszej połowie 2017 roku dominowały główne rynki, na których wynajętych zostało 1,6 mln mkw., zaś tylko 11 proc. z popytu brutto stanowiły transakcje na mniejszych rynkach. W porównaniu z I połową 2016 r. największą dynamikę po stronie popytu zaobserwowano w Polsce Centralnej, gdzie nastąpił gigantyczny wzrost o 158 proc. Znaczący skok miał również miejsce na Górnym Śląsku, gdzie popyt wzrósł o 89 proc. W strukturze popytu na czoło wysuwały się sieci handlowe z udziałem na poziomie (35 proc.), następnie operatorzy logistyczni (30 proc.).

Podaż

Deweloperzy korzystają z dobrej koniunktury na rynku i intensywnie rozwijają kolejne projekty. Od stycznia do końca czerwca br. oddanych do użytku zostało 720 000 mkw., o 10 proc. więcej w porównaniu z I połową ubiegłego roku. Najwięcej nowych projektów powstało

w okolicach Warszawy (115 000 mkw.), Bydgoszczy (113 000 mkw.) i Poznania (111 000 mkw.). Największy udział w nowej podaży na koniec czerwca br. mieli deweloperzy: Panatoni (47 proc.), następnie Prologis (12 proc.) i Hillwood/7R (11 proc.). Na koniec czerwca br. całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce osiągnęły poziom 12 mln mkw.

Dynamika nowej podaży jest wysoka (wzrost o 100 proc. w porównaniu z rokiem ubiegłym) w budowie znajduje się 1,71 mln mkw. powierzchni przemysłowych, ale dominują inwestycje BTS i pre-let. Najwięcej buduje się w regionie Warszawy (360 000 mkw.), na Górnym Śląsku (330 000 mkw.) i w Szczecinie (293 000 mkw.).

Udział inwestycji spekulacyjnych w wolumenie projektów w budowie spada. Na koniec czerwca wynosił 24 proc., czyli o 18 proc. mniej niż w analogicznym okresie w roku poprzednim. Jest to efekt dużych projektów BTS, ale też większej ostrożności deweloperów, którzy w większości przypadków o rozpoczęciu nowych inwestycji decydują dopiero po podpisaniu przynajmniej jednej umowy pre-let. Inwestorzy spekulacji nie boją się tylko na głównych rynkach, najwięcej powierzchni nie zabezpieczonej umowami najmu powstaje w okolicach Warszawy, na Górnym Śląsku i we Wrocławiu.

Poziom pustostanów

Na koniec II kwartału br. wskaźnik pustostanów wyniósł 5,9 proc. i był niższy o 0,2 p.p. w porównaniu z poprzednim kwartałem. Najwięcej powierzchni do wynajęcia od zaraz znajduje się w regionie Szczecina (8,7 proc.) i Wrocławia (8,5 proc.). Najniższą dostępność na koniec czerwca br. odnotowano w Polsce Centralnej (0,7 proc.). W zasadzie w regionie brak jest wolnych od zaraz powierzchni klasy A, jak również brak perspektyw zmiany tej sytuacji do końca br.

Stawki czynszów

W większości lokalizacji stawki czynszów utrzymują się na stabilnym, niskim poziomie. W Łodzi i wybranych lokalizacjach na Górnym Śląsku obserwujemy delikatną tendencję zwyżkową. Przy transakcjach najmu dla średniej wielkości magazynów (w przedziale 2,5 – 5 tys. mkw.) deweloperzy nie są skłonni do ustępstw w odniesieniu do stawek bazowych,

pole do negocjacji pozostaje w przypadku stawek efektywnych. Najatrakcyjniejsze stawki efektywne możliwe są do uzyskania w okolicach Warszawy (1,90 – 2,40 euro/mkw.) i w Poznaniu (1,9 – 2,5 euro/mkw.) Dość wysokie stawki, powyżej 3,0 euro/mkw., utrzymują się w Łodzi oraz subregionie Bielska-Białej.

