



# TSL**business**

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł (8% VAT)

Nakład: 11 000 egzemplarzy

**BIAŁA LISTA – JAK ZABEZPIECZYĆ SIĘ PRZED KONTROLĄ  
LOGISTYKA BRANŻY ODZIEŻOWEJ  
OD PRZEWOŹNIKA KOLEJOWEGO DO OPERATORA LOGISTYCZNEGO  
„ZIELONA KOLEJ” NA WODORZE**



**LEGALTRANS**  
KANCELARIA TRANSPORTOWA

+48 14 657 67 77

+48 531 560 920

kancelaria@kt-legaltrans.pl



PRZEKSZTAŁCENIA



STAŁA OBSŁUGA  
PRAWNA



EWIDENCJA CZASU  
PRACY KIEROWCÓW



Zamów bezpłatną e-prenumeratę  
Czytaj on-line na [www.TSL-BIZNES.PL](http://www.TSL-BIZNES.PL)



# MT TSL

## MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

PTAK WARSAW EXPO  
Al. Katowicka 62,  
05-830 Nadarzyn,  
Polska

PTAK  
WARSAW  
EXPO  
INTERNATIONAL EXHIBITION & CONGRESS CENTER

ufi  
Member

# 1-3 KWIECZNIA 2020



# ZAPRASZAMY NA TARGI

[www.mttsl.eu](http://www.mttsl.eu)  /MT TSL

**WIOLETTA KOZŁOWSKA**  
Project Manager  
Tel.: 513 023 327  
E-mail: [w.kozlowska@warsawexpo.eu](mailto:w.kozlowska@warsawexpo.eu)

**PAWEŁ KAMIŃSKI**  
Specjalista ds. Sprzedaży  
Tel.: 517 140 171  
E-mail: [p.kaminski@warsawexpo.eu](mailto:p.kaminski@warsawexpo.eu)



**ColdChain**  
Poland

Równoległe z targami:



# IV Targi Chłodniczych Łańcuchów Dostaw i Logistyki w Temperaturze Kontrolowanej

21-23 KWIETNIA 2020  
EXPO XXI WARSZAWA

[www.coldchain.pl](http://www.coldchain.pl)

Platforma łącząca  
świat logistyki  
z branżą  
spożywczą!

WIĘCEJ INFORMACJI: +48 574 707 201 [info@coldchain.pl](mailto:info@coldchain.pl)



Urząd Transportu Kolejowego poda, że od lipca do września liczba przewiezionych jednostek za pomocą intermodalu, w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku wzrosła o 10,8%, a TEU aż o 11,9%. Udział przewozów intermodalnych na polskim rynku kolejowym osiągnął wielkość 8% wg masy i 12% wg pracy przewozowej (o blisko 2,1 punktu procentowego więcej, licząc r/r). W trzech kwartałach 2019 r. liczba przetransportowanych jednostek przekroczyła 1 mln sztuk, a jest to nieomal tyle samo, co w całym 2017 r.

Jak widać, rynek przewozów intermodalnych w Polsce intensywnie się rozwija, co jest zgodne ze strategią zapisaną w Białej Księdze. Zakłada ona 30-procentowe przełożenie ładunków z drogi na kolej, a to dlatego że transport kolejowy, obok śródlądowego rzeczno-terenowego, jest najmniej emitującym zanieczyszczenia. W realizacji tej strategii pomaga nam finansowo Unia Europejska wspierająca modernizację funkcjonujących dotąd terminali i budowę nowych oraz zakup transportu intermodalnego poprzez działania 3.2 w ramach POIiŚ 2014–2020. Należy przypuszczać, że w nadchodzących latach rozwój ten będzie jeszcze bardziej intensywny, gdyż w perspektywie na lata 2021–2027 strumień funduszy unijnych będzie skierowany na dofinansowanie przede wszystkim tych projektów transportowych, które będą miały pozytywny wpływ na środowisko.

Intermodal jest też coraz bardziej istotny dla naszej gospodarki, w dużej mierze za sprawą rozwoju Nowego Jedwabnego Szlaku, który przechodzi przez terytorium Polski i dalej kieruje się do krajów Europy Zachodniej. Nadal jednak, z powodu zbyt wolnego rozwoju terminali intermodalnych przepustowość szlaku kolejowego przebiegającego przez Polskę jest zbyt mała, czego skutkiem może być skierowanie pociągów jadących z Chin na konkurencyjne trasy, prowadzące np. przez Węgry. Niezbędne więc dla utrzymania dobrego tempa rozwoju transportu intermodalnego jest stworzenie odpowiednio zlokalizowanej sieci terminali, w czym finansowo może wesprzeć nas Unia Europejska. I

Elżbieta Haber  
z-ca redaktora naczelnego

# W NUMERZE

## W SKRÓCIE

Aktualności .....6

## LOGISTYKA

E-commerce zmienia logistykę branży odzieżowej .....9

Zależnie od potrzeb – usługi dla handlu detalicznego, hurtowego i e-commerce.....12

Przyszłość przyniesie zmiany. Obsługa logistyczna pojazdów gotowych.....16

„Zielone” DPD Polska coraz bliżej społeczności .....18

## LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Zdany test wielkiej próby. Austriackie Koleje Państwowe w Wolfurcie/Vorarlbergu i jedna z największych bram w historii firmy Efaflex .....20

## FINANSOWANIE

Ostatnia szansa na unijne dofinansowanie dróg .....21

Czynniki, które wpłynęły na wyniki leasingu w 2019 roku .....24

## PRAWO

Biała lista – jak zabezpieczyć się przed kontrolą... informacje ogólne.....28

Najnowsze zmiany w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych i ich skutki dla branży TSL .....30  
Przed jaki sąd pozwać dłużnika.....32

## TRANSPORT KOLEJOWY

„Zielona” kolej na wodorze .....33

## TRANSPORT DROGOWY

Transport chłodniczy – jak zapewnić sobie zlecenia przez cały rok?.....36

## TRANSPORT INTERMODALNY

Coraz lepsze wyniki .....38

Nowy Jedwabny Szlak – szansa, której nie można zaprzepaścić.....41

Od przewoźnika kolejowego do operatora logistycznego.....44

Nowy Jedwabny Szlak szansą na rozwój.....48

Terminal Spedcont w ciągłej rozbudowie .....50



ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów  
tel. 22 213 88 28  
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca  
Miroslaw Ganiec, tel. 502 532 575  
m.ganiec@tsl-biznes.pl

Zastępca redaktora naczelnego  
Elżbieta Haber, tel. 501 36 77 56  
e.haber@tsl-biznes.pl

Prenumerata  
tel. 22 213 88 28  
prenumerata@tsl-biznes.pl



Nakład: 11 000 egzemplarzy

Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń.  
Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.



Wydawca  
KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów  
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328  
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Poznaj nasze wszystkie aktywności:

www.kmg-media.pl



# Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych

- 5.03.2020 – Poznań
- 12.03.2020 – Białystok
- 19.03.2020 – Kraków
- 26.03.2020 – Lublin
- 1.04.2020 – Warszawa
- 7.04.2020 – Gdańsk
- 16.04.2020 – Katowice
- 23.04.2020 – Wrocław

podczas  
MT TSL 

## SPOTKANIA TRANSPORTOWE

### KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej. Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

### STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

### STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

### SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

Dołącz do grona tych,  
którzy wiedzą więcej.

### Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.  
Redakcja TSL Biznes  
i Truck & Van  
spotkania@tsl-biznes.pl  
tel. 22 213 88 28



Organizatorzy:

**KMG**media

**TSL**biznes  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

**Truck & Van**  
www.truck-van.pl

Zarejestruj się bezpłatnie na [www.spotkania.tsl-biznes.pl](http://www.spotkania.tsl-biznes.pl)

# TERAZ ROZWÓJ W REGIONIE AZJI I PACYFIKU

Po połączeniu trzech europejskich regionów, wysokim wzroście gospodarczym i pomyślnej integracji trzech kluczowych przejęć w Ameryce Północnej, Kuehne + Nagel zamierza skoncentrować się na rozwoju regionu Azji i Pacyfiku.



Firma chce połączyć dotychczasowe dwa azjatyckie rejony działalności w jeden. Pomoże to jej osiągnąć ugruntowaną pozycję logistyczną w całej Azji.

W trybie natychmiastowym zostanie utworzona nowa centrala z lokalizacją w Singapurze, gdzie znajdzie zatrudnienie około 10 tys. specjalistów. Dwaj

obecni managerowie regionalni, Jens Drewes i Siew Loong Wong, wspólnie zrealizują plan rozwoju Kuehne + Nagel w tym regionie.

– *Kuehne + Nagel odniosło w ostatnich latach wielki sukces w regionie Azji i Pacyfiku, a teraz posiada silną pozycję rynkową w tej części świata. Jesteśmy przekonani, że kraje Azji i obrzeża Pacyfiku będą motorem napędowym globalnego rozwoju gospodarczego w nadchodzących latach. Wspólne przywództwo w jednym regionie dwóch sprawdzonych managerów otworzy perspektywy na nowy wymiar rozwoju naszych sieci – wszystko po to, aby dostarczać naszym klientom wysoko-jakościowych i jeszcze bardziej efektywnych rozwiązań* – twierdzi dr Joerg Wolle, prezes zarządu Kuehne + Nagel International AG. |

## SEGRO WZMACNIA STRUKTURY

SEGRO, właściciel, zarządca i deweloper powierzchni magazynowych i produkcyjnych, powiększa swój zespół. Stanowisko Investment Managera na Europę Centralną objęła Katarzyna Kotkowska, która będzie zaangażowana m.in. w procesy akwizycji w regionie Europy Centralnej.

Kotkowska jest absolwentką Finansów i Bankowości Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz studiów podyplomowych w zakresie wyceny nieruchomości na Uniwersytecie Warszawskim. Studiowała również w College of Estate Management na University of Reading. Z rynkiem nieruchomości

związana jest od 13 lat. Doświadczenie zawodowe w branży zdobywała w firmach doradczych: Savills oraz Cushman & Wakefield, gdzie pracowała w Dziale Wycen i Doradztwa. Posiada licencję rzeczoznawcy majątkowego, jest członkiem RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors).



**Katarzyna Kotkowska**

– *Długofalowa strategia SEGRO zakłada ciągłe wzmocnienie naszej pozycji w kluczowych lokalizacjach w regionie Europy Centralnej, dlatego wzmocniamy także nasz zespół, aby intensyfikować działania w tym obszarze* – komentuje Bożena Krawczyk, dyrektor Inwestycyjna SEGRO na Europę Centralną. |

# WŁASNY PRACOWNICZY PROGRAM EMERYTALNY DACHSER

70% uprawnionych pracowników zatrudnionych w Polsce przez Dachser przystąpiło do Pracowniczego Programu Emerytalnego (PPE). Pracodawca w całości pokrywa składkę w ramach PPE.

Od lipca 2019 r. prawo nakłada na firmy zatrudniające co najmniej 250 pracowników obowiązek prowadzenia Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK). Pojawiły się składki obciążające pracownika (2% wynagrodzenia brutto) i pracodawcę (1,5% wynagrodzenia brutto). Dachser, jako odpowiedzialny pracodawca uruchomił własny PPE już ponad rok temu, dlatego teraz jest zwolniony z PPK. Firma z własnych środków finansuje w każdym miesiącu składkę w wysokości 3,6% wynagrodzenia brutto uczestnika programu. Dzięki temu nie jest on obciążony składką w wysokości 2%, jak miałyby to miejsce w przypadku PPK.

Do PPE w Dachser może przystąpić każdy pracownik z co najmniej trzymiesięcznym, nieprzerwanym stażem w firmie. Na ten krok zdecydowało się już 70% uprawnionych osób.

W ramach świadczeń pozapłacowych Dachser zapewnia szereg innych benefitów, w tym dodatkowe dni urlopu związanego ze stażem pracy w Dachser, pakiety sportowo-rekreacyjne, opiekę medyczną, ubezpieczenia grupowe czy możliwość przystąpienia do IKE lub IKZE na preferencyjnych warunkach. Firma dofinansowuje posiłki dla pracowników fizycznych oraz zapewnia premie frekwencyjne osobom pracującym w magazynach. Prowadzi również Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych, z którego finansowane są m.in. wczasy pod gruszą, świąteczne karty podarunkowe,



dopłaty do wypoczynku dzieci i młodzieży. Pracownicy mogą również korzystać z interaktywnej platformy do nauki ję-

zyka angielskiego i uczestniczyć w imprezach integracyjnych oraz piknikach rodzinnych. |



## Od zgodności z obowiązującymi regulacjami po optymalizację pracy floty

TomTom Telematics  
to teraz Webfleet Solutions



Let's drive business. Further.

webfleet.com / Telefon: 22 346 00 94

# 2019 ROKIEM WZROSTÓW W GRUPIE ASSTRA

Międzynarodowa grupa kapitałowa AsstrA-Associated Traffic AG podsumowała wyniki, jakie osiągnęła w 2019 roku. Jej roczny obrót wyniósł ponad 350 mln euro.

Według wyników z okresu sprawozdawczego skonsolidowane obroty AsstrA wzrosły o 24% w porównaniu do wyniku z 2018 r. i przekroczyły 350 mln euro. Zysk brutto wzrósł o 14%. Portfel klientów powiększył się o 260 firm. Łącznie z usług logistycznych grupy kapitałowej w 2019 r. skorzystało 5 300 klientów z różnych branż. Do najczęściej transportowanych należały towary przemysłu spożywczego (19%), towary z segmentu mody i urody (14%), a także chemikalia (11%), produkty obróbki drewna (10%) i przemysłu metalurgicznego (8%).

Liczba przewozów w 2019 r. wzrosła o 20% i wyniosła 165 tys. Największą popularnością w firmie nieustannie cieszy się transport drogowy. Według wyników z 2019 r.

przez ostatnie dwanaście miesięcy zrealizowano łącznie 147 tys. przewozów drogowych. W tym samym okresie specjaliści AsstrA obsłużyli 6,8 tys. przesyłek morskich, 3,4 tys. zleceń na transport lotniczy, a także 5,2 tys. zamówień na transport kolejowy. Liczba przewozów ładunków ciężkich i ponadgabarytowych wyniosła 1,4 tys. Przewozy cysternami uplasowały się na poziomie 1,2 tys. Całkowita waga przewożonych towarów wzrosła o 20% w porównaniu do 2018 r. i wyniosła 3,9 mln ton.

AsstrA-Associated Traffic AG oferuje dostawę na 1300 trasach. Pod koniec 2019 r. największym zainteresowaniem cieszyły się następujące kierunki: Rosja-Białoruś, Niemcy-Rosja, Polska-Rosja, Włochy-Rosja. Odnoto-

wano także duże zainteresowanie na usługi odprawy celnej. W ciągu roku dział celny spółki wydał 10 tysięcy zgłoszeń, czyli o 11% więcej niż w 2018 r. Deklaracje eksportowe stanowiły 22%, zaś importowe 78%.

– W ubiegłym roku Grupa AsstrA rozszerzyła sieć oddziałów, otwierając przedstawicielstwa w Niemczech (Hof), Rumunii (Bukareszt) i Francji (Leon). W 2020 r. będzie kontynuować ekspansję geograficzną. Planowane jest otwarcie biur w USA, na Węgrzech, w Uzbekistanie i w Finlandii. Aktywnie rozwija się sieć przedstawicielstw w Rosji. Niebawem AsstrA pojawi się w Kazaniu i Władywostoku, a także w Chinach, w Shenzhen – podaje Dmitry Lagun, CEO AsstrA. |



Dmitry Lagun

## PANATTONI ZWIĘKSZA POTENCJAŁ NA PODLASIU

Deweloper wynajął 100% powierzchni w Panattoni Park Białystok I i zapowiada budowę drugiego centrum dystrybucyjnego w sercu Podlasia.

W tym roku, w ramach Panattoni Park Białystok II, powstanie 35 tys. m<sup>2</sup> powierzchni.

Firma jako pierwsza w branży deweloperów powierzchni przemysłowych wyposażała region Podlasia w nowoczesne magazyny klasy A. Strzałem w dziesiątkę jest zrealizowany Panattoni Park Białystok I o powierzchni po-

nad 40 tys. m<sup>2</sup>. Inwestycja została wynajęta w 100% firmom z różnych branż: produkcyjnej i logistycznej, a także hurtowni książek, gier i wydawnictwu muzycznemu. Sukces ten sprawił, że deweloper zapowiada kolejną inwe-

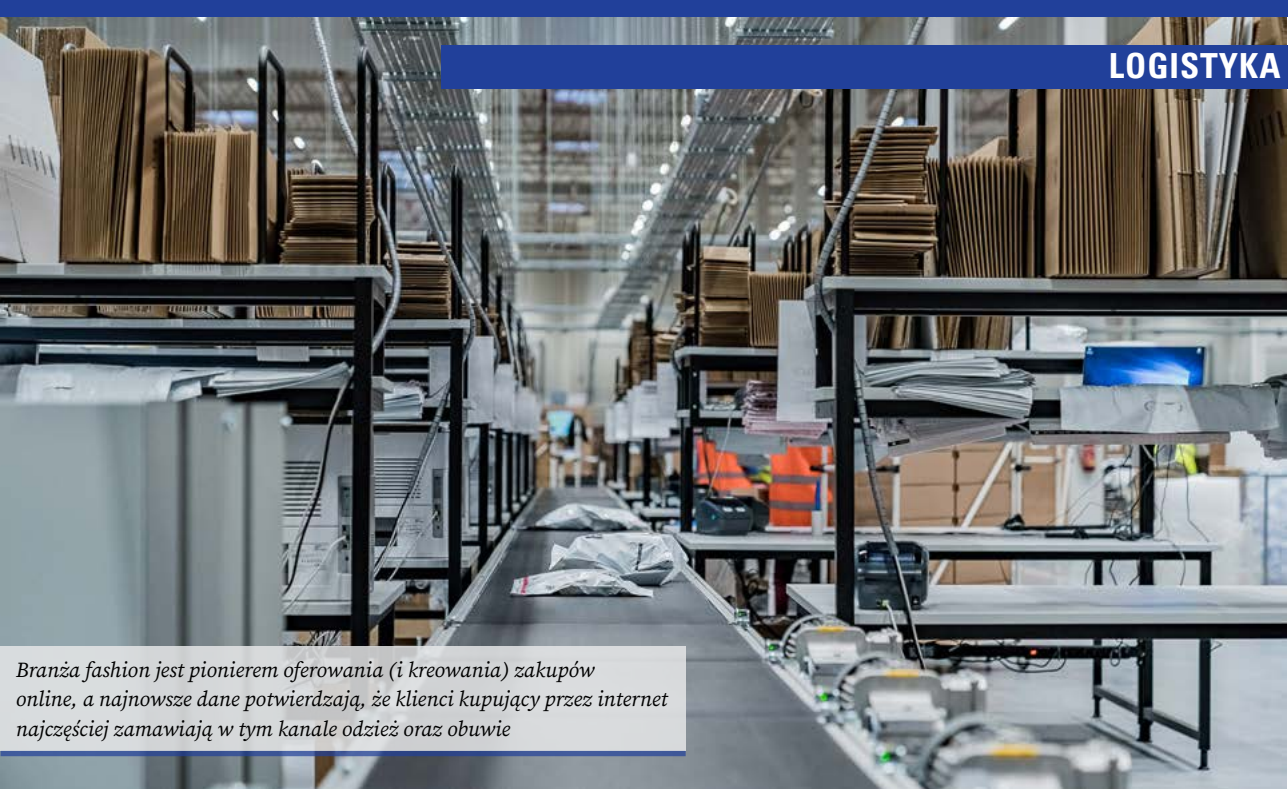
stycję. Będzie nią Panattoni Park Białystok II o planowanej powierzchni 35 tys. m<sup>2</sup>. Centrum dystrybucyjne będzie zlokalizowane w Choroszczu, tuż przy Węźle Białystok Zachód-Płoki, łączącym S8 z przygotowywaną S19.

– Dynamiczny wzrost sektora branży e-commerce, a także rozwój infrastruktury w Polsce sprawiły, że region cieszy się zainteresowaniem wielu inwestorów zarówno z Polski, jak i zagranicy. Po realizacji drogi S19 (Via Carpatia), biegnącej przez główne miasta Polski Wschodniej, łączącej docelowo litewską Klaipędę z greckimi Salonikami, Białystok stanie się ważnym ośrodkiem przemysłowym nie tylko Podlasia, ale również będzie w przyszłości stanowić ważny szlak transportowy. Dlatego Panattoni już dzisiaj wspiera rozkwit regionu – komentuje Dorota Jagodzińska-Sasson, Managing Director, Panattoni.