Prognozy

Na koniec roku 2017 możemy spodziewać się pobicia ubiegłorocznego wyniku 3 mln mkw. wynajętej nowoczesnej powierzchni magazynowej. Na wysoki wynik będą miały wpływ duże kontrakty z Górnego Śląska i Polski Centralnej, dalszy dynamiczny rozwój kanału e-commerce oraz dobre wyniki makroekonomiczne gospodarki polskiej, ale też niemieckiej i krajów UE. Polska staje się rozwiniętym rynkiem magazynowo – przemysłowym, o wolumenie porównywalnym z Wielką Brytanią. Jesteśmy niewątpliwym liderem regionu Europy Środkowo-Wschodniej, a dzięki relatywnie niskim kosztom pracy, nadal wysokiej dostępności terenów i konkurencyjnym stawkom czynszów dobrą alternatywą dla rynków Europy Zachodniej.

Kluczową kwestią przy dużych projektach będzie nie tylko lokalizacja i dobrze rozwinięta infrastruktura drogowa, ale przede wszystkim dostęp do pracowników. Na duże inwestycje mogą liczyć nowe lokalizacje w woj. lubuskim, Białymstoku czy Kielcach, gdzie zasoby kadrowe jeszcze nie wyczerpały się.

Dobre perspektywy na rynku zachęcają deweloperów, którzy przygotowują kolejne inwestycje na głównych rynkach, jak też w nowych lokalizacjach, ale tylko pojedyncze projekty będą realizowane spekulacyjnie. W drugiej połowie roku oddanych do użytku będzie ok. 1 mln mkw., co zapowiada kolejny rekord po stronie podaży na koniec 2017 r.



Na koniec roku 2017 możemy spodziewać się pobicia ubiegłorocznego wyniku 3 mln mkw. wynajętej nowoczesnej powierzchni magazynowej. Na wysoki wynik będą miały wpływ duże kontrakty z Górnego Śląska i Polski Centralnej, dalszy dynamiczny rozwój kanału e-commerce oraz dobre wyniki makroekonomiczne gospodarki polskiej, ale też niemieckiej i krajów UE

Ile pieniędzy Europejczycy przeznaczają na transport?

Transport jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się gałęzi gospodarki. Jak wynika z danych opublikowanych przez Komisję Europejską sektor ten stanowi aż 13 proc. całkowitych wydatków gospodarstw domowych. Szacuje się także, że do 2050 r. transport pasażerów wzrośnie o ok. 40 procent, a towarów nawet do 60 procent.

Bartosz Najman

dyrektor generalny VIAON

Z końcem maja Komisja Europejska ogłosiła tzw. Pakiet Drogowy, czyli planowane zmiany dotyczące transportu drogowego. Wraz z dokumentem organ przedstawił również dane poświadczające, jak istotną rolę odgrywa transport w rozwoju gospodarczym. Jak wynika z zaprezentowanych informacji, w sektorze tym pracuje obecnie ponad 11 mln osób, co stanowi aż 5 proc. całkowitego zatrudnienia w Europie. Co więcej, koszty związane z transportem drogowym to prawie połowa wszystkich aktywności w ramach przewozu to-

warów. Jak wskazuje Komisja Europejska, to jedna z branż, która w znaczący sposób wpływa również na społeczeństwo. Sektor przewozowy pomaga określić, w jaki sposób ludzie, przedsiębiorstwa, wspólnoty i poszczególne kraje ze sobą współdziałają. Obecnie, aż 13 proc. całkowitych wydatków gospodarstw domowych w Europie stanowi właśnie transport.