Panattoni Park Białystok II jest adresowany wielu najemcom – od firm logistycznych po produkcyjne. Na Park składają się dwie hale magazynowe klasy A. Każda z nich wyposażona będzie w nowoczesne doki rozładunkowe, bramy z poziomym „0” oraz szerokie place manewrowe i przestrzenie biura. Projekt spełnia będzie spełniać kryteria certyfikatu BREEAM na poziomie „Very Good”. |







Branża fashion jest pionierem oferowania (i kreowania) zakupów online, a najnowsze dane potwierdzają, że klienci kupujący przez internet najczęściej zamawiają w tym kanale odzież oraz obuwie

# E-COMMERCE ZMIENIA LOGISTYKĘ BRANŻY ODZIEŻOWEJ

Krótki cykl życia produktu, częste zmiany asortymentu, zmienność trendów, duża konkurencja i globalny łańcuch dostaw – z tymi wyzwaniem na co dzień mierzy się branża fashion. Logistyka dla tego segmentu musi sprostać zatem wielu wyzwaniom.

Logistyka dla branży odzieżowej i sposób jej organizacji coraz bardziej zależy od oczekiwań klientów związanych z nabywanym produktem oraz miejscem jego zakupu. Tradycyjna *low fashion*, która operuje dwiema kolekcjami w ciągu roku, nie zapewnia już konsumentom realizacji wszystkich ich potrzeb związanych z modą. W gusta odbiorców lepiej trafia *fast fashion*, opierająca się na szybkim odpowiadaniu na nowe trendy, dlatego elastyczność operatora logistycznego jest dla obsługi tego segmentu niezwykle istotna. Zadaniem operatora jest bowiem nie tylko uwzględnianie wielokanałowości sprzedaży czy obsługi zwrotów, ale przede wszystkim doskonale opracowanie i zarządzanie operacjami dzięki wykorzystaniu odpowiednich systemów organizacji procesów magazynowania.

## Online, offline, omnichannel

Integracja kanału internetowego oraz stacjonarnego to już oczywistość. Branża fashion jest pionierem oferowania (i kreowania) zakupów online, a najnowsze dane potwierdzają

Operator logistyczny obsługujący wszystkie kanały sprzedaży dla segmentu fashion, musi zadbać o planowanie procesów i o zastosowanie właściwego systemu WMS. W dużej mierze to ten sektor kreuje coraz więcej innowacji w procesach magazynowych i dystrybucyjnych.

ją, że klienci kupujący przez internet najczęściej zamawiają w tym kanale właśnie odzież oraz obuwie.

Operator logistyczny, który obsługuje wszystkie kanały

sprzedaży dla segmentu fashion, musi przede wszystkim zadbać o odpowiednie planowanie procesów, a następnie o zastosowanie właściwego systemu WMS (zarządzającego magazynem), który nie tylko obsługuje online, offline i zwroty, ale także formułę *click&collect*, transfery po-

E-commerce zmienia logistykę, jest rewolucją w obszarze *supply chain* i tego wszyscy obecnie doświadczamy. Handel internetowy kreuje zupełnie nowe doświadczenia i oczekiwania, powodując, że logistyka fashion jest coraz bliżej klienta końcowego, pozostając cały czas najważniejszym elementem w całym procesie realizacyjnym, a pomimo tego wciąż „pozytywnie niewidocznym”.

## Magazyn dla fashion

W zależności od rodzaju odzieży lub obuwia, potrzeb klienta i kanału dystrybucji, magazyny dedykowane branży modowej obsługują odzież wiszącą lub pakowaną „na płasko” w regałach. Ta pierwsza wymaga specjalnej infrastruktury wieszakowej, automatycz-

nego systemu transportu wewnątrzmagazynowego do przemieszczania ubrań oraz dedykowanych kontenerów lub samochodów z funkcją transportowania odzieży wiszącej. Dzięki temu pracownicy sklepów stacjonarnych mogą wywiesić towar prosto z dostawy. Nowoczesny

nien zadbać szczególnie, aby osiągać jak najwyższy odsetek poprawnie skompletowanych zamówień.

## VAS

Branża fashion może korzystać z szeregu usług

nadawane im są inne oznaczenia) oraz *packaging*, czyli pakowania i odpowiedniej prezentacji produktu. Przykłady VAS w tym obszarze dotyczą najczęściej: przepakowywania i ponownego etykietowania, etykietowania na promocje, pakowania w opakowania zbiorcze z ulotkami lub mate-

**Z**adaniem operatora jest nie tylko uwzględnianie wielokanałowości sprzedaży czy obsługi zwrotów, ale przede wszystkim doskonałe opracowanie i zarządzanie operacjami dzięki wykorzystaniu odpowiednich systemów organizacji procesów magazynowania.

magazyn odzieżowy to także obszar do wprowadzania szeregu innowacji i automatyzacji procesów logistycznych. Wdrażane są różne rozwiązania: od systemów przenośnikowych i sortujących, *mini-load*, *AutoStore*, *bag sorter system*, poprzez maszyny foliujące i pakujące, po wykorzystanie specjalnych wszywek i terminali wykorzystujących fale radiowe, które pozwalają na szybką identyfikację produktów, zarówno w magazynie, jak i na późniejszym etapie – w sklepie. Ważne są też wszystkie systemy pozwalające na usprawnienie kompletacji – czyli m.in. wózki

dodatkowych (VAS) wykonywanych w magazynach dedykowanych tylko do jej

riałami marketingowymi, tworzenia zestawów (*copacking*) oraz pakowania na prezent.



Technologie informatyczne wraz z automatyzacją czy robotyzacją przenoszą logistykę na zupełnie inny, wyższy poziom niż dotychczas



W branży odzieżowej najczęstsze usługi dodatkowe dotyczą zadań z zakresu *rework*, czyli przystosowania produktu do sprzedaży w danym kraju lub regionu oraz *packaging*, czyli pakowania i odpowiedniej prezentacji produktu

umożliwiające zbieranie kilku zamówień jednocześnie oraz systemy wspierające pracowników, takie jak *pick-by-voice* czy *pick-by-vision*. Jakość, dokładność i terminowość to kluczowe wskaźniki procesów, o które operator powi-

obsługi. W branży odzieżowej najczęstsze usługi dodatkowe dotyczą zadań z zakresu *rework*, czyli przystosowania produktu do sprzedaży w danym kraju lub regionie (produkty są inaczej przygotowywane, metkowane lub



Jadwiga Żurek

nerem logistycznym. Fundamentem należytego podejścia do zwrotów jest stwierdzenie, że powinny być one obsługiwane tak samo dobrze i efektywnie jak regularne dostawy.

Inwestycje i nakład pracy związane z zarządzaniem zwrotami są duże ze względu na dłuższy i bardziej skomplikowany proces. Konieczna jest weryfikacja nadawcy i zawartości paczki oraz ocena stanu zwracanych produktów, sprawdzenie żądania klienta i potwierdzenie poprawności dostarczonych przez niego dokumentów. Przed wprowadzeniem zwróconego produktu do ponownej sprzedaży często pojawia się konieczność przepakowania lub odświeżenia. Należy pamiętać, że część produktów nie nadaje się do ponownej pełnowartościowej sprzedaży, zatem zostaną one sprzedane w *outletach* lub zutylizowane.

Wzorowa obsługa zwrotów to sprawdzian dla operatora logistycznego. Wpływa ona bowiem przede wszystkim na pozytywne postrzeganie marki i firmy klienta, dla którego pracujemy.

Bardzo często usługi dodatkowe realizowane są przy zwrotach produktów do magazynu. Konieczne jest często prasowanie lub odświeżanie odzieży, uzupełnianie brakujących folii lub dodawanie nowych, wymiana etykiet czy odpowiednie złożenie odzieży przed umieszczeniem w miejscu składowania.

## Zwroty

Coraz głośniejszym jest o zwrotach jako rosnącym wyzwaniu – o zwiększających się nakładach – w tym również nakładzie pracy, które ponoszą firmy odzieżowe. Jakość i szybkość w obsłudze zwrotów to także prawdziwy sprawdzian współpracy z part-

## Nowy klient fashion

Nowy e-klient zwraca coraz większą uwagę na personalizację swojego doświadczenia zakupowego, oczekując od e-sklepów znajomości i pamiętania jego preferencji w panelu zakupowym, kontekstowych ofert, dedykowanego

kanalu komunikacji. Wszystkie te wymagania wiążą się z kolei z wyzwaniem stojącym przed operatorami logistycznymi, jakim jest automatyzacja procesów i rozwój sztucznej inteligencji.

Sztuczna inteligencja może już częściowo przewidywać ruch w sklepie, pomagać w optymalizacji zatrudnienia oraz wspomagać efektywne rozmieszczanie towarów

## Przyszłość fashion

Trend zrównoważonego rozwoju i wdrażania ekologicznych rozwiązań także w zakresie logistyki będzie rósł, dlatego nasza branża musi być otwarta i przygotowana na zmiany – i coraz powszechniej stosować łatwe w recydingu opakowania, odpowiednio zarządzać od-

**D**rogowskazem dla firm z branży fashion i operatorów logistycznych ją obsługujących powinny być działania skierowane na klienta ostatecznego, ale także przyjazne naszemu środowisku.

w magazynie. Systemy bazujące na niej mają możliwość analizowania milionów aktywności użytkowników w czasie rzeczywistym, co może być idealnym wsparciem zarówno dla e-sklepów, jak i operatorów logistycznych.

Z kolei automatyzacja odbywa się nie tylko w zakresie *big data* i zaawansowanych systemów przetwarzania danych, ale przede wszystkim

padami w magazynie lub wprowadzać nowe formy dostaw.

Sama branża odzieżowa deklaruje nowe podejście do zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialność środowiskową, czego przykładem mogą być takie firmy jak Inditex czy LPP. Marki zaczynają inwestować w technologie pozwalające utylizować odpady tekstylne, wykorzystywać ekologiczne opakowania

*Jakość, dokładność i terminowość to kluczowe wskaźniki procesów, o które operator powinien zadbać szczególnie, aby osiągać jak najwyższy odsetek poprawnie skompletowanych zamówień*



w zakresie automatyzacji czy robotyzacji procesów logistycznych. Stały się one koniecznością, gdyż nierzadko liczba i skala wykonywanych operacji zaczyna wymagać coraz większych i bardziej kompleksowych działań i inwestycji. Technologie informatyczne wraz z automatyzacją czy robotyzacją przenoszą logistykę na zupełnie inny, wyższy poziom niż dotychczas.

czy zmieniać sam proces produkcji swoich produktów.

Drogowskazem dla firm z branży fashion, a także dla operatorów logistycznych ją obsługujących powinny być działania skierowane na klienta ostatecznego, ale także przyjazne naszemu środowisku. |

*Jadwiga Żurek,  
dyrektorka sprzedaży  
w Arvato Supply  
Chain Solutions w Polsce*

# Platforma intralogistyki o zasięgu światowym



18. Międzynarodowe Targi rozwiązań intralogistycznych i zarządzania procesami

10 – 12 marca 2020

Messe Stuttgart, Niemcy

## INTRALOGISTYKA Z PIERWSZEJ RĘKI

Wizje • Rozwiązania • Innowacje



Branżowi decydenci spotykają się corocznie w Stuttgarcie

Informacje i zgłoszenia



Operacje logistyczne branży odzieżowej dla handlu detalicznego, hurtowego i e-commerce wymagają perfekcyjnego rozwiązania na każdym etapie procesu. Sezonowe zmiany kolekcji i idąca za tym wymiana asortymentu wiąże się z reorganizacją powierzchni magazynowej

Fot. Rhenus

# ZALEŻNIE OD POTRZEB

## – USŁUGI DLA HANDLU DETALICZNEGO, HURTOWEGO I E-COMMERCE

Świat współczesnej mody to nadal „fast fashion”, czyli ciągle zmieniające się kolekcje i nowe trendy. W tej sytuacji istotnym aspektem jest czas jaki mija od powstania kolekcji, poprzez jej produkcję do momentu wejścia na rynek. Im szybciej się to dzieje tym lepiej. A w tym pomaga operator logistyczny.

To on ułatwia firmom odzieżowym wykorzystywać różne modele dystrybucji, w tym łączyć sprzedaż detaliczną i online w ramach własnych sklepów stacjonarnych i internetowych, jak też korzystać z dystrybutorów i marketplace'ów. – Główna różnica między tradycyjnym a nowoczesnym kanałem sprzedaży to dynamika procesu sprzedażowego, która istotnie wpływa na zaplecze logistyczne. Wszegobecnny internet daje współczesnemu konsumentowi możliwość kupowania w dowolnym miejscu i czasie. W przypadku e-commerce dystans między sprzedażą a logistyką się zmniejszył, nie ma tu dodatkowych ogniw w łańcuchu dostaw w postaci sklepu, hurtowni czy pośredników. Kiedy klient dokonuje transakcji, magazyn niezwłocznie rozpoczyna fulfillment zlecenia i tym samym buduje doświadczenia zakupowe klientów indywidualnych. Zatem logistyka dla branży fashion w kanale online to połączenie dużej dynamiki branży odzieżowej z „szybkim i wściekłym e-commerce”. Szeroki asortyment, duże wolumeny zamówień, sezonowość, a także istotny udział zwrotów, kształtują procesy ma-

gazynowe takie jak składowanie, strategia kompletacji, usługi o wartości dodanej i zwroty – twierdzi Marta Kunikowska, kierownik ds. marketingu, Rhenus Logistics S.A.

– I choć w przypadku branży e-commerce jednostki wydań mogą być mniejsze niż te w handlu tradycyjnym, jednak to nadal jest prosty proces logistyczny, przesyłanie towarów z punktu A do punktu B – uzupełnia Artur Spała, dyrektor logistyki kontraktowej w Raben Logistics Polska, Grupa Raben.

### Efekt wspólnych działań

Konieczna jest więc stała współpraca operatora logistycznego z kontrahentem i bycie w stałym kontakcie, chociażby dlatego, że w sytuacjach trudnych szybko trzeba podejmować decyzje. – Teoretycznie wydłużenie czasu dostawy z przyczyn niezależnych od przewoźnika może się zdarzyć, ale przy ogromnej konkurencji niezadowolony klient finalnie może następnym razem zdecydować się na zakupy w innym sklepie. Naszym za-

daniem jest to, aby zarówno nasz klient, jak i klienci finalni ponownie do nas wrócili – rozwija temat Michał Chochołek, Key Account Manager, Raben Transport, Grupa Raben. Konieczny jest więc dobrze zorganizowany transport. W wypadku firmy Raben, w ramach usług transportowych FTL, operator świadczy przede wszystkim szeroki zakres dostaw między magazynowych jak również zasila huby firm kurierskich zajmujących się dostawą do finalnego klienta tzw. last mile. – Wraz z dynamicznym rozwojem sektora e-commerce i przeniesieniem znaczących wolumenów do sprzedaży w sieci, efektem staje się przede wszystkim konieczność dostosowania codziennych operacji transportowych do zmienności popytu, a tym samym wyjątkowa elastyczność operacyjna – podkreśla Michał Chochołek i dodaje: – Na każdym etapie projektu proponujemy sprawdzone przez nas rozwiązania. Dobrą praktyką przy dostawach do hubów firm kurierskich, które zajmą się finalną dystrybucją przesyłek naszego klienta, jest trójstronne spotkanie operacyjne jeszcze przed startem operacji, ale również po tzw. okresie testowym. Wówczas spraw-

## ROZWIĄZANIA DOSTOSOWANE DO MODELU SPRZEDAŻY

**Marta Kunikowska,**

kierownik ds. marketingu, Rhenus Logistics S.A.

Rhenus Logistics zapewnia kompleksową obsługę magazynową dla projektów z branży fashion w kanałach B2C i B2C. Oprócz procesów magazynowania, *handlingu* i zwrotów realizujemy szereg usług dodatkowych, takich jak np. personalizacja zamówienia, wybór i naklejenie odpowiedniej ceny czy też dołożenie kartki z życzeniami. Kolejną kategorią są usługi wartości dodanej (etykietowanie, pakowanie premium, odświeżanie, prasowanie i przygotowanie do ponownej sprzedaży), a także kompleksowe zarządzanie logistyką opakowań dla sprzedaży internetowej. Towarzyszymy naszym klientom oferując rozwiązania dostosowane do ich modelu sprzedaży jak też dynamiki rozwoju projektu.

*nie można wyeliminować niedociągnięcia i usprawnić wspólne operacje. Takie prewencyjne działanie zawsze przynosi zakładany efekt, a w sektorze usług, którym się zajmujemy po prostu pozwala ludziom wspólnie pracować i poznać się.*

**Wybierając operatora**

Trudno jest wymienić listę specyficznych cech, które charakteryzowałyby operatora logistycznego obsługującego branżę fashion. Ale, jak zaznacza Marta Kunikowska: – *Operacje logistyczne branży odzieżowej dla handlu detalicznego, hurtowego i e-commerce wymagają perfekcyjnego rozwiązania na każdym etapie procesu. Sezonowe zmiany kolekcji i idąca za tym wymiana asortymentu nieodłącznie wiąże się z reorganizacją powierzchni magazynowej. Operator powinien móc dynamicznie dostosowywać strefy składowania i pakowania do sezonów. Popularność kolekcji, a nawet pogoda mogą mieć istotny wpływ na sprzedaż w danym sezonie, co w konsekwencji wpływa również na procesy logistyczne. Bardzo ważna jest również obsługa zwrotów, które stanowią istotny procent wolumenów. A dziś wszyscy liczący się operatorzy muszą zarządzać nie tylko procesem logistycznym*

*ty sezonowe. – Aby przygotować się do szczytów sezonowych, trzeba być elastycznym i mieć know-how, który wypracowuje się przez wiele sezonów sprzedażowych. To także odpowiedni ludzie „na pokładzie” – rozumiejący e-commerce i mówiący jego językiem, podpowiadający rozwiązania, pomagający w rozwoju i dający wsparcie w dostarczeniu do klienta, który przecież nie musi być wcale ograniczony geograficznie – komentuje.*

W oparciu o własne doświadczenie, ale i słuchając głosów potencjalnych klientów, Michał Chochołek twierdzi, że przy obsłudze branży odzieżowej kluczowe znaczenie ma wielkość i zdolność



*Aby przygotować się do szczytów sezonowych, trzeba być elastycznym i mieć know-how, który wypracowuje się przez wiele sezonów sprzedażowych*

Fot. Prime Cargo

**W** przypadku e-commerce dystans między sprzedażą a logistyką zmniejszył się. Kiedy klient dokonuje transakcji, magazyn niezwłocznie rozpoczyna fulfillment zlecenia i tym samym buduje doświadczenia zakupowe klientów indywidualnych.

przy realizacji zamówień ale i przy obsłudze zwrotów.

Z kolei Zbigniew Gawęda, Sales and Business Development Manager, Prime Cargo Poland Sp. z o.o., zwraca uwagę na rolę, jaką w tej branży pełnią szczy-

operacyjna operatora logistycznego. – *Niestabilność wolumenów, a często oczekiwana gotowość do szybkich inwestycji decyduje często o wyborze efektywnego operatora. W ramach codziennej obsługi kluczowe znaczenie ma*

*też powtarzalność, a co za tym idzie znajomość procesu i operacji. Tutaj sprawdza się stała obsada kierowców i floty. Na koniec, w wielu sytuacjach bliskość bazy przewoźnika i magazynów klienta pomaga znacznie w codziennej obsłudze – wyjaśnia.*

**Trendy zmieniające logistykę**

Rozwój nowych technologii istotnie zmienił współczesną sprzedaż i nawyki zakupowe klientów indywidualnych. Marta Kunikowska podkreśla, że w przeszłości kupowanie odzieży nierozdzielnie wiązało się z wcześniejszym jej przymiarem, dziś kupujemy, mierzymy, tworzymy stylizacje w zaciszu domowym, a jeżeli zakupiony towar nie spełnił oczekiwań zwracamy go do sklepu. Sklepy stacjonarne powoli wchodzą w rolę showromów lub punktów PUDO, a marketing i sprzedaż dzieją się w Social Media. – *Transformacja technologiczna jaka dokonała się w przeciągu ostatnich kilkunastu lat bezpowrotnie zmieniła logistykę zarówno w obszarze rozwiązań IT jak i infrastruktury. Wykorzystanie automatyki w procesach magazynowych, różnego rodzaju innowacje np. roboty autonomiczne, drony czy*

*systemy autostore są częścią współczesnego krajobrazu logistycznego – wyjaśnia Kunikowska.*

Do tego wiele firm postawiło na *fast fashion* wymieniając sporą część lub cały asortyment ponad sześć razy w roku. A ten aspekt oraz to, że firmy stawiają na bycie eko to coraz częściej element rozpoznawczy własnej marki, podkreśla Zbigniew Gawęda. Wśród tych trendów wymienia nastawienie na wykorzystanie ekologicznych opakowań (także taśm pakowych, brak plastiku i wypełniaczy) oraz pojawiające się aktywności typu *reverse logistics*, która obsługuje zwroty

używanego towaru i przyczynia się do uzdatnienia go do ponownego użycia. – *Prime Cargo automatyzuje także swoje procesy, gdyż chce, aby produkty były*

*tem, a zarazem pochodną skutecznym operacji decyduje o zadowoleniu i satysfakcji konsumenta. Na etapie dostawy, którą obsługujemy, nasi klienci mają*

**D**obłą praktyką, przy dostawach do hubów firm kurierskich, które zajmą się finalną dystrybucją przesyłek klienta, jest trójstronne spotkanie operacyjne jeszcze przed startem operacji, ale również po tzw. okresie testowym.



Raben świadczy szeroki zakres dostaw między magazynami, jak również zajmuje się zasilaniem hubów firm kurierskich zajmujących się dostawą do finalnego klienta, tzw. last mile

Fot. Raben

bezpiecznie składowane (biżuteria, zegarki) i automatycznie kompletowane. Dlatego wybraliśmy system Kardex do obsługi takiego asortymentu – mówi.

Za nowy trend na rynku obsługi branż odzieżowej, będący konsekwencją konsolidacji łańcucha dostaw w perspektywie europejskiej, transgranicznej, a wyznaczany przez największych producentów w tej branży, Artur Spała, dyrektor logistyki kontraktowej w Raben Logistics Polska, Grupa Raben, podaje inwestycje w zautomatyzowane centra fulfillmentowe w Polsce. – *Są to centra obsługujące zarówno rynek polski, ale i inne kraje EU, do których zamówienia mogą dotrzeć w 48-72 godz. od momentu ich złożenia online. Wielomilionowe inwestycje w mechanizację dają wymierne oszczędności kosztów pracy, ale i wysoki poziom efektywności. Procesy logistyczne w takich wyspecjalizowanych centrach przypominają bardziej te w produkcji niż w standardowej logistyce magazynowania, z zaawansowaną organizacją procesów planowania, kontroli jakości i zarządzania zasobami ludzkimi, liczonymi często w tysiącach – wymienia.*

Jego kolega z Rabena Michał Chochołek dodaje, że podstawowym kanałem sprzedaży dla tej branży stał się internet, docelowo mający na celu zaoszczędzenie czasu, zmniejszenie kosztów i satysfakcjonującą dostawę do klienta. Dlatego kluczowa tutaj stała się informacja. – *To jej rzetelność, będąca efek-*

*pełną przejrzystością realizacji przesyłki wraz z możliwością podglądu samochodu i jego pozycji w czasie, jak również przewidywanego czasu dostawy (ETA), uwzględniającego warunki drogowe i czas pracy kierowcy – podkreśla.*

## Dwa kanały, różna obsługa

Tu należy przejść do analizy, czym się różni obsługa kanału e-commerce od tradycyjnego kanału sprzedaży. Zdaniem

Zbigniewa Gawędy różnice dotyczą architektury magazynu (*picking* sztukowy) jak i licznych usług dodatkowych, które nie występują lub występują w ograniczonym zakresie w kanale tradycyjnym. Jako przykład podaje zwroty, które w segmencie fashion mogą istotnie przekroczyć poziom 50% wszystkich realizowanych wysyłek. – *Ale kanał e-commerce to także bardzo znaczne wzrosty sprzedażowe do obsługi, których operator logistyczny musi być odpowiednio przygotowany. W Black Friday sprzedaż niektórych naszych klientów jest ponad 10-krotnie wyższa od sprzedaży średniorocznej – podkreśla.*

Również rosnącą skalę wolumenów w newralgicznych okresach roku, charakterystycznych dla branży odzieżowej podkreśla Michał Chochołek. Mówi przede wszystkim o wymienionym już Black Friday, ale również o okresie w okolicach 14 lutego i Bożego Narodzenia oraz o wiążących się z tym zmianach w planowaniu sprzedaży. – *Można powiedzieć, że od końca listopada do końca stycznia mówimy wyłącznie o wysokim sezonie. Bardzo istotnym elementem codziennej obsługi stała się również konieczność zarządzania zwrotami, które nie mają już charakteru ad hoc, ale stają się stałym elementem każdego projektu związanego z obsługą branży fashion & clothes – zaznacza.*

Zdaniem Artura Spały specyfiką obsługi branży e-commerce jest umiejętne planowanie i obsługa *peaków* sprzedażowych, będących czasami efektem dobrze przeprowadzonej kampanii promocyjnej na facebooku. To główne wyzwanie dla takich operatorów

## ROZWÓJ RAZEM Z KLIENTAMI



### Zbigniew Gawęda,

Sales and Business Development Manager,  
Prime Cargo Poland Sp. z o.o.

Prime Cargo Poland specjalizuje się w obsłudze firm branży fashion & e-commerce, a świadczy nie tylko usługi standardowe, takie jak przyjęcie, składowanie, kompletacja i wydanie towaru, ale także wiele usług dodatkowych: pakujemy towar w opakowania prezentowe, personalizujemy paczki, etykietujemy, obsługujemy zwroty i wykonujemy inne działania, o które prosi klient. Oferujemy komfort obsługi na każdym etapie łańcucha dostaw – od organizacji transportu od producentów/dostawców (transport morski, lotniczy, kolejowy, drogowy), poprzez magazynowanie i *handling* dla każdego kanału sprzedaży, po dystrybucję. Organizujemy ją na terenie całej EU – by skrócić *lead-time* i obniżyć koszty *cross-border*. Samochody codziennie dowożą paczki do hubów firm kurierskich w Niemczech i Danii.

Nasi klienci intensywnie rozwijają się, a my wraz z nimi. Zakres usług jest coraz szerszy i coraz lepsze dopasowanie do ich oczekiwań. Mamy coraz więcej rozwiązań skracających *lead time* i automatyzujących proces. W perspektywie najbliższego roku to także nowe lokalizacje, by zapewnić dodatkową przestrzeń obecnym i nowym klientom.

e-commerce jak Raben. Jednak, według niego, najważniejszą różnicą pomiędzy oboma kanałami jest finalny klient, z całą gamą oczekiwań i subiektywną oceną obsługi serwisu logistycznego. – *Wymaga on, aby zamówienie było dostarczone w 100-procentowej jakości, najlepiej tego samego dnia i przez super uprzejmego kuriera, nie wspominając o szerokiej gamie możliwości dostaw (PUP, Paczkomat, kurier) i płatności za przesyłkę (COD, płatności internetowe, BLIK). W przypadku odbiorców*

oczekiwanie wysokiej elastyczności po stronie klientów i ich finalnych odbiorców. – *Dzienna, tygodniowa elastyczność w procesowaniu i dostawie zamówień jest nie lada wyzwaniem dla operatora logistycznego. Kilku-setprocentowe różnice w dziennych wolumenach zamówień obsługiwanych przez centra fulfillmentowe to wyróżnik całego sektora e-commerce, a w szczególności branży odzieżowej, gdzie konkurencja jest olbrzymia a wymagania szybkości obsługi zamówień*

handlu w niedzielę tylko wzmocnił rozwój handlu elektronicznego o wzrost potrzeb logistycznych i transportowych. A w handlu tym doskonale sprawdzają się zintegrowane systemy zarządzania procesami magazynowymi, komunikujące się online z e-sklepami i firmami kurierskimi.

## Konieczność czy możliwości rozwoju?

Rozważając problem, czy obsługa kanału e-commerce jest dziś koniecznością dla firm logistycznych, operatorzy mają różną opinię. Zdaniem Zbigniewa Gawędy, obsługa kanału e-commerce to zawsze jedna z możliwości wyboru i choć trudna w obsłudze, to daje niesłychaną satysfakcję

### W CAŁYM ŁAŃCUCHU DOSTAW



#### Artur Spała,

dyrektor logistyki kontraktowej,  
Raben Logistics Polska, Grupa Raben

Raben obsługuje firmy branży odzieżowej w całym łańcuch dostaw, zarówno w kanałach dystrybucji nowoczesnej jak i e-commerce. Świadczymy usługi magazynowania, przepakowań, wieszakowania, etykietowania, identyfikacji SKU, miernikowania danych logistycznych produktów (wykorzystanie kubiskanerów), przygotowywania zamówień paczkowych/listowych, obsługi zwrotów, utylizacji. Dodatkowo świadczymy usługi dystrybucyjne (przesyłki paletowe + usługi home delivery). Nasz system WMS efektywnie wspiera zarządzanie magazynowaniem i komplectacją czasami kilkudziesięciu/kilkuset tysięcy SKU. Posiadamy bezpośrednią lub pośrednią integrację z większością firm kurierskich w Polsce i Europie. Natomiast nie proponujemy e-shopu czy obsługi procesów posprzedażowych (call center).

„tradycyjnych” (sieci retail, hurtownie) obsługa jest bardziej ustrukturyzowana, przy mniejszej ilości czynników wpływających na zmianę sposobu realizacji przesyłek – wyjaśnia Artur Spała.

Jako drugą ważną różnicę podaje

są porównywalne z tymi z sektora farmaceutycznego, gdzie nikogo nie dziwi 4-godzinowy lead-time dostawy produktu do klienta – kontynuuje i dodaje, że obsługa e-commerce to też procesowanie zamówień 24/7. Zakaz

Fot. Raben



Bardzo istotnym elementem codziennej obsługi stała się konieczność zarządzania zwrotami, które nie mają już charakteru ad hoc, ale stają się stałym elementem każdego projektu związanego z obsługą branży fashion&clothes

**T**ransformacja technologiczna, jaka dokonała się w przeciągu ostatnich kilkunastu lat, bezpowrotnie zmieniła logistykę, zarówno w obszarze rozwiązań IT jak i infrastruktury.

Fot. Rhenus



Wykorzystanie automatyki w procesach magazynowych, różnego rodzaju innowacje, np. roboty autonomiczne, drony czy systemy autostore są częścią współczesnego krajobrazu logistycznego

i unikalny kontakt z klientem. Z kolei Artur Spała uważa, że prędzej niż później, obsługa kanałów e-commerce będzie częścią oferty każdego liczącego się na rynku usług operatora logistycznego. Obecnie Raben dostaje dziesiątki zapytań od klientów „magazynowych” o możliwość poszerzenia zakresu serwisu o e-commerce. – *Dla wielu z naszych klientów, obsługiwanych w magazynowaniu, co-packingu czy transporcie, świadczymy już usługi e-commerce i z roku na rok obserwujemy wieloprocentowe wzrosty sprzedaży w tym kanale – uważa.*

Michał Chochołek twierdzi, że: – *według ubiegłorocznego badania przeprowadzonego przez firmę Bisnode, branża e-commerce jest jedną z nielicznych o tak wysokich wzrostach i dynamice. Przy jednoczesnej zmianie nawyków zakupowych i ucyfrowieniu gospodarki to już na pewno konieczność, ale jednocześnie bardzo duża satysfakcja i ciekawe doświadczenie zawodowe.* |

Elżbieta Haber



*Dziś technologia odpowiada za lokalizowanie i przydzielanie inteligentnych miejsc parkingowych, przewidywanie i planowanie pracy, inteligentne wypełnianie przestrzeni ładunkowych czy też monitorowanie dzięki systemom Business Intelligence*

## PRZYSZŁOŚĆ PRZYNIESIE ZMIANY

### OBSŁUGA LOGISTYCZNA POJAZDÓW GOTOWYCH

Wraz ze wzrostem popularności elektromobilności, car sharingu i rynku e-commerce rośnie rola usług w łańcuchu dostaw pojazdów gotowych, stwarzając nowe możliwości i wyzwania dla operatorów logistycznych. Ewolucja jest wynikiem wpływu nowych rynków, rozwoju technologicznego i zmieniających się oczekiwań klientów.

**O**bsługa pojazdów gotowych, czyli usługi świadczone na terenie fabryki lub na placach dystrybucyjnych, do niedawna wymagały dużego nakładu pracy i charakteryzowały się planowaniem opartym na arkuszach kalkulacyjnych oraz indywidualnie skanowanych kodach kreskowych. Piotr Firak, dyrektor Logistyki Pojazdów Gotowych w GEFCO Polska podkreśla, że dzisiaj wygląda to zupełnie inaczej: – *Nowe rozwiązania technologiczne pomagają optymalizować tę pracę praktycznie na każdym polu. To technologia odpowiada za lokalizowanie i przydzielanie inteligentnych miejsc parkingowych, przewidywanie i planowanie pracy, inteligentne wypełnianie przestrzeni ładunkowych czy też monitorowanie dzięki systemom Business Intelligence.*

### Transport autonomiczny zmieni branżę

Niedaleka przyszłość, kiedy wiele pojazdów osiągnie 4 i 5 (wysoka i pełna automatyzacja) poziom autonomiczności, przyniesie kolejne rewolucyjne zmiany w usługach logistycznych dla tego typu

samochodów. Pojazd sam określi swoje miejsce postoju i status, a także pojedzie do odpowiednich miejsc parkingowych i zatok serwisowych. Wymagania

*odpowiednich stanowisk serwisowych. Możemy sobie wyobrazić, że pojazdy same określą jakie części i akcesoria powinny być zamontowane i dokąd mają*

**P**ojazdy autonomiczne mogą drastycznie zmienić sposób zarządzania usługami dla pojazdów gotowych i tworzenie harmonogramów pracy. Wykorzystując sztuczną inteligencję, same będą określać swoje potrzeby i przemieszczać się do odpowiednich stanowisk serwisowych.

przestrzenne dla placów magazynowych również ulegną drastycznej zmianie. Przykładowo, zachowanie 80-centymetrowej przestrzeni pomiędzy zaparkowanymi autami nie będzie już konieczne, ponieważ manewrowanie pojazdem odbywać się będzie bez kierowcy w kabinie.

– *Pojazdy autonomiczne mogą drastycznie zmienić dotychczasowy sposób zarządzania usługami dla pojazdów gotowych i tworzenie harmonogramów pracy. Wykorzystując sztuczną inteligencję, takie pojazdy same będą określać swoje potrzeby i przemieszczać się do*

*zostać dostarczone* – dodaje Piotr Firak z GEFCO Polska.

### Za pomocą platform internetowych

Z kolei dynamiczny rozwój usług e-commerce może przyczynić się do zmian biznesowego paradygmatu usług logistycznych, gdzie własność zostanie zastąpiona współdzieleniem. Będzie to wymagać od operatorów logistycznych dużo większej elastyczności. Internetowe platformy sprzedaży



Główną misją nowoczesnego łańcucha dostaw pojazdów gotowych jest i pozostanie zarządzanie transportem z linii montażowej aż do klienta końcowego



pojazdów, w tym również samochodów używanych, zdobywają coraz większą popularność i tym samym wymuszają kolejne zmiany w zakresie usług łańcucha logistycznego. Model biznesowy charakteryzujący największych operatorów logistycznych rynku motoryzacyjnego musi ulec reorganizacji. Zmiana będzie dotyczyć przejścia z operacji dostosowanych do logistyki *business-to-business* na model łańcucha dostaw dla klienta końcowego.

## Wykorzystując telematykę pokładową

Usługi poprodukcyjne oraz wykorzystanie nowych technologii niosą ze sobą wielki potencjał i duże ryzyko. Eksperti GEFCO podkreślają, że główną misją nowoczesnego łańcucha dostaw pojazdów gotowych jest i pozostanie zarządzanie transportem z linii montażowej

**D**ynamiczny rozwój usług e-commerce może przyczynić się do zmian biznesowego paradygmatu usług logistycznych, gdzie własność zostanie zastąpiona współdzieleniem.

aż do klienta końcowego. Dostawcy usług logistycznych, którzy nie operują systemów pozwalających na elastyczne dostosowanie się do wymagań klientów, mogą nie przetrwać zmiany rynkowej.

Technologią, która przyniesie największe zmiany dla pracy centrów dystrybucji pojazdów i większości usług w całym

łańcuchu dostaw, będzie zaawansowana telematyka pojazdów. Informacje o lokalizacji w czasie rzeczywistym mogą zmienić sposób, w jaki operator logi-

styczny będzie realizować harmonogramy dostaw. Informacje o statusie mogą dotyczyć również aktualnych ostrzeżeń, na przykład o otwartych oknach w czasie transportu, nienaładowanych akumulatorach czy zmianach ciśnienia w oponach. Zamiast delegować pracowników, którzy pracując w systemie zmianowym systematycznie kontrolują każdy pojazd, operatorzy mogą zająć się samochodami wybiórczo, przeprowadzając inspekcje tylko tych, które samodzielnie zgłaszają problem. Najwięksi producenci pojazdów aktywnie pracują nad stworzeniem innowacyjnych możliwości w zakresie telematyki pokładowej, a to co wydawało nam się teorią lub odległą przyszłością lada moment będzie codziennym obrazkiem w ramach usług logistycznych dla pojazdów gotowych. |

KK

## KOMPLEKSTOWE USŁUGI LOGISTYCZNE

**COLIAN** Logistic

Stawiamy na nowatorskie rozwiązania techniczne, podnoszenie kwalifikacji kadry oraz dbałość o jak najwyższą jakość pracy. **To wszystko sprawia, że towar powierzony Colian Logistic jest bezpieczny, a jakość pracy spełnia najwyższe standardy.**

Realizujemy usługi logistyczne na najwyższym poziomie, a Klienta stawia na pierwszym miejscu. Dzięki temu jesteśmy wiarygodnym i rzetelnym partnerem biznesowym.



### W ZAKRESIE USŁUG MAGAZYNOWYCH OFERUJEMY:

- **Załadunki i rozładunki** dostaw
- Krótko i długoterminowe **składowanie towarów**
- **Co-Packing**
- Kontrolę ilościową i jakościową towaru w procesie magazynowania
- Foliowanie, etykietowanie, zabezpieczenie przesyłek do celów transportowych
- **Obsługę zwrotów, reklamacji**
- Zarządzanie gospodarką opakowań zwrotnych
- **Przeprowadzanie prac inwentaryzacyjnych** w zakresie powierzonego towaru zgodnie z poleceniami i ustaleniami zleciłodawcy
- **Innowacyjne rozwiązania** dostosowane do potrzeb naszego Klienta
- **Konkurencyjne ceny** przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości usług

### DOSTĘPNE POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

|                     |                       |          |
|---------------------|-----------------------|----------|
| Bielany Wrocławskie | Katowice              | Robakowo |
| Bydgoszcz           | Kostrzyn Wielkopolski | Stryków  |
| Głina Duchowna      | Lublin                | Wykroty  |
| Kalisz              | Pruszków              |          |

**OTWIERAMY NOWE LOKALIZACJE NA ŻYCZENIE KLIENTA**

✉ [handlowy@colian.com](mailto:handlowy@colian.com)

[colianlogistic.pl](http://colianlogistic.pl)





Oddziały miejskie DPD Polska korzystają z 50 rowerów tradycyjnych, kilkunastu jednośladów elektrycznych i kilku samochodów elektrycznych. Testujemy też nowe modele aut elektrycznych, które dołączą do floty w miastach

## „ZIELONE” DPD POLSKA CORAZ BLIŻEJ SPOŁECZNOŚCI

DPD Polska, realizując ideę zrównoważonego rozwoju, działa zgodnie ze strategią CSR przyjętą przez DPDgroup pod hasłem DrivingChange™. Dąży do obniżenia emisji CO<sub>2</sub>, usprawnień w logistyce miejskiej, promuje przedsiębiorczość i zachowuje wrażliwość na potrzeby najbliższych społeczności.

**W** roku 2019 DPD Polska intensywnie rozwijała logistykę miejską, troszcząc się o komfort klientów i mieszkańców miast. Rozszerzyła sieć oddziałów miejskich zlokalizowanych w dzielnicach mieszkalnych i biznesowych w dużych ośrodkach – ich liczba przekroczyła 40. Oddziały te realizują doręczenia rowerowe (w tym rowerami cargo), na skuterkach i pieszo. Chcąc racjonalizować ruch kołowy w miastach DPD Polska rozwija narzędzia i usługi, które usprawniają procesy dostaw zarazem dając nadawcom i odbiorcom przesyłek więcej możliwości. Usługa Predict i jej rozszerzenie portal „Moja Paczka” pozwalają określić moment doręczenia przesyłki i ułatwiają kontakt z kurierem. Chcąc nadać lub odebrać paczkę w dogodnym terminie, klient może skorzystać z oddziałów miejskich lub punktów Pickup.

### Neutralni dla środowiska

W minionym roku DPDgroup opublikowała raport CSR, w którym poinformowała, że cel ograniczenia emisji dwutlenku węgla zaplanowany na rok 2020 został osiągnięty i w konsekwencji grupa zobowiązała się do ograniczenia przed 2025 r. emisji CO<sub>2</sub> o dalsze 30% na każdą przesyłkę.

– W DPD Polska sukcesywnie unowocześniamy flotę i zwiększamy udział pojazdów nisko lub zeroemisyjnych. Obecnie nasze oddziały miejskie korzystają z 50 rowerów tradycyjnych, kilkunastu jednośladów elektrycznych i kilku samochodów elektrycznych. Testujemy też nowe modele aut elektrycznych, które dołączą do naszej floty w miastach – komentuje Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska. Firma optymalizuje trasy przejazdów samochodów LNH, m.in. modernizując

sieć oddziałów. Pod koniec 2018 r. do użytku oddana została sortownia w Parzniewie, obsługująca przepływy przesyłek w aglomeracji warszawskiej oraz w Polsce północno-wschodniej, a model połączeń uwzględnia cele DPDgroup związane z redukcją emisji CO<sub>2</sub>.