Znaczący koszt

Szeroko rozumiany transport to jeden z największych wydatków Europejczyków. Koszty te mogą oczywiście różnić się w zależności od charakteru danego gospodarstwa. Z pewnością są one nieco większe w miastach niż na

wsiach, co wynika z wyższych stawek w zakresie własności pojazdów czy też liczby kilometrów, które codziennie pokonują mieszkańcy dużych ośrodków. Co więcej, gospodarstwa, które nie posiadają samochodów, wydają znacznie mniej na transport, ponieważ nie dotyczą ich zmiany cen benzyny czy składek ubezpieczeniowych pojazdu. Nie oznacza to jednak, że osoby korzystające z transportu publicznego, nie mają wpływu na kwotę, która zostaje przeznaczona na cały sektor przewozowy. Możemy spodziewać się, że w najbliższych latach wydatki te będą stanowiły jeszcze większą część naszych budżetów. Wynika to bezpośrednio z wprowadzanych i planowanych zmian, takich jak propozycje Pakietu Drogowego czy obowiązywanie płacy minimalnej dla kierowców zawodowych w poszczególnych krajach europejskich.

W zależności od efektywności

Jak wynika z danych Komisji Europejskiej, przez najbliższe kilkadzie-

siąt lat branża transportowa będzie stale się rozwijać. Szacuje się, że od 2010 r. do 2050 r. transport pasażerski wzrośnie o około 42 procent, a oczekiwany przyrost przewozu towarów o nawet 60 procent. Należy zdawać sobie sprawę, że nasze wydatki związane z transportem to nie tylko kwestia posiadanych pojazdów czy biletów zakupywanych na przejazdy publiczne. Każdego dnia wydajemy pieniądze na dobra konsumenne, takie jak artykuły spożywcze czy odzieżowe. Oznacza to, że kupując tego typu produkty przeznaczamy pewną część naszego budżetu domowego również na transport. Jako konsumenci ponosimy koszty związane z importem czy dostawą towarów do sklepu, a wydatki te w dużej mierze zależą od efektywności firm przewozowych. Przedsiębiorstwa, które korzystają z nowoczesnych rozwiązań telematycznych czy też zintegrowanych systemów rozliczania kierowców, zauważają większą wydajność

w zarządzaniu flotą pojazdów. Mniej pomyłek lokalizacyjnych popełnianych w trasie czy prawidłowe rozliczenie czasu pracy kierowcy mogą przyczynić się do ograniczenia wydatków, które każdego roku przeznaczamy na transport. Wzrastają nie tylko wydatki gospodarstw domowych. Również poszczególne kraje europejskie coraz więcej pieniędzy przeznaczają na transport i infrastrukturę drogową. W 2017 r. rząd Polski przeznaczy aż 9,62 mln złotych na realizację zadań z tego sektora. Wydatki mają wpłynąć na administrację drogową, poprawę bezpieczeństwa na trasach oraz samą infrastrukturę. Całkowita kwota, jaka zostanie wydana na szeroko rozumiany transport to ponad 18 mld złotych, z czego największą część tej kwoty otrzyma transport drogowy. Na drugim miejscu jest kolej, a dalej transport morski i żegluga śródlądowa. Natomiast najmniejszą kwotę przewidziano na wydatki związane z lotnictwem.

REKLAMA

DACHSER
Intelligent Logistics

ZAWSZE BĄDŹ O KROK DO PRZODU.
DACHSER European Logistics

- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Logistyka kontraktowa i magazynowanie
- Innowacyjne technologie informatyczne

www.dachser.pl

Wydajne wykorzystanie powierzchni magazynowej – priorytet każdego centrum logistycznego

To oczywiste, że kiedy firma poszukuje optymalizacji w ramach swojego łańcucha dostaw, kluczowym elementem staje się efektywne wykorzystanie powierzchni magazynowej. I to jest priorytetem dla każdego centrum dystrybucyjnego.



Yann Belgy

dyrektor generalny
ID Logistics Polska

Jednak samo zrozumienie na czym polega efektywne wykorzystanie powierzchni magazynowej zmieniło się wraz z upływem czasu. Przez wiele lat liczba palet składowanych na metrze kwadratowym była uznawana za kluczowy, jeśli nie jedyny, parametr niezbędny do pomiaru efektywnego wykorzystania powierzchni magazynowych.

Efektywne wykorzystania powierzchni

Koszty budowy magazynu były stosunkowo wysokie, koszty pracy proporcjonalnie niskie, a większość łańcuchów dostaw opierała się na obsłudze opakowań zbiorczych lub palet. Wtedy największym wyzwaniem było zaprojektowanie magazynu w taki sposób, aby możliwie jak najwięcej palet mogło być składowanych na jak najmniejszej powierzchni.

W ciągu ostatnich kilku lat podejście zmieniło się, a samo pojęcie efektywnego wykorzystania powierzchni magazynowych nie tylko się rozwinęło, ale stało się też dużo bardziej złożone. Dzięki standaryzacji, rozwojowi technologii, rosnącej konkurencji i niskim kosztom finansowania, ceny wynajmu powierzchni magazynowej w Polsce nigdy nie były tak niskie jak obecnie. Polska jest jedynym krajem w Europie, jeśli nie na świecie, z tak niską efektywną stawką wynajmu powierzchni magazynowej klasy A. Zmniejszenie kosztów budowy magazynu związane jest także ze zwiększeniem jego faktycznej wysokości, wcześniej wynosiła ona od 6 do 8 metrów, obecnie jest to zwykle od 10 do 12 metrów. To oczywiście pozwala na składowanie większej liczby towaru na tej samej powierzchni, bez znacznego wzrostu kosztów budynku, nie mówiąc już o kosztach magazynowania.

Co ma znaczenie?

Większość firm również kładzie duży nacisk na redukcję zapasów magazynowych w porównaniu do sprzedawcy towarów, także większa rotacja zapasów czy wdrożenie systemów do zarządzania VMI (vendor managed inventory) lub X-docking proporcjonalnie zmniejsza wykorzystanie powierzchni składowania. Z dru-



giej strony, w międzyczasie znacząco wzrosły koszty pracy i branża zaczęła odczuwać niedobór pracowników produkcyjnych, co z pewnością będzie narastać w nadchodzącej dekadzie. Na centra dystrybucyjne silny i znaczący wpływ wywarły również dynamiczny rozwój e-commerce, rozszerzenie gamy produktów i rozwój nowoczesnych sklepów osiedlowych typu convenience. To oznacza, że zamiast kartonów zbiorczych czy pełnych palet, coraz częściej w magazynach trzeba przygotowywać dostawy pojedynczych sztuk artykułów. Czynniki te, a także wzmocnienie przepisów prawnych, nie były w pełni zrównoważone przez wzrost wydajności i spowodowały znaczne zwiększenie kosztów obsługi magazynów. Oczywiście liczba jednostek magazynowych (czyli palet, kartonów czy sztuk) na metr kwadratowy jest wciąż istotna, ale ponieważ zmieniły się proporcje i koszty pracy zwiększyły się w stosunku do kosztów

najmu, dziś większą wagę przykładają się do optymalizacji kosztów pracy niż tylko do zmniejszenia powierzchni magazynowej.

Priorytet każdego centrum

Efektywna powierzchnia magazynowa – priorytet każdego centrum dystrybucyjnego – to taka, która nie jest już najmniejsza, ale taka, która zapewnia najwyższą wydajność. Co jest więc ważne, aby zaprojektować i uruchomić optymalny magazyn? Przede wszystkim trzeba do każdego projektu podejść w indywidualny sposób, „uszyć na miarę”. Raczej już nie ma takiego pojęcia jak magazyn optymalny dla każdej firmy. Cele strategiczne i zobowiązania firmy wobec jej klientów, rodzaj produktów i liczba zarządzanych SKU (jednostek magazynowych do zarządzania produktami), planowanie i rodzaj przygotowywanych towarów i dostaw, lokalizacja dostawców i klientów, możliwość przewidy-

wania przyszłych potrzeb klienta, chęć do inwestycji... te wszystkie czynniki muszą być uwzględnione już na etapie przygotowywania projektu magazynu. Gdy potrzeby klienta są dobrze i prawidłowo zidentyfikowane, przychodzi czas, aby zdefiniować procesy niezbędne do realizacji oczekiwanej usługi: w pełni zautomatyzowane, częściowo zautomatyzowane, ręczne, indywidualne lub semi-collective picking (przygotowywanie wielu zamówień w tym samym czasie), itd. Dopiero na tej podstawie można określić, jakie są wymagane specyfikacje magazynu. Czyli oczywiście lokalizacja i wielkość, ale także wysokość, rozmieszczenie i rodzaj miejsc składowania oraz miejsc do kompletacji zamówień, powierzchnia podłogi, liczba i typ bram i stanowisk przeładunkowych, wielkość biura i powierzchni socjalnych, liczby miejsc parkingowych dla samochodów i ciężarówek a także wiele innych parametrów.