DPD Polska unowocześnia placówki poprzez wdrażanie rozwiązań usprawniających i skracających procesy oraz ograniczających uciążliwość działalności logistycznej dla środowiska. W oddziale w Słupsku zostały zainstalowane panele fotowoltaiczne, kolejne inwestycje tego typu są w toku. Wszystkie oddziały działają według modelu oszczędzającego zasoby naturalne z wykorzystaniem mechanizmów redukujących zużycie energii i wody. Prowadzą też selektywną zbiórkę odpadów. W oddziałach instalowane jest oświetlenie LED.

### Blżej społeczności

– Myśląc o zrównoważonym wzroście, DPD Polska otwiera się na lokalne inicjatywy CSR zgłaszane przez pracowników i współpracowników firmy. Wyselekcjonowane projekty prowadzone są tam, gdzie mieszkamy i pracujemy, a wsparcie ich nawet niewielką kwotą sprawia, że marka DPD kojarzy się nie tylko z logistyką, ale także z wrażliwością na społeczne potrzeby – twierdzi Rafał Nawłoka.

Dzięki zaangażowaniu pracowników i współpracowników firmy odnowiono dwa domy dziecka w Jastrowie niedaleko Piły oraz przeprowadzono szkolenie na temat zdrowia i higieny dla podopiecznych Olsztyńskiego Centrum Pomocy Dziecku z okazji Światowego Dnia Higieny. W dwóch krakowskich oddziałach DPD zorganizowana została zbiórka na zakup wanny rehabilitacyjnej dla zwierząt ze Schroniska dla Zwierząt w Krakowie, zaś w Tychach pracownicy zrealizowali projekt pomocy na rzecz Szpitala Miejskiego. DPD Polska pomogła także w sfinansowaniu zakupu i montażu mebli do kuchni w toruńskim domu dziecka oraz wsparła przygotowania pikniku połączonego z triathlonem zorganizowanym z okazji Dnia Dziecka przez Stowarzyszenie SOS Wioski Dziecięce w Siedlcach. W 2019 r. firma kontynuowała w wybranych przedszkolach kampanię edukacyjno-informacyjną „Bezpieczni z DPD” krzewiącą wiedzę o zasadach bezpieczeństwa w ruchu drogowym.

DPD Polska przeprowadziła spektakularną pod względem efektów akcję rejestracji potencjalnych dawców komórek macierzystych dla Fundacji DKMS – do bazy DKMS zgłosiło się aż 800 nowych potencjalnych dawców. Nawiązała partnerstwo logistycz-

ne ze startujem UbraniaDoOddania.pl, Federacją Polskich Banków Żywności oraz Fundacją „ABCXXI – Cała Polska czyta dzieciom”. Od lat zapewnia transport nakrętek do recyklingu, z których dochód przekazywany jest na rzecz podopiecznych Lubelskiego Hospicjum dla Dzieci im. Małego Księcia. Pełniła też rolę partnera logistycznego akcji RogaLOVE na rzecz walki z rakiem. Po raz piąty wraz z Towarzystwem Nasz Dom zorganizowała akcję „List do świętego Mikołaja” dla domów dziecka w Dąbrowie Górniczej, Olecku

**W** roku 2019 DPD Polska intensywnie rozwijała logistykę miejską, troszcząc się o komfort klientów, ale także i mieszkańców miast. Rozszerzyła sieć oddziałów miejskich zlokalizowanych w dzielnicach mieszkalnych i biznesowych w dużych ośrodkach.

i Zwierzyńcu (pracownicy obdarowali dzieci i młodzież upominkami). Inny program realizowany z tym samym partnerem zapewnia podopiecznym placówek opiekuńczo-wychowawczych i rodzin zastępczych możliwość ubiegania się o kursy ułatwiające spełnienie zawodowych marzeń.

## Także styl życia

Firma kolejny raz sponsorowała rejs „Zobaczyć morze” Fundacji im. Tomka Opoki, projekt skierowany do osób z dysfunkcją wzroku, które podczas morskiego rejsu żaglowcami kształtują unikalne kompetencje życiowe jako pełnoprawni członkowie załogi.

Działająca przy DPD Polska fundacja wspiera kurierów i przewoźników oraz ich rodziny w trudnej sytuacji życiowej lub zdrowotnej. W ciągu pierwszych dwóch lat pomogła ponad dwudziestu osobom zmagającym się m.in. z niepełnosprawnościami,



*DPD Polska unowocześnia swoje placówki poprzez wdrażanie rozwiązań usprawniających i skracających procesy oraz ograniczających uciążliwość działalności logistycznej dla środowiska*

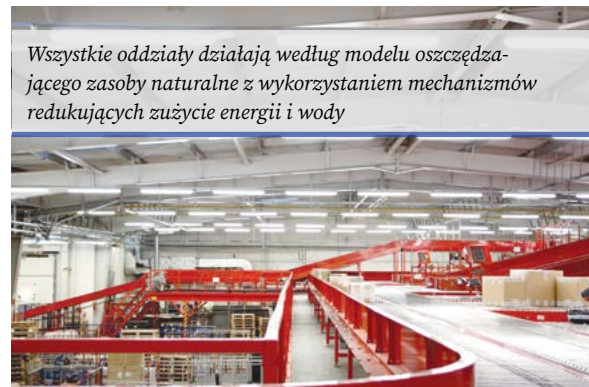
przewlekłymi chorobami i żmudną rehabilitacją po wypadkach.

DPD Polska od kilku lat wspiera też działania na rzecz promocji sportu i aktywnego stylu życia. W 2019 r. po raz trzeci była partnerem 41. PZU Maratonu Warszawskiego, a także po raz kolejny pełniła rolę głównego sponsora wyścigu rowerowego na Śnieżkę – Uphill Race. Jest również jednym z partnerów Polskiego Związku Piłki Siatkowej, sponsorem tytularnym klubu ekstraklasy piłki siatkowej kobiet DPD Legionovia Legionowo, partnerem logistycznym Skry Belchatów, mistrza Polski w koszykówce męskiej, klubu Stelmet Zielona Góra oraz klubów piłkarskich, takich jak Widzew Łódź i ŁKS Łódź.

## Innowacyjna przedsiębiorczość

DPD Polska, kierując się postulatami „Innowacyjna przedsiębiorczość”, kolej-

ny raz była partnerem Fundacji Nowych Technologii, organizatora konkursu naukowego „E(x)plory”. Celem programu E(x)plory jest wspieranie utalentowanej młodzieży w realizacji innowacyjnych



*Wszystkie oddziały działają według modelu oszczędzającego zasoby naturalne z wykorzystaniem mechanizmów redukujących zużycie energii i wody*

projektów naukowych oraz promowanie ich osiągnięć na arenie międzynarodowej. Firma od lat pełni rolę sponsora Warszawskich Dni Logistyki SGGW w Warszawie i Ogólnopolskiej Olimpiady Logistycznej organizowanej przez Wyższą Szkołę Logistyczną w Poznaniu. Przeprowadziła także konkurs dla startupów i innowatorów DPD Startup Contest oraz liczne konkursy wewnętrzne dla innowatorów. |

MM

 **dpd** Pickup

Nadaj swoją paczkę  
w DPD Pickup!

Przygotuj i opłać swoją paczkę on-line oraz przynieś ją do jednego z naszych Punktów.

Sprawdź na [dppickup.pl](http://dppickup.pl)





Brama składa się z 49 lameli EFA-Therm o grubości 100 mm, które zapewniają optymalną izolację cieplną jej powierzchni. Jest ona prawie trzy razy większa niż ring bokserki

## ZDANY TEST WIELKIEJ PRÓBY

AUSTRIACKIE KOLEJE PAŃSTWOWE  
W WOLFURCIE/VORARLBERGU I JEDNA Z NAJWIĘK-  
SZYCH BRAM W HISTORII FIRMY EFAFLEX

Brama-gigant o wysokości 11 tys. mm i szerokości 8,5 tys. mm to szybkobieżna brama spiralna EFA SST XL, która pomimo swoich rozmiarów, otwiera się z prędkością 0,5 m/s i zamyka z prędkością 0,3 m/s, co spowalnia dopływ zimnego powietrza do hali serwisowej Austriackich Kolei Państwowych w Wolfurcie.

**B**rama składa się z 49 lameli EFA-Therm o grubości 100 mm, które zapewniają optymalną izolację cieplną jej powierzchni, a jest ona prawie trzy razy większa niż ring bokserki. Cztery widoczne lamele z iluminatorami zapewniają większe bezpieczeństwo po obu stronach bramy.

### Największa w historii firmy Efaflex

Brama działa nieprzerwanie od roku i zgodnie z informacjami od użytkowników sprawdza się doskonale. – *Wymiary tej bramy są gigantyczne. Na potrzeby projektu budowlanego dostarczyliśmy i zainstalowaliśmy największą jak na razie bramę w ponad 40-letniej historii firmy Efaflex – wyjaśnia Magdalena Hagl, Area Sales Manager w Austrii i tak opisuje montaż: – Warunki instalacji były trudne – było bardzo ciasno. Ze względu na lokalne uwarunkowania postanowiliśmy zamontować bramę przed założeniem dachu. Tylko tak można było wsunąć na halę, bez komplika-*

*cji, kasetę płaszczą i zamontować ją z dokładnością do milimetra. Najpierw trzeba było też znaleźć sprzęt do podniesienia tego kolosa (waga: 4,3 t). – Podczas montażu tak dużej bramy w ciasnym pomiesz-*

**N**ajnowsza, termoizolacyjna generacja bram spiralnych firmy Efaflex sprawdziła się na całym świecie w obiektach związanych z przejazdami komunikacyjnymi o dużym natężeniu ruchu.

*czeniu niezwykle ważne jest dopasowanie zespołu montażowego, sprzętu podnoszącego, samochodów ciężarowych i wózków widłowych – mówi Magdalena Hagl.*

### Wyższa od niejednego domu

Centrum towarowe Austriackich Kolei Państwowych (ÖBB) w Wolfurcie jest jednym z najważniejszych węzłów w austriackim

ruchu towarowym. Otwarte zostało około 30 lat temu jako plac towarowy ze zintegrowanym terminalem. Obecnie rozwija się najbardziej dynamicznie od chwili powstania (w ciągu miesiąca przeładunek obejmuje tyle towarów, ile przez cały 1992 r.). Aby nie dopuścić do przekroczenia maksymalnej mocy przeładunkowych, ÖBB opracowały szeroko zakrojone plany trzyletniej rozbudowy. Po oddaniu do użytku obiektu do ruchu wagonów w maju 2016 r. rozpoczął się drugi etap budowy, który obejmował postawienie nowej hali serwisowej do obsługi wózków kontenerowych i kontenerów. Aby zapewnić bezawaryjną eksploatację, użytkownicy potrzebowali solidnej i niezawodnej bramy do ogromnego wjazdu – wyższego od niejednego domu. Efaflex, specjalista od szybkobieżnych bram przemysłowych, dostarczył „giganta”.

### Nowa generacja bram EFA-SST®

Najnowsza, termoizolacyjna generacja bram spiralnych firmy Efaflex sprawdziła się na całym świecie w obiektach związanych z przejazdami komunikacyjnymi o dużym natężeniu ruchu. Bramy zawdzięczają swoją wysoką efektywność energetyczną zastosowanym w skrzydle, termicznie oddzielnym lamelom o niezwykle wysokim współczynniku izolacyjności termicznej (według normy DIN EN 13241-1), który jest niższy niż 1,0 W/m<sup>2</sup>K. Grubość profili lameli może się wahać i wynosi: 40 mm, 60 mm, 80 mm lub 100 mm, w zależności od wymaganej izolacji cieplnej. Wysokość lameli jest stała i wynosi 225 mm. Jednocześnie wysokie prędkości otwierania bram przyczyniają się do wdro-

żenia wszystkich, efektywnych procesów logistycznych. Nawet w sezonie grzewczym temperatura na hali jest prawie stała.

Pod względem funkcjonalnym nowa generacja bram EFA-SST® spełnia najwyższe oczekiwania. Z architektonicznego punktu widzenia można uzyskać jednolity wygląd elewacji, nawet jeśli trzeba zastosować różne wymiary i wersje bram. Klienci mają również prawie nieograniczone możliwości wyboru materiałów, obróbki powierzchni oraz kolorów. |

W ramach puli środków finansowych z Programu Operacyjnego Polska Wschodnia CUPT ma do rozdysponowania w obecnej perspektywie 1,6 mld zł na inwestycje kolejowe – do końca 2019 r. przyznano 100% alokacji

## OSTATNIA SZANSA NA UNIJNE DOFINANSOWANIE DRÓG

Centrum Unijnych Projektów Transportowych (CUPT) podsumowało dotychczasowe wykorzystanie funduszy unijnych w perspektywie 2014-2020 na transport i związaną z nim infrastrukturę. Chodzi o trzy projekty: Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ), Programu Polska Wschodnia oraz instrument „Łącząc Europę” (CEF).

Istniejące od 2007 r. CUPT wspiera beneficjentów w przygotowaniu i realizacji inwestycji finansowanych z funduszy europejskich (Wieloletnie Ramy Finansowe 2007-2013 oraz 2014-2020) oraz instrumentu finansowego Unii Europejskiej „Łącząc Europę” (CEF). Zgodnie z zasadą „N+3” wszystkie pieniądze z perspektywy na lata 2014–2020 muszą być wydane do końca 2023 r. Zadaniem Centrum jest racjonalne i efektywne wykorzystanie wszystkich środków UE przeznaczonych na dofinansowanie projektów transportowych do tego roku.

Na konferencji prasowej poświęconej dofinansowaniu przez CUPT, Joanna Lech, p.o. dyrektora Centrum Unijnych Projektów Transportowych podkreśliła, że fundusze unijne przyznane w obecnej perspektywie weszły „na ostatnią prosta”. Dlatego też CUPT przygotowuje się do zmian w unijnej polityce transportowej i nowych celów przyznawania środków w perspektywie finansowej 2021-27.

### Największe źródło dofinansowania

Najważniejszym źródłem unijnego dofinansowania inwestycji transportowych w Pol-

sce w latach 2014-2020 jest POIiŚ. W ramach tego programu, do końca 2019 r. CUPT zawarł umowy na 73,6 mld zł dofinansowania z dostępnych 85,4 mld zł (czyli 86%). W tym zatwierdzone płatności sięgnęły 38,3 mld zł (45% puli). CUPT pla-

z UE sięgnął zaledwie 29%. Największym beneficjentem z branży kolejowej jest spółka PKP Polskie Linie Kolejowe, która ma do wydania kilkadziesiąt miliardów na modernizację torów. A tu część przetargów długo czekała na rozstrzygnięcie, bo zgła-

**F**undusze unijne przyznane w obecnej perspektywie weszły „na ostatnią prosta”. Dlatego też CUPT przygotowuje się do zmian w unijnej polityce transportowej i nowych celów przyznawania rodków w perspektywie finansowej 2021-27.

nuje, że w 2020 r. podpisze z beneficjentami 35 umów o dofinansowanie inwestycji środkami z POIiŚ, które to dofinansowanie będzie odpowiadało 7% całej dostępnej puli i zwiększy alokację środków przeznaczonych na transport narastająco na koniec 2020 r. do 93%.

W 2020 r. wskaźnik wykorzystania środków pochodzących z POIiŚ planowany jest na 55%, a jest to 7,4 mld zł. Liderem pozostanie Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad. Drogowcy wykorzystali już prawie 60% środków unijnych – dwa razy więcej niż sektor kolejowy. W przypadku kolejarzy odsetek zatwierdzonych płatności

szane ceny znacznie przekraczały koszty. W efekcie kolejarzy musieli czekać, aż resort infrastruktury przyzna brakujące środki. CUPT zapowiada, że sektor transportu kolejowego ma teraz przyspieszyć, zwłaszcza w kolejnej perspektywie unijnej, gdyż wtedy preferowane będą inwestycje transportowe przyczyniające się do zmniejszenia przez transport emisji spalin.

### Dwa razy kolej

Poza POIiŚ CUPT rozdziela środki na projekty kolejowe z puli Programu Polska

Wschodnia i instrumentu „Łącząc Europę” (CEF), gdzie prawie 82,8% przypada na kolej.

W ramach puli środków finansowych z Programu Operacyjnego Polska Wschodnia CUPT ma do rozdystrybucji w obecnej perspektywie 1,6 mld zł na inwestycje kolejowe – do końca 2019 r. przyznano 100% alokacji. To oznacza, że został w pełni zakontraktowany przez zgłoszone projekty. Rozliczono już 0,9 mld zł, czyli 59% z zakontraktowanych środków. Projekty, którymi zajmuje się ten program dotyczą przede wszystkim modernizacji linii kolejowych w pięciu regionach objętych tym programem, w tym przywrócenie ruchu pasażerskiego i towarowego na linii kolejowej nr 52 na odcinku Lewki – Hajnówka (kwota całkowita – 108 mln zł). Centrum planuje, że do końca 2020 r. zatwierdzone płatności osiągną narastająco poziom 78%.

Jeśli chodzi o instrument „Łącząc Europę”, CUPT zatwierdził płatności – w ramach tzw. koperty narodowej – na sumę 4,9 mld zł, co oznacza, że do zatwierdzenia pozostało 11,3 mld zł. Wykorzystanie funduszy na kolej z CEF CUPT szacuje się na nieco ponad 35%. Nie podano jednak prognoz na rok 2020.

### WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW UE DLA POIiŚ, POPW i CEF (mld PLN)



### PODPISANE UMOWY O DOFINANSOWANIE W POSZCZEGÓLNYCH SEKTORACH – JAKO % ŚRODKÓW UE DLA POIiŚ



**C**UPT planuje, że w tym roku zatwierdzone zostaną płatności projektów transportowych o łącznej wartości 9,1 mld zł. Do do końca 2020 r., w ramach POIiŚ rozliczonych będzie 55% środków przyznanej pomocy unijnej.

dowe środków dofinansowania przyznane im w ramach CEF, czyli 3,8 mld zł. Z tego rozliczyły 30,6% tej puli.

### Na ostatniej prostej

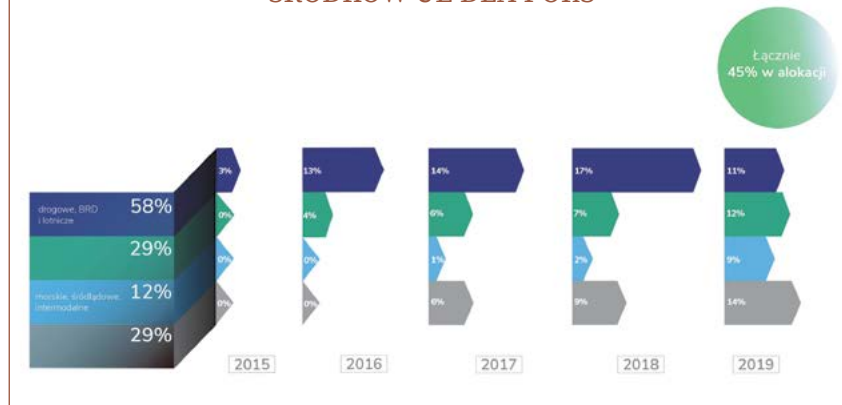
Z tego programu udało się zdobyć 2 mln euro na projekt nowej linii z Katowic do Ostrawy. Dzięki niej usprawniony ma zostać przejazd pociągami z Polski do Czech. Jednocześnie ma być przywrócony transport kolejowy do Jastrzębia-

-Zdroju, które teraz jest największym miastem w Polsce bez dostępu do torów PKP.

Polskie firmy, przede wszystkim PKP PLK (22 zadania) i GDDKiA (2 zadania), już w całości zagospodarowały tzw. pulę naro-

Najbardziej zaawansowany w zatwierdzeniu projektów w ramach POIiŚ jest sektor transportu kolejowego (91%), przed transportem miejskim (90%), drogowym i lotniczym łącznie (84%) oraz morskim, śródlądowym i intermodalnym (83%). Gorzej jest z rozliczeniem. Pocieszające jest to, że na dokończenie i rozliczenie inwestycji z unijnej perspektywy finansowej z okresu 2014-20 mamy jeszcze trzy lata. CUPT planuje, że w tym roku zatwierdzone zostaną płatności projektów transportowych o łącznej wartości 9,1 mld zł. W ten sposób do końca 2020 r., w ramach POIiŚ rozliczonych będzie 55% środków przyznanej pomocy unijnej, w tym drogowych – 68%, kolejowych – 43%, miejskich – 41%, a morskich, śródlądowych i intermodalnych – 29%. W wypadku Programu Polska Wschodnia, w końcu 2020 r. narastająco rozliczonych będzie 78% dofinansowania. CUPT zapowiada też, że inwestycje, zwłaszcza kolejowe, powinny przyspieszyć, w tym wykorzystanie funduszy na modernizację sieci kolejowej.