Rośnie popyt na magazyny

W I półroczu wynajęto 1,72 mln mkw. magazynów – najwięcej w historii. Popyt netto wyniósł 1,3 mln mkw. – to trzeci co do wielkości wynik w Europie.

– Za nami najlepsze półroczcie w historii polskiego rynku magazynowego. Firmy podpisały umowy najmu na rekordowe 1,72 mln mkw., z czego na nowe kontrakty wraz z ekspansjami przypadło 1,3 mln mkw. W ten sposób Polska stanęła na europejskim podium pod względem popytu netto, za Niemcami i Holandią. Tak wysoka aktywność najemców daje bardzo duże szanse na kolejny rekord – łącznie 3 mln mkw. popytu na koniec 2017 r. – wylicza Tomasz Olszewski, dy-

rektor działu powierzchni magazynowo-przemysłowych w Europie Środkowo-Wschodniej, JLL.

Najwięcej magazynów wynajęto w Polsce Centralnej.

– Najbardziej aktywni najemcy w I półroczu to operatorzy logistyczni, sieci handlowe oraz firmy z branży lekkiej produkcji. Co ciekawe, jeśli weźmiemy pod uwagę tylko popyt netto to właśnie na han-



del detaliczny przypadnie większy metraż kontraktów najmu – dodaje Tomasz Olszewski.

Imponująca dynamika

– Polska – z zasobami magazynowymi wielkości 11,9 mln mkw. – jest ósmym co do wielkości rynkiem magazynowym w Europie. I o ile nie możemy porównać się z takimi magazynowymi potęgami jak Niemcy- 60 mln mkw powierzchni, najwięcej na kontynencie – to Polskę cechuje imponująca dynamika wzrostu. W I półroczu sektor magazynowy urosł o ponad 700 000 mkw.

– dając Polsce drugie miejsce w Europie pod względem aktywności deweloperów – komentuje Jan Jakub Zombirt, dyrektor działu doradztwa strategicznego, JLL. W I półroczu najwięcej (128 000 mkw.) nowej powierzchni oddano do użytku w Polsce Centralnej. – Rynek nie zwalnia tempa – aktualnie w Polsce powstaje 1,66 mln mkw. powierzchni maga-



zynowej. Najwięcej podaży w budowie przypada na Okolice Warszawy, Górny Śląsk, Szczecin i Polskę Centralną. Warto zauważyć stopniowy wzrost na wschodzących rynkach: w regionie Kujaw, Lubuskiem, Lublinie i Opolu budowane jest kolejne 115 000 mkw. powierzchni magazynowej – dodaje Jan Jakub Zombirt. 24 proc. powierzchni będącej aktualnie w budowie powstaje na zasadach spekulacyjnych. Deweloperzy decydują się na rozpoczęcie inwestycji niezabezpieczonych umowami najmu głównie na największych i najbardziej popularnych rynkach, takich jak Warszawa i Górny Śląsk.

Coraz mniej pustostanów

Z danych na portalu www.magazyny.pl wynika, że wskaźnik pustostanów w II kwartale 2017 r. spadł o 0,6 p.p., osiągając w Polsce średnio 5,8 proc. Czynsze bazowe w I półroczu utrzymywały się na niezmiennym poziomie. Najwięcej płaci się za powierzchnie magazynowe w Warszawie (miasto) i w Krakowie – odpowiednio 4,1-5,1 euro oraz 3,8-

4,5 euro za mkw. miesięcznie. Z kolei najniższe stawki oferowane są w Polsce Centralnej – 2,6-3,2 euro za mkw. miesięcznie, a także na rynkach Poznania (2,8-3,5 euro za mkw. miesięcznie) i Górnego Śląska (2,8-3,6 euro za mkw. miesięcznie). Kwoty te nie uwzględniają oferowanych przez właścicieli kontrybucji i stanowią podstawę do negocjacji.