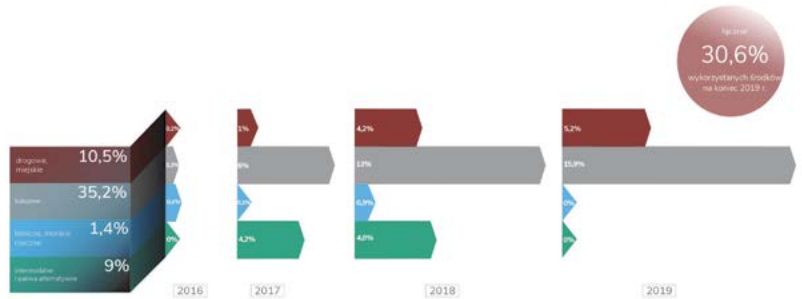
### ZATWIERDZONE PŁATNOŚCI W POSZCZEGÓLNYCH SEKTORACH – JAKO % ŚRODKÓW UE DLA POIiŚ



W kończącej się perspektywie unijnej na duże projekty transportowe Polska ma w sumie do wydania około 100 mld zł. 42 mld zł przeznaczonych jest na budowę dróg, a drogowcy mają najlepsze tempo wykorzystania funduszy z Brukseli, lepsze niż branża kolejowa.

Z wydawaniem unijnych pieniędzy kłopot mają miasta. Wynika to stąd, że samorządy mają trudności w przygotowaniu przetargów na zakup taboru i budowę nowych tras tramwajowych. Nie jest pewne, czy w Warszawie do 2023 r. uda się zbudować planowaną linię do Wilanowa. Dotąd, zlecono jedynie przygotowanie projektów.

WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW FINANSOWYCH W PODZIALE NA SEKTORY – JAKO % ŚRODKÓW UE NA CEF



W kolejnej perspektywie, już na lata 2021–2027, Unia Europejska chce dofinansowywać przede wszystkim te projekty transportowe, które będą miały pozytywny wpływ na środowisko, a więc transport intermodalny, kolej i projekty związane z rozwojem transportu publicznego w miastach

2021–2027, będzie to 330 mld euro. Dla Polski mają przypaść przeszło 64 mld euro. To czyni nas największym beneficjentem tych środków. Na instrument finansowy Łącząc Europę CEF również przydzielono środki finansowe, a jest to 30 mld euro, czyli o 6 mld więcej niż w obecnej perspektywie.

Nową politykę Brukseli chce wykorzystać spółka Centralny Port Komunikacyjny. Oprócz nowego lotniska szykuje się też do budowy tras kolejowych, które nie tylko ułatwią transport na lotnisko, ale także usprawnią podróż po kraju. W tym roku

W perspektywie 2021-2027

W kolejnej perspektywie, już na lata 2021–2027, Unia Europejska chce dofinansowywać przede wszystkim te projekty transportowe, które będą miały pozytywny wpływ na środowisko, a więc transport intermodalny, kolej i projekty związane z rozwojem transportu publicznego w miastach. To one dostaną więcej punktów przy ocenianiu propozycji. Ko-

**Z**namy już pulę środków unijnych przyznanych w ramach POIiS na politykę spójności na lata 2021-2027, będzie to 330 mld euro. Dla Polski mają przypaść przeszło 64 mld euro.

misja Europejska już nie będzie chciała dopłacać do budowy dróg, conajwyżej obwodnic, które odciążają ruch miejski. A środki finansowe mają być nie mniejsze niż obecnie. Znamy już ich pulę przeznaczoną na politykę spójności na lata

mają ruszyć prace środowiskowe, natomiast przetargi na konkretne projekty nowych linii mają zostać ogłoszone w 2021 r.

CUPT spodziewa się, że w perspektywie 2021–27 unijne fundusze na transport kolejowy będą nie mniejsze niż w bieżącej. Projekty będą oznaczane tzw. markerami środowiskowymi, zwiększającymi ich szansę na pozyskanie dofinansowania. Inwestycje kolejowe mogą liczyć nawet na 100% markerów. Wysoko punktowane będą też projekty dotyczące transportu miejskiego. Ważą się losy dotowania taboru kolejowego, który w wyjątkowych przypadkach może liczyć na przyznanie 40% markerów, natomiast projekty drogowe niestety na zero. Joanna Lech uważa, że nie przekreśla to jednak szans pozyskania unijnego dofinansowania na inwestycje drogowe w perspektywie 2021–27. Plan budowy obwodnic może przekonać Komisję Europejską o ich korzystnym wpływie na środowisko w miastach oraz poprawę bezpieczeństwa ruchu, dzięki czemu zakwalifikują się do unijnego wsparcia. |

Elżbieta Haber

PLANOWANY POSTĘP KONTRAKTOWANIA I REALIZACJI POIiS W 2020 R.

|                                    | LICZBA PLANOWANYCH DO PODPISANIA UMÓW | % WYKORZYSTANIA ALOKACJI W RAMACH PLANOWANYCH UMÓW W 2020 R. | % WYKORZYSTANIA ALOKACJI NARASTAJĄCO DO KOŃCA 2020 R. |
|------------------------------------|---------------------------------------|--|---|
| drogowe, BRD i lotnicze            | 12                                    | 8%   | 92%   |
| kolejowe                           | 2                                     | 2%   | 93%   |
| morskie, śródlądowe i intermodalne | 9                                     | 16%  | 99%   |
| miejskie                           | 12                                    | 3%   | 93%   |
| <b>Łącznie</b>                     | <b>35</b>                             | <b>7%</b>  | <b>93%</b>  |



## CZYNNIKI, KTÓRE WPŁYNEŁY NA WYNIKI LEASINGU W 2019 ROKU

Podczas konferencji prasowej podsumowującej wyniki firm leasingowych w 2019 r., Związek Polskiego Leasingu podał, że udzieliły one łącznego finansowania na poziomie 77,8 mld zł. W większości były to środki wydane na inwestycje przedsiębiorstw, które stanowią 99,4% wszystkich klientów polskiej branży leasingowej.

**Z**najnowszych danych Związku Polskiego Leasingu wynika także, że klientami branży leasingowej przede wszystkim są mikro i małe firmy (71,5%). Natomiast przedsiębiorstwa o obrotach powyżej 20 mln zł mają 27,9-procentowy udział wśród klientów tej branży.

### Ujemna dynamika nowych kontraktów

Wartość aktualnie trwających kontraktów branży wynosi 160,4 mld zł (w 2018 – 146,6 mld zł), czyli jest o 9,4% wyższa niż przed rokiem (r/r). Inaczej wygląda dynamika nowych kontraktów podpisanych przez firmy leasingowe w ostatnim roku – po raz pierwszy od sześciu lat była ujemna, a spadek wynosił –5,8% r/r. Największy był w IV kwartale, a wyniósł –15,2%. Andrzej Krzemiński, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasing tłumaczył, że tendencja taka ujawnia się, gdy mamy do czynienia z zagrożeniami płynącymi z otoczenia gospodarczego i prawnego, a z takimi mieliśmy do czynienia w ubiegłym roku. Przykładem jest wojna handlowa pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami, groźba brexitu bez umowy, groźba zbrojnego konfliktu

między Stanami Zjednoczonymi a Iranem, czy przyjęcie przez Unię Europejską Pakietu Mobilności, który jest szczególnie niekorzystny dla polskich, międzynarodowych przewoźników drogowych, mających 33-procentowy udział w transporcie międzynarodowym.

– W 2019 r. Polska odnotowała łagodne hamowanie tempa rozwoju gospodarki, co w naturalny sposób odczuła także branża leasingowa. Po 6 latach intensywnych

finansowania dla 63% małych i średnich firm działających w Polsce. I co również ważne, w ciągu ostatnich sześciu lat odsetek tak deklarujących firm zwiększył się o 9 punktów procentowych. Dla porównania, w ocenie małych i średnich firm, w tym samym czasie, istotność kredytu bankowego zmalała o 14 pp. – komentował Andrzej Krzemiński.

Obecnie liczba umów leasingowych przypadających na firmę nie przekracza

**W**ubiegłym roku przedsiębiorcy przy pomocy leasingodawców sfinansowali swoje inwestycje w maszyny i urządzenia oraz IT o łącznej wartości 22,6 mld zł, co skutkowało 4-procentowym wzrostem r/r.

wzrostów, w 2019 r. rynek leasingu wyhamował i odnotował kilkuprocentowy spadek w zakresie wartości nowych kontraktów. Dobra wiadomość jest taka, że w 2020 r. powrócimy na ścieżkę wzrostów, co należy wiązać z wysokim popytem krajowym, wciąż wysokimi wydatkami konsumpcyjnymi i dużym zaufaniem, jakim leasing cieszy się wśród klientów. Badania Komisji Europejskiej pokazują, że leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem

1,4%. Ponad połowa klientów to firmy małe. Ponad 21% to firmy o obrotach 5-20 mln zł. 1/3 to firmy większe. Sektor publiczny nie jest do tej pory obsługiwany.

### Struktura rynku finansowania przedmiotów

Firmy leasingowe udzielają finansowania w postaci leasingu i pożyczki inwestycyjnej,



jednak to leasing stanowi główny instrument finansowy oferowany przez branżę. W Polsce aż 29% inwestycji prywatnych finansowana jest leasingiem. Udział wolumenu leasingowego w stosunku do PKB sięgał 3,8%. Był i jest największy w Europie

18% pozostali. Jak interpretować te dane w kontekście zapowiadanego wyłączenia leasingu z programu umożliwiającego przedsiębiorcom ubieganie się o wsparcie z Funduszu Niskoemisyjnego Transportu na zakup aut z napędem elektrycznym?

dziej, że temat dopłat dla klientów zainteresowanych leasingiem samochodów elektrycznych będzie w najbliższych miesiącach przedmiotem konsultacji publicznych – uważa Andrzej Sugajski, dyrektor generalny ZPL.

**Z** początkiem 2020 roku eksperci spodziewają się istotnego przyspieszenia aktywności sprzedażowej. 54% firm twierdzi, że aktywność rynkowa i portfel powinny w najbliższym kwartale wzrosnąć.

## Firmy transportowe pod presją zmian prawnych

Niestety, sektor finansowania pojazdów ciężarowych pozostaje pod presją zmian

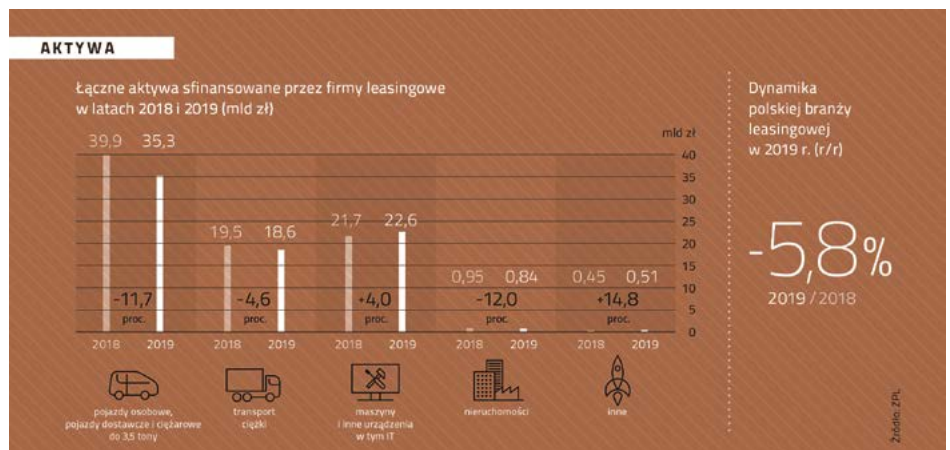
– średnia europejska to 1,6%. Siła rynku leasingowego jest tak duża, że mimo spowolnienia wzrostu gospodarczego jest stałym, twórczym i innowacyjnym elementem systemu finansowego.

Klienci firm leasingowych, w ostatnim roku, najczęściej finansowali pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony (45,3-procentowy udział w strukturze rynku). Na drugim miejscu znalazły się maszyny i inne urządzenia, w tym IT (29-procentowy udział), a na trzecim – środki transportu ciężkiego (23,9-procentowy udział). Pozostałe transakcje dotyczyły nieruchomości (1,1%, czyli pojedyncze kontrakty w sumie za 835 mln zł) i finansowania innych aktywów (0,7%).

## Pojazdy osobowe na minusie, dostawcze na plusie

Końcówka 2019 r. upłynęła pod znakiem spadków w zakresie finansowania pojazdów lekkich. Branża leasingowa w 2019 r. sfinansowała w tym segmencie pojazdy o łącznej wartości 35,3 mld zł, co stanowiło wynik niższy niż przed rokiem (-11,7% r/r). Za ujemną dynamikę segmentu pojazdów lekkich odpowiada niższe niż rok temu finansowanie samochodów osobowych, co należy łączyć z bardzo wysoką bazą z 2018 r. Zmiany fiskalne w rozliczaniu umów leasingu na samochody osobowe, które obowiązują od 1 stycznia 2019 r., przesunęły zakupy przedsiębiorców z 2019 r. na ostatni kwartał 2018 r. Inaczej było w przypadku finansowania pojazdów dostawczych (do 3,5 tony) w 2019 r. – poprawiły one swój wynik z 2018 r. osiągając 5,1-procentową dynamikę r/r.

Nowe samochody na polskim rynku w 70% kupowane są przez podmioty gospodarcze za pomocą leasingu lub pożyczki, również te z napędem elektrycznym. W 2019 r. zarejestrowano 6 930 elektrycznych samochodów osobowych, z czego 50% zarejestrowały firmy leasingowe, 17% firmy CFM, 10% dealerzy, 4% importerzy/producenty, 1% firmy rent a car,



– Z dopłat została wyłączona najpopularniejsza aktualnie forma finansowania zakupów pojazdów elektrycznych czyli leasing. Nie znamy oficjalnego uzasadnienia takiej decyzji, ale z dyskusji jaka odbyła się z przedstawicielami administracji publicznej, wynika że objęcie leasingodawców dopłatami tworzyłoby konflikt prawny z ustawami podatkowymi w części dotyczącej definicji umowy leasingu. Wychodząc naprzeciw tym zastrzeżeniom Związek Polskiego Leasingu wspólnie z Polskim Stowarzyszeniem Paliw Alternatywnych wystąpił z postulatem, aby w przypadku transakcji leasingowych dopłatami objąć nie firmy leasingowe, ale ich klientów. Mamy na

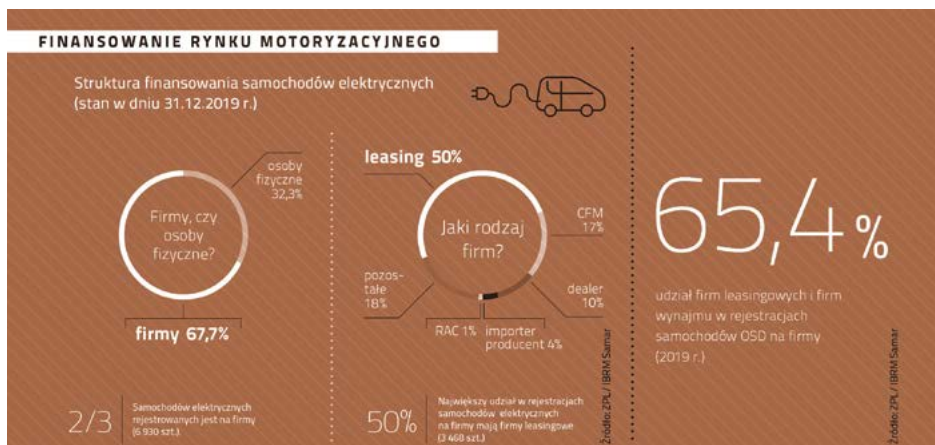
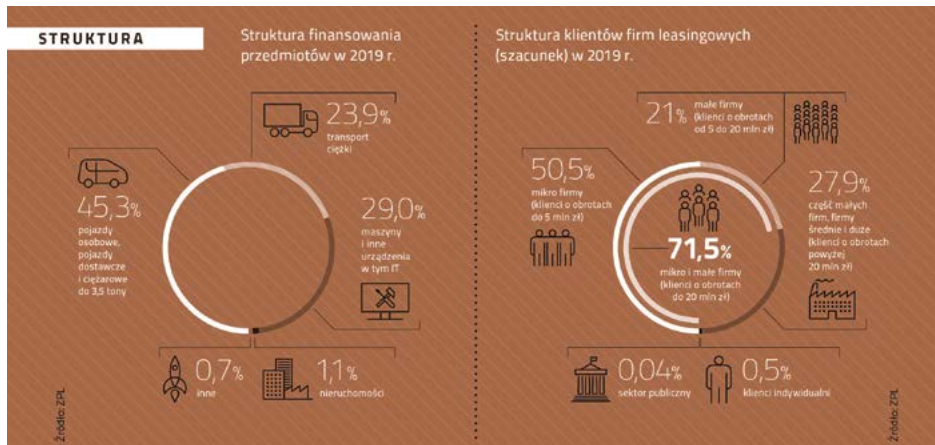
prawnych wdrażanych przez Unię Europejską (przepisy o Pakiecie Mobilności oraz o pracownikach delegowanych). Niekorzystne dla polskich firm transportowych zmiany przełożyły się na istotne obniżenie panujących wśród nich nastrojów i ograniczenie inwestycji w III i IV kw. 2019. Skutkiem tego 2019 r. zakończył się ujemną dynamiką (-4,6% r/r) w zakresie finansowania środków transportu ciężkiego. Klienci firm leasingowych przy pomocy leasingu i pożyczki inwestycyjnej sfinansowali takie aktywa jak ciągniki siodłowe, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, naczepy/przyczepy, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego o łącznej wartości 18,6 mld zł.

## Finansowanie istotne dla MŚP

Dostęp do zewnętrznego finansowania nie jest głównym zmartwieniem ani polskich, ani europejskich przedsiębiorców z sektora MŚP. Według najnowszych wyników badania<sup>1)</sup>, zrealizowanego pod koniec ubiegłego roku przez Komisję Europejską (KE) we wszystkich krajach UE (SAFE 2019), leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania dla 63% małych i średnich firm działających w Polsce. W ciągu ostatnich sześciu lat branża leasingowa znacząco poprawiła swoje wyniki, w przeciwieństwie do kredytów bankowych. Jeszcze w 2014 r. był istotny dla 54% polskich MŚP, a w 2019 r. odsetek ten wzrósł o 9 punktów procentowych. Wzrost portfela nastąpił mimo spadku produkcji.

Komisja Europejska podaje również, że znaczenie linii kredytowej lub kredytu w rachunku bieżącym, kredytu kupieckiego i kredytu bankowego zmalało od 2015 r. Dla przykładu, ostatni wymieniony instrument, w latach 2014-2019, zanotował 14-procentowy spadek istotności.

Leasing jest preferowany ze względu na szybkość dostarczenia kapitału, profesjonalizm, finansowanie aktywów, finansowanie rzeczywistego elementu potrzebnego do prowadzenia działalności gospodarczej, dobre polityki ryzyka, bezpieczne, ale też szybko reagujące finansowanie, dzielące ryzyko pomiędzy podmiot gospodarczy i leasingodawcę. Dzięki temu leasing był, jest i będzie bardzo istotnym elementem finansowania.



## Duży apetyt na maszyny i IT

W 2019 r. rozwijał się natomiast sektor finansowania maszyn i IT, który tworzy wprost polskie PKB. W ubiegłym roku przedsiębiorcy przy pomocy leasingodawców sfinansowali swoje inwestycje w maszyny i urządzenia oraz IT o łącznej wartości 22,6 mld zł, co skutkowało 4-procentowym wzrostem r/r. Dane polskiej branży leasingowej odzwierciedlają bardzo dobre wyniki produkcji przemysłowej, solidny wzrost gospodarczy oparty o popyt krajowy oraz wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych w polskich firmach.

– W 2019 r. minęliśmy „górkę” w finansowaniu inwestycji środkami unijnymi. Wykorzystanie funduszy unijnych wyniosło 52,4 mld zł vs 48,6 mld zł za 2018. Jednak wolniej niż w poprzedniej perspektywie finansowej przygotowujemy projekty unijne. Na koniec 2019 r. mieliśmy zaakceptowane projekty stanowiące 78,5% łącznej puli spójności. W poprzedniej perspektywie było to 84%, czyli mamy sporą część puli do zagospodarowania. Na tym etapie (6. rok trwania perspektywy) jesteśmy poniżej tempa z perspektywy finansowej

z lat 2007-2013. Do końca 2019 wypłacono środki stanowiące 42,5% całości perspektywy finansowej 2014-2020. Mamy więc przed sobą jeszcze trzy lata z wysokimi



Fot. Volvo Trucks

Niekorzystne dla polskich firm transportowych zmiany przełożyły się na obniżenie panujących wśród nich nastrojów i ograniczenie inwestycji w III i IV kw. Skutkiem tego 2019 r. zakończył się ujemną dynamiką (-4,6% r/r) w zakresie finansowania środków transportu ciężkiego

poziomami wypłat unijnych – zauważył podczas konferencji prasowej ZPL Marcin Nieplowicz, dyrektor ds. statystyki i monitorowania rynku ZPL.