Rynek inwestycyjny

– Aktualnie wartość transakcji inwestycyjnych w segmencie magazynowym wynosi jedynie ok. 32 mln euro. Biorąc jednak pod uwagę wolumen umów w procesie negocjacji i na różnych etapach zaawansowania spodziewamy się intensywnej końcówki 2017 roku i wyniku ponad 1,1 mld euro. Wolumeny generowane są przede wszystkim przez transakcje portfelowe o zasięgu europejskim – podsumowuje Tomasz Puch, dyrektor rynków kapitałowych nieruchomości biurowych i magazynowych, JLL.



Największe umowy najmu w Polsce w I półroczu 2017 r.

Najemca	Park	Rodzaj umowy	Powierzchnia (mkw.)
Amazon	Panattoni BTS Sosnowiec	Nowa umowa	135000
Castorama	Panattoni Park Stryków	Nowa umowa	102000
BSH	Panattoni BTS Łódź	Nowa umowa	79000
H&M	Panattoni BTS Bolesławiec	Nowa umowa	60000
Kuehne & Nagel	P3 Piotrków	Nowa umowa	55800
OBI	Panattoni BTS Łódź	Nowa umowa	50700

Źródło: JLL, www.magazyny.pl, 2017 r.

RANKING TSL - wg dynamiki przychodów

Lp	Spółka	Wielkość przychodów 2016 r. (w tys zł)	Wielkość przychodów 2015 r. (w tys zł)	Zmiana proc. r/r
1	Trans Polonia Group (TPG)	176 613	62 625	182,02
2	MKW Suchecki	12 983	7 576	71,37
3	Krotrans Logistics	71 419	42 513	67,99
4	PST S.C. Kamil Płaczkowski, Igor Samsonowicz	10 224	6 537	56,40
5	BAMA LOGISTICS	26 870	18 606	44,42
6	LINK	406 476	288 724	40,78
7	OMIDA GROUP	331 522	240 390	37,91
8	ZET Transport	147 231	107 862	36,50
9	No Limit	172 780	127 853	35,14
10	Langowski Shipping Halina Langowska	33 697	25 491	32,19
11	Grupa DSV	703 819	544 033	29,37
12	VIVE Transport	49 386	38 995	26,65
13	Yusen Logistics (Polska)	330 624	262 606	25,90
14	GEODIS Polska	339 152	269 821	25,70
15	COLIAN LOGISTIC	96 683	78 191	23,65
16	Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów PKS Gdańsk-Oliwa	269 104	219 719	22,48
17	KMC-Services	40 458	33 163	22,00
18	Eurogate Logistics	163 708	134 465	21,75
19	Rhenus Logistics	357 877	295 442	21,13
20	Dartom	199 048	165 281	20,43
21	GRUPA KAPITAŁOWA VGL GROUP	308 593	261 320	18,09
22	ROHLIG SUUS Logistics	704 145	604 529	16,48
23	KUEHNE + NAGEL	582 881	502 852	15,92
24	AsstrA Polska	74 625	64 454	15,78
25	Magtrans	53 559	46 286	15,71
26	TARGOR-TRUCK	148 022	128 607	15,10
27	Dachser	333 471	290 862	14,65
28	Fiege	144 385	126 268	14,35
29	cargo-partner spedycja	169 487	148 486	14,14
30	Done Deliveries Misiek i Wspólnicy	32 257	28 341	13,82
31	Omega Pilzno ITiS Godawski & Godawsk	420 135	374 529	12,18
32	XPO Supply Chain Poland	79 525	71 025	11,97
33	REGESTA	213 190	191 308	11,44
34	SPED PARTNER	104 393	93 820	11,27
35	C. HARTWIG SZCZECIN Spedytorzy Międzynarodowi	97 567	88 625	10,09
36	Enterprise Logistics	60 579	55 078	9,99
37	Silvan Logistics	106 038	97 140	9,16
38	Botrans	71 950	66 751	7,79
39	SOLID LOGISTICS	208 398	193 721	7,58
40	JAS-FBG	508 252	473 245	7,40
41	Lotos Kolej	721 052	671 508	7,37
42	Fresh Logistics Polska	329 877	310 639	6,19
43	Hellmann Worldwide Logistics Polska	323 755	305 439	6,00
44	DHL Global Forwarding	382 856	361 334	5,96
45	CAT LC Polska	232 360	220 250	5,50
46	GRUPA PEKAES	740 161	706 419	4,78
47	INTERTRANSPORTS CENTRE-POLSKA	33 031	31 758	4,01
48	CEMET	201 668	194 400	3,74
49	Panalpina Polska	390 444	376 496	3,70
50	SM LOGISTIC	202 020	195 322	3,43
51	FM Polska	917 134	891 435	2,88
52	Schenker	1 519 940	1 480 772	2,65
53	Delphia Ptasarska-Klinkosz, Klinkosz i Zagarów	14 230	13 939	2,09
54	Grupa Raben	2 174 983	2 144 406	1,43
55	Spedimex	165 386	163 950	0,88
56	Grupa Delta Trans	316 262	313 589	0,85
57	MEXEM	199 832	198 275	0,79
58	Trans Logistyka - Olga Juchniewicz	69 002	68 657	0,50
59	Axell Logistics	57 160	56 941	0,38
60	XPO TRANSPORT SOLUTIONS poland	376 158	377 559	-0,37
61	Tirsped	87 896	88 676	-0,88
62	Beweship Polska	42 911	43 516	-1,39
63	Allport Cargo Services Poland	50 822	54 235	-6,29

źródło: firmy, Gazeta Prawna, opracowanie: CBSF

Firmy transportowe nie dostają pieniędzy na czas

Jednym z problemów, z którymi zmagają się branża transportowa są opóźnienia w płatnościach. Jak wynika z badania Platformy Trans.eu, z tym problemem boryka się aż 65 proc. firm z tego sektora. Polskie firmy z branży TSL nie otrzymują pieniędzy, ale też same nie płacą. Małym pocieszeniem jest, że naszym sąsiadom też zdarzają się takie praktyki.

Najrzetelniejszymi płatnikami są firmy z krajów Beneluksu, a także ze Skandynawii. W razie pojawienia się opóźnień, od nich najłatwiej też odzyskać pieniądze za zaległe faktury. Im bardziej na wschód, tym jednak gorzej. Magdalena Baranowska, prezes zarządu TransCash, zauważa jednak, że jeśli chodzi o moralność płatniczą, nasze firmy nie mają się czym pochwalić. – O ile możemy szczerzyć się tym, że jesteśmy transportową potęgą w Europie i co czwarty ładunek przewozi polska ciężarówka, o tyle w kwestii dotrzymywania terminów płatności na tle Europy wypadamy raczej blado – twierdzi Baranowska.

Spedytorzy na cenzurowanym

Najczęściej polskie firmy nie płacą swoim rodakom. Rekordzista, firma z Dolnego Śląska, ma do oddania swojemu wierzycielowi, innej polskiej firmie transportowej, ponad 1,4 mln zł. Poza polskimi wierzycielami, na swoje pieniądze od polskich płatników czekają firmy rumuńskie (22 proc. wszystkich zobowiązań), litewskie (14 proc.) oraz słowackie (10 proc.). – Firmy z tych krajów bardzo często współpracują z polskimi spedytorami, którzy jak widać nie zawsze wywiązują się ze swoich zobowiązań. To rzuca duży cień na całą branżę, bo przecież chcemy, aby postrzegano nas nie jako tych, którzy konkurują jedynie niską ceną, ale takich, których usługi słyną z jakości i bezpieczeństwa – mówi Baranowska.