## Co nas czeka w 2020 roku

Na poszczególne segmenty leasingu wpływa to co dzieje się w gospodarce. Popyt

<sup>1)</sup> Źródło: Komisja Europejska, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). 2019

Fot. Pixabay



W 2019 r. przedsiębiorcy zarejestrowali 6 930 elektrycznych samochodów osobowych, z czego 50% pojazdów zarejestrowały firmy leasingowe, 17% firmy CFM, 10% dealerzy, 4% importerzy/producenti, 1% firmy rent a car, 18% pozostali

konsumpcyjny w ostatnich 2-3 latach rósł, wzrost gospodarczy był wysoki, mieliśmy jeden z najwyższych w UE wzrost PKB. Wzrost konsumpcji w 2019 r. wyniósł 4%, a wynikał z dobrej sytuacji na rynku pracy, wzrostu płac, bardzo dobrych nastrojów i transferów socjalnych.

Według kwartalnego odczytu badania koniunktury branży leasingowej, realizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych zrzeszonych w ZPL, w I kwartale 2020 r. ankietowani oczekują stabilizacji zatrudnienia. Widzą przy tym nieznaczne pogorszenie jakości portfela. Jednocześnie eksperci spodziewają się istotnego przyspieszenia aktywności sprzedażowej z początkiem 2020 r. 54% badanych firm twierdzi, że aktywność rynkowa i portfel powinny w najbliższym kwartale wzrosnąć.

Leasingodawcy spodziewają się wyższego poziomu finansowania dla większości badanych grup środków trwałych, przede wszystkim samochodów osobowych i lekkich dostawczych. Co do sektora transportu ciężkiego, ich oczekiwania są co najwyżej umiarkowanie pozytywne. Natomiast liczą na rozwój leasingu maszyn i urządzeń, choć nie tak duży jak w 2019 r. Spodziewają się też 40-procentowego wzrostu w sektorze nieruchomości za sprawą umów leżących już na biurkach.

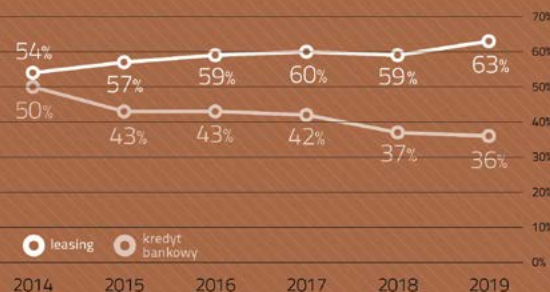
Tak więc, przewidywane jest umiarkowane odbicie na rynku leasingu w 2020 r. Jego dynamika na poziomie 6,3% będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. Branża leasingowa udziela łącznego finansowania o wartości przekraczającej 82,7 mld zł, więc może nieznacznie przekroczyć rekordową wartość rynku leasingu z 2018 r.

**K**lienci firm leasingowych najczęściej finansowali pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony (45,3% udziału w strukturze rynku). Na drugim miejscu znalazły się maszyny i inne urządzenia, w tym IT (29%), a na trzecim – środki transportu ciężkiego (23,9%).

#### BADANIA KOMISJI EUROPEJSKIEJ (SAFE 2019)



Istotność leasingu i kredytu bankowego dla MŚP (Polska)



Źródło: ZPL, za Komisję Europejską. Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), 2019

## W poszczególnych sektorach

Chociaż rozwój gospodarczy będzie wspierał zakupy aut osobowych, to jednak sektor motoryzacyjny rozpoczyna proces głębokiej transformacji, co przyhamuje popyt na nowe auta osobowe w Polsce w 2020 r. Negatywny wpływ na wzrost popytu ma również problem z pozyskiwaniem nowych pracowników przez firmy, i to mimo oczekiwanego wzrostu PKB na poziomie 3,5%. Z tych to powodów ZPL przewiduje, że w tym roku finansowanie samochodów lekkich wzrośnie o około 8%. Na rozwój popytu powinny wpłynąć: spadek kupna aut spowodowanym zza granicy na rzecz nowych, rozwój *carsharingu*, wzrost sprzedaży aut elektrycz-

niących, co w dużej mierze związane jest z nowymi normami emisji spalin, które weszły w życie 1 stycznia 2020 r.

Sektor transportu drogowego w tym roku pozostanie pod presją niekorzystnych zmian prawnych wdrażanych przez EU oraz wciąż niskiego wzrostu gospodarczego w strefie euro. Polskie firmy z tego sektora w 2/3 swoje usługi świadczą na terenie Europy i dominują na jej terenie, a popyt na nowe ciężarówki zależy od koniunktury na tym obszarze. Niestety, w związku z nowymi ograniczeniami prawnymi bardzo pogorszyły się nastroje firm transportowych i spadły inwestycje, co widać w rejestracjach nowych ciągników – spadki rządu 30%. W tym roku oczekiwany jest niewielki wzrost, nieco przekraczający 2%, choć cały czas presja zmian prawnych będzie

cięższa na firmach. Dlatego bardziej myślą o przetrwaniu na rynku, niż o rozwoju. Może im pomóc przewidywany niewielki wzrost gospodarczy w strefie euro. Optymistyczne jest to, że w styczniu plany bardzo wzrosły i poprawia się ocena popytu na usługi transportowe.

Wzrost popytu krajowego skorelowany będzie z dalszym wzrostem produkcji przemysłowej oraz wzrostem finansowania maszyn. Stopniowy spadek liczby osób pracujących przełoży się na nasilenie procesów automatyzacji i robotyzacji. Z kolei finansowanie maszyn budowlanych pozostanie pod presją niższych inwestycji publicznych, ale też będzie wiązało się z poziomem wykorzystania środków unijnych. |

Opr. Elżbieta Haber

*W celu udowodnienia przeprowadzonej weryfikacji kontrahenta należy wygenerować plik pdf zawierający informację o sprawdzaniu wykazu w konkretnym dniu na wybrany dzień i zachować go w formie elektronicznej (np. zrobić zrzut ekranu) lub wydrukować*

Fot. Pixabay

# BIAŁA LISTA – JAK ZABEZPIECZYĆ SIĘ PRZED KONTROLĄ...

## INFORMACJE OGÓLNE

Od 1 stycznia 2020 r. każda płatność wynikająca z TRANSAKCJI o wartości powyżej 15 tys. zł powinna trafiać na jeden z zarejestrowanych rachunków na białej liście. W przeciwnym wypadku nabywca nie zaliczy wydatku do kosztów uzyskania przychodu (w PIT lub CIT) i dodatkowo odpowie solidarnie z dostawcą za nierozliczony VAT z tytułu danej transakcji.

Oczywiście, w celu „ułatwienia” prowadzenia działalności ustawodawca skorzystał ze słowa „transakcja”. **Jest to tak szerokie pojęcie, że można poddać pod wątpliwość czy to aby nie zamierzony wybieg.** Zagadnienie powyższe stwarza pewne problemy interpretacyjne i (niestety) do dnia dzisiejszego nie doczekało się rozwiązania. A więc można zadać sobie pytanie: Jak rozumieć słowo „transakcja”? Czy zamówienie podzielone na kilka faktur to już jedna transakcja, czy może kilka niezależnych zamówień-faktur?

Co do drugiej części artykułu, odwołujemy się w niej do stosunkowo czytelnego dla podatnika pojęcia „faktury”, ale część pierwsza to mgliste i niezdefiniowane w przepisach podatkowych pojęcie „transakcji”. Biorąc pod uwagę powyższe, zwracamy uwagę, że z ostrożności należałoby dokumentować każdą powtarzalną czynność gospodarczą, która może w bliżej nieokreślonej przyszłości stanowić kwotę 15 tys. jako objętą białą listą.

**P**rzedsiębiorcy, którzy wpłacają zaliczki, muszą ustalić wartość całej transakcji, której dotyczy płatność. Jeśli przekracza ona 15 tys. zł, to wpłata musi być regulowana przelewem na rachunek widniejący na białej liście.

### Jak potwierdzić sprawdzenie konta na białej liście

W celu udowodnienia przeprowadzonej weryfikacji kontrahenta należy wygenerować plik pdf zawierający informację o sprawdzaniu wykazu w konkretnym dniu na wybrany dzień i zachować go w formie elektronicznej (np. zrobić zrzut ekranu) lub wydrukować. Wykaz jest aktualizowany przez szefa KAS raz na dobę, w każdy dzień roboczy (w godz. 22.00-00:00). Rachunki bankowe w wykazie są

widoczne następnego dnia po aktualizacji danych podatnika w bazach danych KAS. Zgłoszenia aktualizacyjne, tj. NIP-2, NIP-7, NIP-8 lub przez wnioski CEIDG-1 są obsługiwane niezwłocznie, nie później niż w ciągu 3 dni roboczych od dnia ich wpływu do urzędu skarbowego.

### Przypadek zleceń przelewów odroczonej

Minister wyjaśnił, że przy odroczonej płatności lub stałych zleceniach przedsiębiorcy powinni weryfikować, czy rachunek

znajduje się na białej liście **tylko w dniu, w którym składają zlecenie przelewu** z odroczonym terminem płatności lub zlecenie stałe. Nie ma natomiast znaczenia, na jaki okres zostały odroczone płatności, bądź jaki okres jest objęty zleceniem stałym.

## Zaliczki

Przedsiębiorcy, którzy wpłacają zaliczki, muszą ustalić wartość całej transakcji, której dotyczy płatność. Jeśli przekracza ona 15 tys. zł, to wpłata musi być regulowana przelewem na rachunek widniejący na białej liście. Z objaśnień wynika, że sankcje podatkowe będą mogły dotyczyć również potrąceń wierzytelności przez przedsiębiorców, jeśli wartość całej wie-

**W**ychodząc naprzeciw oczekiwaniom podatników, urzędnicy z Ministerstwa Finansów opublikowali stosowny wzór zawiadomienia, które należy złożyć do 3 dni od dokonania płatności na rachunek, który nie był objęty białą listą. Nosi on nazwę formularza ZAW-NR.

rytelności przez potrąceniem przekracza 15 tys. zł.

## Przypadek kontrahenta zagranicznego – nie każdy – ale musimy sprawdzić

Z objaśnień Ministerstwa Finansów wynika, że przedsiębiorca, zanim kupi towar lub usługę od zagranicznej firmy, musi najpierw sprawdzić jej status podatkowy. Jeśli kontrahent posługuje się np. niemieckim NIP-em i dostarcza towary wewnątrzspółnotowo lub dochodzi do importu usług na terytorium Polski, to przepisy o białej liście nie będą stosowane.

– *Nie ma tutaj znaczenia sytuacja, w której taki dostawca ma ewentualnie rachunek w polskim banku z uwagi na fakt zarejestrowania dla innych celów czy innych transakcji* – podkreślił minister finansów.

Przepisy o białej liście mają natomiast zastosowanie, jeżeli zagraniczny przedsiębiorca wykonuje transakcje opodatkowane w naszym kraju. To oznacza, że jeśli z jakiegoś powodu nie założył on w Polsce rachunku bankowego lub imiennego w SKOK, to płatność na jego zagraniczne konto może pociągnąć za sobą konsekwencje dla polskiego nabywcy.

Zasadniczo numery obcych rachunków bankowych są podawane w zgłoszeniach

rejestracyjnych do urzędu skarbowego. Jeśli więc polski przedsiębiorca wpłaci na zagraniczne konto więcej niż 15 tys. zł, to powinien złożyć zawiadomienie o płatności do urzędu skarbowego właściwego dla kontrahenta.

## Rachunki wirtualne

Minister potwierdził, że rachunki wirtualne (tzw. subrachunki przypisywane do poszczególnych klientów danego usługodawcy, np. dostawcy mediów) nie trafią na białą listę. Nabywca, który wpisze ich numer w wykazie, otrzyma jednak informację, czy są one powiązane z właściwym rachunkiem rozliczeniowym danej firmy. Wpłata będzie traktowana jakby

trafiła na konto podstawowe. Nie będą więc stosowane sankcje podatkowe.

## Internetowy handel oraz karty kredytowe

Z objaśnień wynika, że wbrew wcześniejszym obawom, sankcje nie obejmą płatności kartami kredytowymi ani transakcji internetowych realizowanych przez elektronicznych pośredników, takich jak Blue Media czy PayPal. Minister odwołał się do ustawy o usłu-



*Jeśli polski przedsiębiorca wpłaci na zagraniczne konto więcej niż 15 tys. zł, to powinien złożyć zawiadomienie o płatności do urzędu skarbowego właściwego dla kontrahenta*



Jarosław Bokiewicz

gach płatniczych z 19 sierpnia 2011 r. (t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 659 ze zm.) i wyjaśnił, że takich płatności nie można traktować jak klasycznych przelewów bankowych.

## Pytanie zasadnicze

Co w przypadku, kiedy dokonamy płatności na rachunek, którego nie ma na białej liście?

Odpowiedź jest prosta – należy złożyć ZAWIADOMIENIE.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom podatników, urzędnicy z Ministerstwa Finansów opublikowali stosowny wzór zawiadomienia, **które należy złożyć do 3 dni od dokonania płatności na rachunek, który nie był objęty białą listą**. Nosi on nazwę formularza „ZAW-NR” i jest podzielony na pięć zasadniczych części:

- I w pierwszej podatek określa organ, do którego składane jest zawiadomienie, cel jego złożenia (urzędnicy dopuszczają zarówno „złożenie” zawiadomienia, jak i jego „korektę”, jak w przypadku deklaracji podatkowych, a także podstawę prawną do złożenia takiego zawiadomienia),
- II część druga to dane identyfikacyjne podatnika wraz z jego adresem,
- III w części trzeciej z kolei określamy dane „wystawcy faktury wskazane na fakturze” – tutaj również chodzi o nazwę, numer NIP i adres prowadzonej działalności,
- IV część czwarta to szczegółowa informacja na temat dokonywanych płatności – dane dotyczące rachunku bankowego (z podziałem na rachunki polskie i zagraniczne), wysokości płatności skierowanej na taki rachunek oraz daty zlecenia przelewu,
- V ostatnia część zawiadomienia to miejsce na podpis podatnika bądź reprezentującej go osoby.

Zgodnie z uzasadnieniem do rozporządzenia, zawiadomienie składa się pisemnie lub elektronicznie. I

Jarosław Bokiewicz,  
ekspert prawa transportowego  
oraz ochrony danych osobowych,  
Kancelaria Transportowa  
LEGALTRUCK



# NAJNOWSZE ZMIANY W USTAWIE O TERMINACH ZAPŁATY W TRANSAKCJACH HANDLOWYCH I ICH SKUTKI DLA BRANŻY TSL



Fot. Pixabay

Branża TSL od dawna boryka się z problemem zatorów płatniczych. Opóźnienie płatności w jednej firmie może spowodować opóźnienia u całego szeregu jej usługodawców. Od stycznia 2020 r. znacząco zmieniły się przepisy ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, co w założeniu powinno poprawić płatności faktur. Jakie przepisy uległy zmianie i jaki będzie to miało wpływ na branżę transportową?

**19** lipca 2019 r. Sejm uchwalił ustawę o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych (Dz.U. z 2019 r. poz. 1649). Jest to kompleksowa regulacja, która dokonuje zmian w szeregu innych ustaw, co w zamyśle ustawodawcy powinno ograniczyć zatory płatnicze. Jedną ze zmienianych ustaw jest ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, która od 1 stycznia 2020 r. nosi szumną nazwę ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Oprócz zmiany nazwy, ustawa zawiera szereg zmian, które w założeniu powinny poprawić płatności faktur. Poniżej omówimy najważniejsze zmiany, które powinny mieć pozytywny wpływ na branżę TSL.

## Zmiana stawek za opóźnienie

Pierwszą ze zmian jest zmiana stawek odsetek za opóźnienie w transakcjach handlo-

wych. W przypadku transakcji handlowych, w których dłużnikiem nie jest podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym (prawie wszystkie transakcje handlowe w transporcie) odsetki będą stanowić sumę stopy referencyjnej NBP i dziesięciu punktów procentowych, czyli na obecną chwilę 11,5% w skali roku. Jest to wzrost odsetek o 2% w stosunku do dotychczasowych zasad. Nowe stawki odsetek będą miały zastosowanie dla transakcji, których stały się wymagalne po dniu 1 stycznia 2020 r. W praktyce oznacza to, że nowe odsetki zastosujemy do faktur, których termin płatności upłynął po dniu 1 stycznia 2020 r.

## Ocena uczciwości postanowień umowy

Dotychczas przepisy przewidywały, że termin zapłaty nie może przekraczać 60 dni, chyba że strony ustalą inaczej, o ile to ustalenie nie jest rażąco nieuczciwe wo-

bec wierzyciela. Uczciwość była oceniana m.in. pod kątem rażących odstępstw od dobrych praktyk handlowych, właściwości towaru lub usługi, które są przedmiotem transakcji handlowej. Nowe zmiany do tego katalogu dodały czas potrzebny na zbycie towaru przez dłużnika na rzecz osób trzecich oraz dostosowanie harmonogramu dostawy towarów lub wykonania usługi w częściach do harmonogramu spełniania odpowiadających im części świadczenia pieniężnego. Dodatkowo, to na dłużniku spoczywa teraz ciężar udowodnienia, że zbyt długi termin nie jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela.

## Duży przedsiębiorca a terminy zapłaty

Kolejną zmianą jest wprowadzenie rozróżnienia przedsiębiorców na dużych przedsiębiorców oraz w ramach osobnej

Fot. Pixabay



*Na dłużniku spoczywa obecnie ciężar udowodnienia, że zbyt długi termin nie jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela*

podgrupy: mikroprzedsiębiorców, małych przedsiębiorców i średnich przedsiębiorców. W wielkim uproszczeniu, mikroprzedsiębiorcy, mali przedsiębiorcy i średni przedsiębiorcy to podmioty, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których obrót nie przekracza 50 mln euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln euro. Wszyscy pozostali to duzi przedsiębiorcy. Jakie znaczenie ma wprowadzenie tego rozróżnienia?

Jeżeli dłużnikiem zobowiązany do zapłaty będzie duży przedsiębiorca, a wierzycielem będzie mikroprzedsiębiorca, mały przedsiębiorca albo średni przedsiębiorca, termin

zapłaty określony w umowie nie będzie mógł przekraczać 60 dni liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi. Nie ma przy tym znaczenia, czy dłuższy termin byłby rażąco nieuczciwy czy nie. Duży przedsiębiorca ma zakaz stosowania terminu dłuższego niż 60 dni.

## Rekompensata wyższa niż 40 euro

Dotychczas wierzyciel miał prawo do zryczałtowanej rekompensaty za koszty odzyskiwania należności w kwocie 40 euro. Od stycznia 2020 r. wysokość rekompensaty zależy od wartości świadczenia pieniężnego:

- l 40 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego nie przekracza 5 tys. zł;
- l 70 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego jest wyższa niż 5 tys. zł, ale niższa niż 50 tys. zł;
- l 100 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego jest równa lub wyższa od 50 tys. zł.

**W** przypadku transakcji handlowych, w których dłużnikiem nie jest podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym, odsetki będą stanowić sumę stopy referencyjnej NBP i dziesięciu punktów procentowych, czyli na obecną chwilę 11,5% w skali roku.

Wzrost kwot nie jest znaczący, ale potrzeba wzrostu rekompensaty istniała od dawna, zwłaszcza w sytuacji ustawicznego wzrostu cen i spadku siły nabywczej pieniądza. Jeśli jednakże wierzyciel chciałby sprzedać roszczenie o rekompensatę np. firmie windykacyjnej, to warto aby wiedział, że od stycznia takie roszczenie nie może już być zbyte.

## Sprawozdanie o stosowanych terminach zapłaty

Ciekawym, nowym obowiązkiem jest obowiązek składania ministrowi właściwemu do spraw gospodarki, corocznego sprawozdania o stosowanych w poprzednim roku kalendarzowym terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Obowiązkiem objęci są kierownicy przedsiębiorstw, których przychód przekroczył 50 mln euro oraz kierownicy każdej ze spółek wchodzących w skład grup kapitałowych, bez względu na wysokość osiągniętych przychodów. Sprawozdanie ma być składane elektronicznie, w terminie do dnia 31 stycznia każdego

roku za rok ubiegły. Ma zawierać m.in. wyszczególnienie wartości świadczeń pieniężnych w określonych grupach terminów – odpowiednio do 30, 60, 120 dni, oraz powyżej 120 dni. Warto pamiętać, że niezłożenie sprawozdania w terminie zagrożone jest karą grzywny.

## Zakaz nadmiernego opóźnienia się ze spłatą

Kolejną nowością w znowelizowanej ustawie jest zakaz nadmiernego opóźnienia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego. Nadmierne opóźnienie się ze spłatą ma miejsce w przypadku, gdy w okresie 3 kolejnych miesięcy suma wartości świadczeń pieniężnych niespełnionych oraz spełnionych po terminie przez przedsiębiorcę wynosi co najmniej 2 mln zł. Postępowanie w sprawie nadmiernego opóźnienia się prowadzi z urzędu prezes UOKiK. Elementem postępowania może być kontrola przedsiębiorcy, która może zakończyć się karą administracyjną. Wysokość kary zależy od wartości świad-

czeń pieniężnych spełnionych po terminie bądź niespełnionych, stawki odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych i okresu przez jaki podmiot spóźnił się ze świadczeniem pieniężnym.

## Chmura i Partnerzy

RADCOWIE PRAWNI SP. P.

KANCELARIA  
CHMURA I PARTNERZY  
RADCOWIE PRAWNI SP. P.

Jest zespołem wysoko wykwalifikowanych, zaangażowanych prawników wyróżniających się doświadczeniem, specjalizujących się w kompleksowej obsłudze prawnej przedsiębiorców, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów działających w branży TSL. Wieloletnie doświadczenie zawodowe połączone z wiedzą merytoryczną, gwarantuje klientom kancelarii ochronę ich interesów na każdym etapie realizacji ich celów biznesowych.



Cezary Młotek

Kara, o której mowa powyżej, może wpłynąć niekorzystnie na kondycję przedsiębiorstwa borykającego się z problemami finansowymi, ponieważ jeszcze bardziej powiększy zadłużenie. Jeśli uwzględnimy, że podmioty publiczne z mocy prawa nie podlegają procedurze związanej z nadmiernym opóźnieniem, analiza tej zmiany może doprowadzić do wniosku, że zasadniczym jej celem nie jest poprawa płatności, a przede wszystkim cel fiskalny.

Zmiany, które zostały przedstawione powyżej, są jedynie najważniejszymi zmianami związanymi z planem ograniczenia zatorów płatniczych, i tylko w obrębie ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Finalnie będą one miały mniejszy lub

Duży przedsiębiorca ma zakaz stosowania dłuższego terminu zapłaty niż 60 dni



Fot. Fotolia

większy wpływ na branżę transportową. Całokształt tych zmian można ocenić pozytywnie, mimo elementów fiskalnych, które znalazły się wśród zmian. Jednakże każdy przedsiębiorca będzie musiał indywidualnie ocenić, czy zmiany te wpłyną na prowadzoną przez niego działalność pozytywnie czy negatywnie. l

Cezary Młotek,  
radca prawny z Kancelarii  
Chmura i Partnerzy Radcowie Prawni sp. p.,  
specjalizujący się m.in.  
w prawie transportowym



## PRZED JAKI SĄD POZWAĆ DŁUŻNIKA

Zarobkowy przewóz towarów pojazdami z jednego państwa (miejsce przyjęcia przesyłki) na teren innego (miejsce dostawy), gdy przynajmniej jedno z tych państw przystąpiło do konwencji CMR (konwencja o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów – Genewa 1956 r.), determinuje wykorzystywanie – przy okazji sporu na tle wykonania zlecenia – zapisów wspomnianego aktu prawnego.

Zapisy konwencji mają na celu ujedynolicić sytuację współpracujących ze sobą podmiotów z uwagi na między państwowy charakter działalności przewoźników. Spory pomiędzy spedytorami a przewoźnikami; czy przewoźnikami a podwykonawcami niewątpliwie stoją w opozycji do postulatu pewnego i płynnego prowadzenia zarobkowej działalności, jednak – jak się wydaje – są immanentnym elementem działalności gospodarczej o tym profilu. Ujmując rzecz kolokwialnie – kwiaciarz będzie borykał się z nietrwałością sprzedawanego towaru, gastronom z utrzymaniem jego świeżości, a przewoźnik tudzież spedytor z notami obciążającymi, niekończącymi się regresami roszczeń, wstrzymanymi wydatkami frachtów.

### Wybór sądu właściwego

Powyższe wynika ze specyfiki oferowanej usługi i związanej z nią wielopodmiotowości. Spór sądowy, choć wydaje się być opcją odległą i ostateczną, może niezadko uchronić podmiot od utraty płynności finansowej. Problematyczna jednak może okazać się kwestia zupełnie wstępna, tj. wybór sądu właściwego do rozpoznania sporu. Powyższe, czyli kwestia jurysdykcji

jest o tyle znacząca, że zainicjowanie sprawy przed sądem niewłaściwym stanowi o odrzuceniu pozwu (względy formalne, bez wchodzenia w merytorykę).

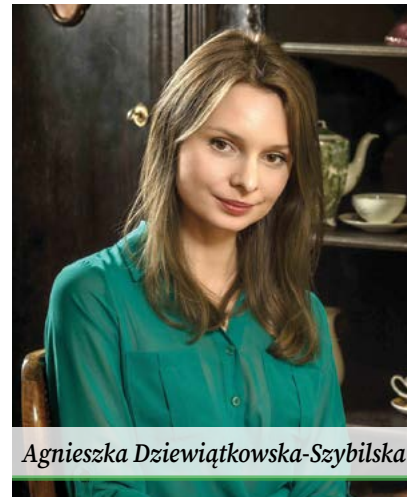
Zatem sądem właściwym dla sporów, które wynikają z przewozów podlegających konwencji będzie:

1. sąd państwa które przystąpiło do konwencji, o ile strony uprzednio umówiły się na to (tzw. umowa prorogacyjna);
2. sąd właściwy dla pozwanego z uwagi na jego stałe miejsce zamieszkania, główną siedzibę, ewentualnie filię lub agencję, za pośrednictwem której zawarto umowę o przewóz;
3. sąd właściwy dla miejsca przyjęcia towaru;
4. sąd właściwy dla miejsca dostawy.

### Status umowy prorogacyjnej

Świetnie, mamy więc swobodę w wyborze sądu pomiędzy opcjami od 1-4? Otóż, nie do końca. Tu właśnie, pojawia się tak kojarzone z prawnikami stwierdzenie: „To zależy...”. O ile bowiem sądy położone w oparciu o wskaźnik opisany w punkcie od 2-4 są sobie równe w tym sensie, że powód istotnie ma możliwość wytoczenia powódz-

twa przed każdym z nich wedle swojej woli, o tyle status umowy prorogacyjnej budzi wątpliwości wśród przedstawicieli doktryny oraz judykatury. Prawnicy spierają się, czy tzw. umowa na sąd wyłącza skorzystanie z opcji od 2 do 4, czy może jest ona równorzędna z innymi warunkami.



Agnieszka Dziewiątkowska-Szybilska

– Kwestią dyskusyjną jest to, czy umowa prorogacyjna wyłącza możliwość wniesienia powództwa przed sąd innego państwa. Dominuje pogląd, w myśl którego jurysdykcja wynikająca z porozumienia uzupełnia jedynie regulację konwencyjną (stanowisko takie zajmuje m.in. M.A. Clarke, *International Carriage of Goods...*, s. 162; *Tribunal de Commerce d'Anvers* w wyroku z dnia 8 listopada 2013 r., ETL 2014, s. 222). Stwarza zatem powodowi możliwość wytoczenia powództwa przed sądem państwa-strony Konwencji, innego niż państwo miejsca zamieszkania (siedziby) pozwanego lub jego filii (agencji) oraz państw przyjęcia towaru do przewozu i jego dostawy, nie wyłączając jednak możliwości skierowania powództwa do sądów tych państw. Stanowisko takie nie jest jednak przekonujące. Jest ono sprzeczne z powszechnie przyjmowaną zasadą swobody stron w zakresie wyboru jurysdykcji. Jego przyjęcie marginalizuje umowę prorogacyjną.<sup>11)</sup>

Z tą niepewnością należy Szanownego Czytelnika pozostawić i nie jest to prawnicza złośliwość... Stan faktyczny bowiem każdorazowo winien zostać zbadany przez profesjonalistę, który rozważy wszystkie opcje i zobowiązany chronić interes swojego klienta, zarekomenduje opcję dla niego najkorzystniejszą. |

advokat Agnieszka  
Dziewiątkowska-Szybilska  
Kancelaria Transportowa LEGALTRANS

<sup>11)</sup> Ambrożuk Dorota i Wesolowski Krzysztof. Załącznik Art. 31. W: Konwencja o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR). Komentarz. LEX, 2015. v



Pierwszy pociąg „na wodorce” pojawił się w Dolnej Saksonii, w Niemczech we wrześniu 2018 r. Był to pasażerski dwuczłonowy model Coradia iLint dla ruchu regionalnego, wyprodukowany w zakładach francuskiego koncernu Alstom

Fot. Alstom

## „ZIELONA” KOLEJ NA WODORZE

Zatwierdzony 13 grudnia 2019 r. przez Komisję Europejską „Europejski Zielony Ład” („European Green Deal”), czyli plan zakładający przez Unię Europejską osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 r., objął także transport. Branża ta powinna ograniczyć emisję gazów cieplarnianych w okresie następnych 30 lat o 90%. Rząd polski, ze względu na nasze uzależnienie od paliw kopalnianych, wstrzymał się na razie z przyjęciem tego dokumentu. Do realizacji tego celu gotowa jest natomiast nasza branża kolejowa, przede wszystkim jej sektor przewozów towarowych.

**K**oncepcje zeroemisyjnego transportu na kolei pojawiła się w Polsce w połowie 2018 r. Wówczas to PKP Cargo i Jastrzębska Spółka Węglowa podpisały list intencyjny w sprawie stworzenia taboru kolejowego zasilanego paliwem wodorowym. Konkretnie chodziło o produkcję wagonów i lokomotyw manewrowych o napędzie wodorowym. – *Spółka nasza stawia na wodór jako paliwo przyszłości. (...) Badamy możliwości wykorzystania wodoru wyodrębnionego z gazu koksowniczego, który jest produktem ubocznym procesu koksowania* – mówił Daniel Ozon, prezes JSW podczas Kongresu Impact 18 – *Dążymy do wykorzystania gazu koksowniczego do produkcji czystego wodoru, który mógłby w przyszłości stać się również bezemisyjnym paliwem napędowym dla nowoczesnego taboru PKP CARGO* – dodaje.

### Wytyczanie szlaku

Największy polski kolejowy przewoźnik towarowy dostrzegł korzyści z wprowadzenia na rynek taborowy lokomotyw wodorowych. – *Oprócz jakże ważnego, pozytywnego*

*oddziaływania na środowisko i efektu ekonomicznego, pozwoli nam to zwiększyć bezpieczeństwo energetyczne poprzez dywersyfikację źródeł zasilania* – wyjaśniał prezes zarządu PKP Cargo Czesław Warszewicz. Dodął też, że choć pierwsze lokomotywy napędzane wodorem jeżdżą już w Europie Zachodniej, cała myśl tech-

*i wielkość ładunku, można wybudować magazyny z paliwem wodorowym na ściśle wyznaczonych stacjach końcowych* – twierdzi.

Do porozumienia JSW i PKP Cargo kilka miesięcy później dołączył producent wagonów H. Cegielski Fabryka Pojazdów Szynowych. W Poznaniu powstać mają

**W**prowadzenie na rynek lokomotyw wodorowych, oprócz pozytywnego oddziaływania na środowisko i efektu ekonomicznego, pozwoli PKP Cargo zwiększyć bezpieczeństwo energetyczne poprzez dywersyfikację źródeł zasilania.

nologiczna w tym zakresie, nie mówiąc już o paliwie, jest dostępna w Polsce. – *Pozwoli to na niezależenie się od licencji zagranicznych. Jako przewoźnik możemy też pomóc w rozwiązaniu kwestii przewozu i magazynowania. Ponieważ wiele naszych pociągów, przewożących np. węgiel do elektrowni, kursuje w sposób bardzo przewidywalny, jeśli chodzi o relację, czas*

pierwsze w kraju lokomotywy o napędzie wodorowym. Cegielski zamierza wykorzystać doświadczenie z projektu realizowanego z PKP Cargo przy produkcji i rozwoju taboru pasażerskiego. Szlakiem wytyczonym przez JSW, PKP Cargo i Zakłady H. Cegielski zmierzać dążyć Pesa Bydgoszcz i PKN Orlen. Podczas konferencji organizowanej przez Krajową Agencję Poszanowa-

**W** maju 2019 r. w Niemczech złożono przełomowe zamówienie na 27 pociągów zasilanych wodorem. Alstom dostarczy składy kolejowe dla przewoźnika RMV. Będą one poruszały się w regionie Ren – Men.

nia Energi, w grudniu 2019 r. obie te firmy podpisały list intencyjny na rzecz współpracy przy rozwoju technologii transportu zeroemisyjnego. Efektem tego współdziałania ma być opracowanie przez Pesę pojazdu szynowego wyposażonego w napęd oparty na wodorowych ogniwach paliwowych. – *Jesteśmy świadomi zachodzących zmian. Podobnie jak inne koncerny paliwowe przygotowujemy się do transformacji energetycznej. (...) Podjęliśmy już decyzję o budowie instalacji do oczyszczania wodoru, która powstanie w zakładzie w Trzebinii, należącym do spółki Orlen Południe. Rozpoczęcie produkcji czystego paliwa wodorowego, które wykorzystywane będzie do napędu pojazdów elektrycznych, w tym lokomotyw, planowane jest w 2021 roku –* poinformował Daniel Obajtek, prezes PKN Orlen.

## Do gry włącza się UTK

Produkcją taboru kolejowego zasilanego wodorem zainteresowany jest także Newag. – *W perspektywie kilku najbliższych lat nie wykluczamy naszego zaangażowania w budowę prototypowych pojazdów z tym napędem –* stwierdził Józef Michalik, wiceprezes tej spółki. Nad lokomotywą wodorową pracuje Lotos Kolej, który podpisał umowę o współpracy z Politechniką Warszawską. W tym kontekście należy również odnotować inicjatywę członków Klastra Technolo-

gii Wodorowych i Czystych Technologii Węglowych, o której donosił w grudniu ubiegłego roku portal trójmiasto.pl. W ambitnych planach tego Klastra jest stworzenie wodorowej linii kolejowej na Hel. Jeszcze w tym roku miałyby wyru-



*Polski pilotażowy projekt powinien objąć przynajmniej trzy podmioty: producenta wodoru, producenta taboru i przewoźnika kolejowego, który będzie wykorzystywał napędzany wodorem pojazd. Taki projekt pozwoli na kompletne przetestowanie napędu w praktyce*

czyć pierwsza lokomotywa wodorowa z Trójmiasta na Hel. W ramach testowania paliwa ekologicznego, bezemisyjnego, wodorowy pociąg jeździłby przez miesiąc po trasie na Hel. Jak donosił „Rynek Kolejowy”, w projekt „uwodorowienia” linii kolejowej 213 zamierza zaangażować się spółka PKP Energetyka, gotowa zbudować na Półwyspie Helskim stacje magazynowania i dystrybucji wodoru.

*i powinien przyczynić się do popularyzacji nowoczesnych i ekologicznych rozwiązań –* mówił dr inż. Ignacy Góra, prezes UTK. Podczas tego spotkania Urząd przedstawił inicjatywę opracowania strategii wdrażania napędu wodorowego w naszym kraju i aktualizacji „Strategii na rzecz zrównoważonego rozwoju transportu”.

## Na Zachodzie już jeżdżą

Pierwszy pociąg „na wodorze” pojawił się w Dolnej Saksonii, w Niemczech we wrześniu 2018 r. Był to pasażerski dwuczłonowy model Coradia iLint dla ruchu regionalnego, wyprodukowany w zakładach francuskiego koncernu Alstom. Obecnie towarzyszy mu drugi egzemplarz tej serii. Pociągi te osiągają prędkość 140 km/godz. Jedno tankowanie z mobilnej stacji tankowania wystarcza im na pokonanie trasy o długości 1 tys. km. Uruchomienie stałej stacji tankowania Alstom zapowiada na 2021 r. Wówczas też Alstom dostarczy ma do eksploatacji w Północnych Niemczech kolejnych 14 pociągów Coradia iLint. W maju 2019 r. w Niemczech złożono przełomowe zamówienie na 27 pociągów zasilanych wodorem. Alstom dostarczy składy



*W połowie 2018 r. PKP Cargo i Jastrzębska Spółka Węglowa podpisały list intencyjny w sprawie stworzenia taboru kolejowego zasilanego paliwem wodorowym. Do porozumienia kilka miesięcy później dołączył producent wagonów H. Cegielski Fabryka Pojazdów Szynowych*

**W**tym roku ma wyruszyć pierwsza lokomotywa wodorowa z Trójmiasta na Hel. W ramach testowania paliwa ekologicznego, bezemisyjnego, wodorowy pociąg jeździłby przez miesiąc po trasie na Hel. W projekt zamierza zaangażować się spółka PKP Energetyka.

kolejowe dla przewoźnika RMV. Będą one poruszały się w regionie Ren – Men. Tankowanie wodoru do pociągów będzie możliwe pod Frankfurt nad Menem.

Koleje brytyjskie zamierzają osiągnąć zero-wą emisję CO<sub>2</sub> w 2040 r. Pierwszy etap tego

PKP Cargo Czesław Warszewicz przyznaje, że przesył i magazynowanie wodoru są dzisiaj droższe od samej jego produkcji, ale dodaje, że – o ile wdrożenie pierwszych egzemplarzy lokomotyw będzie drogie, to potem jednak zadziała efekt skali. Ja-



W pakiecie środków, które KE ogłosiła w grudniowym „Zielonym Ładzie”, znalazła się redukcja emisji gazów cieplarnianych w branży transportowej o 95% do 2050 r. Jednym z ważnych działań służących osiągnięciu tego celu ma być wsparcie rozwoju transportu intermodalnego

Fot. PKP Cargo

procesu rozpocznie się w 2022 r. Tamtejszy przewoźnik Eversholt Rail chce skonwertować jeden ze składów na wodór. Pierwszy zasilany gazem pociąg o nazwie Breeze (ang. bryza, wiatr) ma wyjechać na tory Walii w 2022 roku. Konwersją składu zajmie się francuski Alstom, Brytyjski pociąg ma powstać w oparciu o zestawy klasy 321, które zostaną przekształcone na zasilanie wodorowe. Konwersja, którą przeprowadzi Alstom, będzie polegała na dołożeniu do lokomotyw wodorowych generatorów energii. Zainteresowanie pociągami na wodór sygnalizuje także Norwegia, Austria, Dania, Holandia i Włochy. Pierwszy amerykański pociąg wodorowy pojawi się w San Bernardino w Kalifornii. Wyprodukowany przez Stadlera dwuczłonowy zespół trakcyjny wjedzie na tory w 2024 r.

Zapał i optymizm zwolenników szybkiego wykorzystania przez kolej wodoru studzić mogą stosunkowo wysokie koszty takiej inwestycji. Pociąg na paliwie wodorowym, po przejechaniu około 1000 km, wymaga kolejnego tankowania, ze specjalnych stacjonarnych stacji. Stacje takie dla kursujących już w Niemczech pociągów Coradia iLint Alstom uruchomi w 2021 r. Prezes

strzębska Spółka Węglowa chce pozyskiwać wodór z gazu koksowniczego po zbudowaniu takiej instalacji w koksowni w Dąbrowie Górniczej. Wiceprezes zarządu JSW Artur Dyczko przyznaje jednak, że

**P**odjęto decyzję o budowie instalacji do oczyszczania wodoru, która powstanie w zakładzie w Trzebini, należącym do spółki Orlen Południe. Rozpoczęcie produkcji czystego paliwa wodorowego, które wykorzystywane będzie do napędu pojazdów elektrycznych, planowane jest w 2021 r.

problemem może okazać się zapewnienie czystości tak wytwarzanego gazu do wykorzystania w ogniwach wodorowych. Rozpoczęcie produkcji czystego paliwa wodorowego JSW planuje na 2021 rok.

## Docenić intermodal

W pakiecie środków, które Komisja Europejska ogłosiła w grudniowym „Zielonym

Ładzie”, znalazła się redukcja emisji gazów cieplarnianych w branży transportowej o 95% do 2050 r. Jednym z ważnych działań służących osiągnięciu tego celu ma być wsparcie rozwoju transportu intermodalnego, co powinno poprawić efektywność energetyczną branży. Zdaniem Komisji 75% lądowego transportu towarów miało odbywać się za pośrednictwem kolei. W 2021 r. KE zamierza przedstawić tzw. Ujednoczoną Dyrektywę Transportową, określającą bardziej już konkretnie sposoby wsparcia dla intermodalnego transportu towarów. Wśród technicznych rozwiązań wskazuje się m. inn. automatyzację oraz inteligentne zarządzanie ruchem, które pozwoli na ograniczenie problemu kongestii w sieci kolejowej. Europejska infrastruktura musi zostać przygotowana do obsługi większego wolumenu ładunków w systemie transportu kombinowanego. Oznacza to konieczność inwestycji w infrastrukturę liniową (...) oraz rozbudowę sieci terminali przeladunkowych.