To był trudny rok dla transportu

Branża transportowa generuje blisko 7 proc. rodzimego PKB. Rekordowa sprzedaż aut ciężarowych potwierdza dodatkowo, że branża transportowa się modernizuje, spełniając oczekiwa-

nia UE. Transport nabiera więc wiatru w żagle i dynamicznie się rozwija. Nie wszyscy przewoźnicy podpiszą się jednak pod tym stwierdzeniem. W ciągu roku liczba spraw oddanych do windykacji firmie TransCash zwiększyła się aż o 24 proc. Świadczy to o tym, że mamy duże problemy zarówno z płaceniem, jak i z otrzymywaniem należności na czas. – Na kiepską sytuację niezmiennie od dłuższego czasu ma wpływ polityka naszych sąsiadów z wschodniej i zachodniej granicy – wyjaśnia Baranowska. – Za nami kolejny rok utrudnień w dostępie do rynku rosyjskiego, w Niemczech nadal obowiązują przepisy regulujące stawkę minimalną wynagrodzenia dla delegowanych pracowników na terenie Unii Europejskiej. Podobne rozwiązania przyjęły niedawno Francja, Włochy i Austria. Te regulacje miały i będą nadal mieć negatywny wpływ na kondycję polskiej branży transportowej – dodaje.

Niepłacenie na czas może drogo kosztować

Polskie firmy z branży TSL mają problemy z regulowaniem płatności, ale często same również nie dostają wynagrodzenia na czas. Nie płacą im najczęściej inne polskie firmy, ale dłużnikami są też m.in. przedsiębiorstwa niemieckie, litewskie, francuskie, czeskie czy brytyjskie. Rekordzistą jest natomiast firma z Ukrainy, która polskiemu wierzycielowi oddać ma ponad 422 tys. zł. Anna Widuch, radca prawny z kancelarii prawnej Trans-Lawyers, ostrzega, że unikanie płacenia może drogo kosztować. – Jeżeli dłużnik unika płatności, to wierzyciel, w tym przypadku przewoźnik, ma prawo dochodzić przed sądem nie tylko należności głównej, ale

także może naliczyć w ramach roszczenia odsetki za opóźnienie. Co więcej, wierzycielowi przysługuje prawo do 40 euro od każdej faktury, co do której nastąpiło opóźnienie. Dłużnik natomiast musi liczyć się z pokryciem kosztów procesu, na które składają się nie tylko opłaty sądowe, ale także koszty zastępstwa procesowego – wylicza mec. Widuch.

Jakość i bezpieczeństwo, a nie tylko niskie ceny

Zamiast jednak martwić się, czy kontrahent zapłaci czy nie, warto podjąć wszelkie możliwe kroki, by uniknąć zagrożenia. Choć ryzyko istnieje zawsze, niezależnie od kraju rejestracji firmy należy dokładnie prześwietlić sytuację finansową kontrahenta, jego rzetelność i jakość wykonywanych usług. Należy też bardzo dokładnie zapoznać się ze zleceniem transportowym wystawianym przez zleceniodawcę, czyli tym, co w transporcie stanowi umowę świadczenia usług. Zdarza się, że w postanowieniach dodatkowych znajdują się zastrzeżenia kar umownych, które są najczęstszą przyczyną redukcji wynagrodzeń. – Jeśli jednak mimo wszystko pojawiają się problemy z zapłatą, należy reagować jak najszybciej. Im dłużej będziemy czekać, tym ciężiej będzie odzyskać pieniądze od dłużnika, szczególnie że termin przedawnienia w transporcie międzynarodowym co do zasady wynosi tylko rok – radzi Magdalena Baranowska z TransCash. W transporcie jesteśmy potęgą w Europie, dysponujemy nowoczesnym sprzętem i jednocześnie wciąż jesteśmy bardzo konkurencyjni. Po plecach zaczynają nam jednak deptać firmy ze Wschodu, które mogą pozwolić sobie na niższe stawki. Aby utrzymać się na fali, polscy przedsiębiorcy z branży TSL powinni zrobić wszystko, by ich wizytówką w Europie była uczciwość, wysoka jakość i bezpieczeństwo transakcji, a nie trudności z zapłatą.