Unijny dokument wyraźnie podkreśla, że koszt transportu musi odzwierciedlać wpływ jaki ma on na środowisko oraz zdrowie ludzi. Jak zauważa portal IntermodalNews, – Jest to szczególne wyzwanie dla Polski, gdyż w świetle tego zalecenia nasza polityka transportowa jest zupełnie sprzeczna z celami zrównoważonego transportu. Przypomnijmy, że eksperci i przewoźnicy od lat zwracają uwagę na to, że koszty dostępu do niskoemisyjnej infrastruktury kolejowej są wciąż nieproporcjonalnie wysokie w stosunku do opłat drogowych i nie odzwierciedlają w pełni rzeczywistych kosztów korzystania z tych dwu rodzajów infrastruktury.

Oprócz wspomnianej nowej Dyrektywy dla transportu intermodalnego, w 2021 r.

Komisja Europejska planuje zrewidować obecną sieć TEN-T (Trans Europejskiej Sieci Transportowej), zrewidować Dyrektywę dotyczącą paliw alternatywnych oraz przedstawi nowe inicjatywy które pozwolą lepiej wykorzystać przepustowość sieci kolejowej i śródlądowych dróg wodnych. Zaproponuje też nowe, ostrzejsze niż dotąd, normy emisji dla silników spalinywych. |

Franciszek Nietz



Wojtex modyfikuje trasy w zależności od pojawiających się ładunków poprzez giełdę transportową i zyskuje w ten sposób większą rentowność obsługi stałych klientów

# TRANSPORT CHŁODNICZY

## – JAK ZAPEWNIĆ SOBIE ZLECENIA PRZEZ CAŁY ROK?

Gdy kończy się sezon na chłodnie, firmom transportowym specjalizującym się w transporcie chłodniczym zazwyczaj praca pali się w rękach. Jak znaleźć ładunki, których wtedy na rynku jak na lekarstwo? Stojące samochody to przecież rosnące koszty i brak zysku – istny koszmar! Jak się jednak okazuje, są firmy, które potrafią poradzić sobie z takim problemem.

**W**ojtex jest wytrawnym graczem funkcjonującym na rynku od 1996 r., który znalazł swoją niszę i specjalizuje się w transporcie chłodniczym oferując wysokiej jakości usługi w ramach relacji obejmujących Afrykę, Europę i Azję. Firma obsługuje najczęściej stałe zlecenia na trasie Hiszpania-Polska, Hiszpania-Białoruś i w przeciwnych kierunkach. Jej flota to 20 ciągników siodłowych z chłodniami.

W swoim portfolio Wojtex ma transporty palm na olimpiadę w Soczi, sadzeniaków z Włoch do fabryki chip-sów w Nowosybirsku, ślimaków (destynacja jest oczywista), murawy na Stadion Narodowy w Warszawie. Na co dzień wykonuje jednak tak „zwy-czajne” zlecenia jak transport nabiału do Hiszpanii i owoców na Białoruś. Pracownicy mówią, że w sezonie ich praca nie jest łatwa, bo liczba zleceń często jest ogromna, ale poza sezonem, gdy zleceń jest mało, trzeba tym

bardziej „zakasać rękawy”. Transport przecież nie może spać.

### Gdy znalezienie ładunku graniczy z cudem

Transport w warunkach kontrolowanych daje wiele możliwości, ale trzeba umieć

**D**zięki integracji pomiędzy systemem TrustTrack firmy Ruptela a Systemem TIMOCOM, dane na temat pozycji pojazdów przekazywane przez Ruptelę pozwalają na wizualizację lokalizacji samochodu w Systemie TIMOCOM. Przewoźnik widzi, gdzie jest przewożony towar lub gdzie stoi puste auto.

je wykorzystać i radzić sobie ze specyfiką pracy w tej wąskiej i wymagającej specja-

lizacji. Wyzwaniem są nie tylko kwestie techniczne, wiedza, czy kompetencje pracowników, ale przede wszystkim zapewnienie odpowiednich zleceń przez cały rok. Utrzymanie rentowności i płynności finansowej wymaga dużej skuteczności działania. Puste przebiegi lub niekompletnie zagospodarowane przestrzenie ładunkowe to coś, co należy minimalizować. – *Sezon na chłodnie to zima i lato, poza tymi okresami mamy do czynienia z nadpodażą środków transportu. Długoletnie relacje z naszymi klientami pozwalają nam regularnie obsadzać trasy przez cały rok, ale poza sezonem niska podaż ładunków wymaga od nas zdwojonego wysiłku, żeby odpowiednio wykorzystać nasze możliwości przewozowe* – tłumaczy Kamil Filipowicz, kierownik floty firmy Wojtex Transport Międzynarodowy.

Problem z zapewnieniem ładunków wiosną i jesienią był na tyle duży, że firma musiała częściowo ograniczać swoją aktywność. – *Kilkukrotnie dawaliśmy znacznej części załogi urlopy w maju i wrześniu, zarówno pracownikom biurowym jak i kierowcom. Były nawet takie momenty, że rozważaliśmy wysyłanie na urlop w tych miesiącach wszystkich pracowników* – wspomina Kamil Filipowicz.

### A może integracja telematyki?

Optymalizacja transportu na stałych relacjach była dla firmy wyzwaniem. Szczególnie istotne jest uzupełnianie wolnej powierzchni ładunkowej przy powrotach. Od 2015 r. firma wykorzystuje w tym celu giełdę transportową w Smart Logistics System. Jednak konkurencja na rynku nie śpi, koszty w transporcie wciąż rosną, nie można zatem spocząć na laurach i trzeba stale poszukiwać nowych rozwiązań. Żeby jeszcze bardziej zwiększyć wydajność, a tym samym i zyski, Wojtex skorzystał z możliwości jakie daje in-

tegracja systemów telematycznych z Systemem TIMOCOM, a konkretnie

używanego przez nich rozwiązania od firmy Ruptela.

## Jak to działa?

– Dzięki integracji pomiędzy systemem TrustTrack firmy Ruptela a Systemem TIMOCOM, klienci obu firm zyskują nowe możliwości. Dane na temat pozycji pojazdów przekazywane przez Ruptelę pozwalają na wizualizację lokalizacji samochodu w Systemie TIMOCOM. Przewoźnik widzi, gdzie jest przewożony towar lub gdzie stoi puste auto, gotowe na nowy ładunek. Można szybciej znaleźć partnerów, a także zbudować trwałe relacje w oparciu o łatwy sposób kontroli ładunku – podpowiada Paweł Szewczuk, dyrektor sprzedaży w Polsce firmy Ruptela.

Kiedy na rynku panuje tak duża konkurencja jak w branży transportowej, konieczne jest wyszukanie tych punktów w całym procesie transportowym, w których można być lepszym od innych. – Integracja pomaga być bardziej skutecznym, tzn. szybszym w znajdowaniu frachtów w zależności od położenia ciężarówki – przyznaje Kamil Filipowicz.

## Gdy już wiesz gdzie i kiedy

Odległość pomiędzy Hiszpanią a Białorusią to spory potencjał do wykorzystania. Wojtex modyfikuje trasy w zależności od pojawiających się ładunków poprzez giełdę transportową i zyskuje w ten sposób większą rentowność obsługi stałych klientów na tej i innych relacjach. Ładunki pozyskiwane w ten sposób to ok. 25% wszystkich zleceń. Często nowe frachty pojawiają się na bieżąco, a dzięki zintegrowanej telematyce można je szybciej powiązać z odpowiednią ciężarówką. – Poza sezonem, gdy trudno o zlecenia, konkretna i szybko dostępna informacja oraz krótki czas reakcji na nią mogą decydować nie tylko o tym, jaki będzie zysk, ale czy dany kurs będzie się w ogóle opłacał. Gdy pojawiła się możliwość zwiększenia naszej skuteczności na rynku, tylko dzięki połączeniu rozwiązań, które już posiadamy, po prostu to zrobiliśmy. Może i pracujemy w transporcie chłodniczym, ale lubimy, gdy w pracy jest naprawdę gorąco, szczególnie poza sezonem – komentuje Kamil Filipowicz z firmy Wojtex. |

KK

Więcej informacji o TIMOCOM znajduje się na stronie: [www.timocom.pl](http://www.timocom.pl).



DSV Panalpina zostało wybrane jedynym dostawcą rozwiązań logistycznych w zakresie transportu towarowego oraz projektowego Vestas Wind Systems w wyniku strategicznego partnerstwa nawiązanego pomiędzy firmami.

Logistyka i transport stanowią kluczowy element łańcucha wartości Vestas, które posiada zakłady produkcyjne na czterech kontynentach oraz blisko 70 tys. turbin wiatrowych rozlokowanych w 80 krajach. Współpraca z DSV Panalpina pozwoli na połączenie specjalistycznej wiedzy logistycznej oraz globalnego zasięgu operatora z dotychczasowym doświadczeniem transportowym Vestas. Po zakończeniu wdrażania projektu w 2021 r. Vestas stanie się największym klientem DSV.

W związku z rosnącym zapotrzebowaniem na energię wiatrową w wielu częściach świata, transport i logistyka stają się coraz bardziej złożonym i wymagającym wyzwaniem dla Vestas. Jednocze-

śnie komponenty osiągają coraz większe rozmiary, a lokalizacje stają się coraz bardziej odległe. Z tego względu Vestas dąży do uproszczenia swojej globalnej konfiguracji transportu, współpracując tylko z jednym partnerem logistycznym.

– Powodem, dla którego Vestas zdecydowało się współpracować tak blisko z DSV, jest ciężka praca, którą zespoły Air & Sea, Road i Solutions wykonują każdego dnia – mówi Line Pauli, VP Global Accounts, Global Commercial Organisation.

Vestas ma ambicję być firmą neutralną pod względem emisji dwutlenku węgla w 2030 r., a nowe partnerstwo obejmuje także wzajemne zobowiązanie do ograniczenia i wyeliminowania emisji CO<sub>2</sub> związanych z transportem i logistyką. |

## LOGISTYKA CYFROWA: DKV przejmuje STYLETRONIC

Platforma oparta na IoT zapewni przewoźnikom podgląd każdego etapu łańcucha dostaw.

DKV Euro Service zakupiło platformę firmy Styletronic, jednego z wiodących europejskich dostawców systemów pozycjonowania GPS oraz zarządzania logistyką, opartych na IoT. Poprzez tę akwizycję DKV kontynuuje strategię digitalizacji swoich usług. Na bazie współpracy w 2020 r. DKV i Styletronic zaoferują pierwsze wspólne rozwiązanie zwiększające przejrzystość łańcucha dostaw.

Współpraca umożliwia zaoferowanie klientom biznesowym DKV usługi śledzenia pojazdów w czasie rzeczywistym. Ustalanie przewidywanego czasu dotarcia zwiększa transparentność i zapewnia



lepsze zarządzanie kosztami, jak również oferuje wyższą jakość obsługi klienta.

W efekcie współpracy pomiędzy Styletronic i DKV, obecni klienci Styletronic będą mogli korzystać z portfolio usług powiększonego o innowacyjne, zintegrowane serwisy DKV. |



Fot. SPEDCONT

Oprócz samej gęstości terminali intermodalnych znaczenie ma też ich odpowiednie rozmieszczenie oraz otoczenie infrastrukturalne

## CORAZ LEPSZE WYNIKI

Podczas gdy kolejowe przewozy towarowe w Polsce borykały się w 2019 r. z rykowymi trudnościami i zapewne odnotują znaczny spadek, zarówno pod względem masy towarów, jak i pracy przewozowej, to transport intermodalny bije kolejne rekordy. W trzecim kwartale 2019 r. przewozy intermodalne odnotowały poziom 5,1 mln ton, a wykonana praca przewozowa to ponad 1,8 mld tonokilometrów. Jak podaje Urząd Transportu Kolejowego (UTK), od lipca do września licencjonowani przewoźnicy przetransportowali ponad 352 tysiące sztuk jednostek, co stanowiło 544 tysięcy TEU. W porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku ich liczba wzrosła o 10,8% (wg TEU o 11,9%).

**U**dział przewozów intermodalnych na rynku kolejowym osiągnął wielkość 8% wg masy i 12% wg pracy przewozowej (o blisko 2,1 punktu procentowego więcej, licząc rok do roku). – *Rynek przewozów intermodalnych w ostatnich latach systematycznie się rozwija* – podkreśla dr inż. Ignacy Góra, prezes UTK. – *W trzech kwartałach 2019 roku liczba przetransportowanych jednostek przekroczyła 1 mln sztuk. To nieomal tyle samo, co w całym 2017 roku.* Rozwój ten jest coraz bardziej stabilny na poziomie 10%, niezależnie od pojawiających się okresowo lub utrzymujących się od lat barier rozwojowych.

### Dużo, ale wolniej

W minionym roku na polskim rynku intermodalu działało 17 przewoźników. Największym z nich, zarówno pod względem masy i pracy przewozowej, było (jak to ma miejsce od wielu lat) PKP Cargo. Udział rynkowy tej spółki, po trzech kwartałach 2019 r. wyniósł odpowiednio 44,21% i 48,68% i zmniejszył się, według danych UTK, o około 2,25% i 3,6%. Na kolejne pozycji znalazła się spółka Captrain Polska (dawniej ITL Polska) należąca do niemieckiej firmy Captrain Deutschland, która jest własnością francuskiego narodowego prze-

woźnika kolejowego Société Nationale des Chemins de fer Français (SNCF). Drugim przewoźnikiem pod względem masy (blisko 11-procentowy udział) i trzecim, licząc prace przewozową, jest PCC Intermodal (9,75%). Kolejny znaczący gracz to DB Cargo Polska (8,45% i 10,62%) i LTE Polska, spółka należąca do LTE, dużej grupy transportowo-logistycznej z centralą w Austrii, obecna w 8 krajach Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej. Przewozy pozostałych firm (z wyjątkiem Metrans Polonia) mieszczą się w granicach 2-3%.

Trzy kwartalne wyniki przewozów intermodalnych świadczą o znacznym

wciąż potencjałe tego rodzaju transportu. Aby potencjał ten mógł być w pełni wykorzystywany, konieczne jest usuwa-

roku na terenie Polski znajdowało się 36 terminali i centrów logistycznych. Instytut Kolejnictwa ich liczbę ocenia na 38,

jeden z 6 terminali nie jest w ogóle wykorzystywany, a jeden z terminali na granicy wschodniej obsłużył w ubiegłym roku dwa pociągi. Z drugiej strony są świetnie działające terminale, na których urządzenie wydano 300 tys. zł. Podkreślił też, że oprócz otoczenia konkurencyjnego, kluczowy wpływ na działalność terminala ma jego dostępność, a w tym celu potrzeba linii kolejowej o dobrych parametrach, przede wszystkim przepustowości. Inaczej przewoźnikom nie opłaca się jeździć.

Z 38 istniejących terminali, morskich i lądowych zdecydowana większość tych ostatnich zlokalizowana jest w środkowej i południowo-zachodniej części kraju, np. sześć w Łódzkiem, pięć w Wielkopolsce, cztery w województwie śląskim i trzy na Dolnym Śląsku. Na Podlasiu działa jeden terminal, podobnie jak w regionie warmińsko-

**W** 2019 r. na polskim rynku intermodalu działało 17 przewoźników. Największym z nich, zarówno pod względem masy i pracy przewozowej, było (jak to ma miejsce od wielu lat) PKP Cargo. Udział rynkowy tej spółki, po trzech kwartałach 2019 r. wynosił odpowiednio 44,21% i 48,68%.

nie barier hamujących nadal rozwój intermodalu. Jednym z istotnych czynników jest m. in. poprawa przepustowości sieci i zwiększenie prędkości handlowej pociągów. W Polsce średnia prędkość handlowa osiągnięta przez pociągi towarowe to około 25 km/godz., podczas gdy w Europie Zachodniej jest to przedział 50-70 km/godz. – *Bez sprawnych połączeń* – na co zwraca uwagę Ignacy Góra, prezes UTK – *kolej nie będzie postrzegana jako realna alternatywa do przewozów drogowych na dłuższych dystansach.*

Zdaniem grupy ekspertów z Instytutu Kolejnictwa jakość przewozów intermodalnych, określana m.in. przez wielkość opóźnień pociągów, jest jednym z istotnych czynników wpływających na rozwój tego rodzaju transportu. Przyczyną tych opóźnień są przede wszystkim prace modernizacyjne na sieci kolejowej. – *Dalszy rozwój przewozów intermodalnych uzależniony jest m.in. od jakości infrastruktury kolejowej, a chodzi o:*

- ! zwiększenie prędkości maksymalnych, skutkujące skróceniem czasu jazdy pociągów intermodalnych;
- ! rozmieszczenie stacji i posterunków ruchu dla umożliwienia wyprzedzania i krzyżowania pociągów;
- ! budowę dodatkowych torów szlakowych dla separacji ruchu pociągów towarowych od pociągów pasażerskich, w szczególności w rejonie dużych węzłów kolejowych;
- ! modernizację stacji do obsługi punktów ładunkowych (terminali intermodalnych) w celu obsługi pociągów o długości przewidzianej w wymaganiach dla sieci TEN-T (dł. 750 m) – podkreślają autorzy raportu z Zakładu Dróg Kolejowych i Transportu Instytutu Kolejnictwa.

## Terminale, terminale...

Według danych Urzędu Transportu Kolejowego i mapy PKP PLK, w ubiegłym

z czego większość to terminale lądowe. Liczba ta – w opinii wielu ekspertów i przewoźników – jest niewystarczająca, a ich rozmieszczenie nie odpowiada rzeczywistym potrzebom. Oprócz samej gęstości terminali intermodalnych znaczenie ma też ich odpowiednie rozmieszczenie oraz



Według danych Urzędu Transportu Kolejowego i mapy PKP PLK, w ubiegłym roku na terenie Polski znajdowało się 36 terminali i centrów logistycznych. Instytut Kolejnictwa ich liczbę ocenia na 38, z czego większość to terminale lądowe. Liczba ta jest niewystarczająca

otoczenie infrastrukturalne. – *Nie sztuka wydać np. 50 mln zł na budowę terminala, trzeba zrobić to mądrze* – stwierdził wiceprezes Urzędu Transportu Kolejowego Radosław Pacewicz podczas ubiegłorocznego Kongresu Transportu Intermodalnego. Podał przykład rejonu Poznania, w którym

zurskim, a w Małopolsce – dwa. Stworzenie odpowiednio zlokalizowanej sieci terminali jest niezbędne dla utrzymania dobrego tempa rozwoju transportu intermodalnego. Modernizację funkcjonujących dotąd terminali i budowę nowych wspiera finansowo Unia Euro-

Grafika: UTK

pejska poprzez działania 3.2 w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014-2020. Szanse na współfinansowanie dla transportu intermodalnego będą istniały także w następnej perspektywie budżetowej. Trzeba je tylko umiejętnie wykorzystywać. Tymczasem – jak wynika z danych Centrum Unijnych Projektów Transportowych – w niedawnym konkursie na wsparcie intermodalu w Polsce – na 33 wnioski 75% dotyczyło taboru, a tylko 24% rozbudowy infrastruktury terminalowej i dostępowej.

## Niezbędne platformy

Tę nierównomierną proporcję uzasadniają w dużej mierze, nadal odczuwal-

Cargo udało się stosunkowo szybko wybrać w przetargu dostawcę 936 nowych platform (szerzej pisze o tym Elżbieta Haber w artykule: „Od przewoźnika ko-

29 stycznia 2020 r. w Gdańsku. Na ich podstawie Kolowag AD, od lipca 2020 roku do marca 2022 dostarczy 216 sztuk przegubowych wagonów o łącznej dłu-

**Z**daniem grupy ekspertów z Instytutu Kolejnictwa, jakość przewozów intermodalnych, określana m.in. przez wielkość opóźnień pociągów, jest jednym z istotnych czynników wpływających na rozwój tego rodzaju transportu.

lejowego do operatora logistycznego”). Lotos Kolej przetarg na dostawę dwóch lokomotyw oraz 324 wagonów platform ogłosiła na przełomie marca i kwietnia 2019 r. Przetargu tego nie udało się rozstrzygnąć w pierwszym podejściu i we wrześniu ogłoszono ponowne

gości ładunkowej wynoszącej 80'. Będą to sześciosiowe wagony platformy oparte na trzech wózkach, przystosowane do przewozu kontenerów i nadwozi wymiennych. Wagony, których ładowność wynosi 108 ton, mają zezwolenie na dopuszczenie do użytkowania w całej Unii Europejskiej. Wartość umowy to około 100 mln zł. Dofinansowanie ze środków UE wyniosło 42 646 903 zł.

PCC Intermodal postępowanie przetargowe na dostawę 150 wagonów platform, z możliwością rozszerzenia zamówienia do 210 wagonów, ogłosiło w czerwcu 2019. Nie wpłynęła na nie żadna oferta mieszcząca się w budżecie. We wrześniu ub. roku spółka powtórzyła przetarg, dzieląc go na trzy etapy, na realizację których przeznaczono odpowiednio 17 miesięcy dla 60 wagonów dziewięciostopowych, szesciososiowych; 32 miesiące dla 40 wagonów osiemdziesięciostopowych, szesciososiowych, trójwózkowych i 37 miesięcy dla 50 wagonów sześćdziesięciostopowych, czterososiowych, dwuwózkowych. W ramach prawa opcji spółka zastrzegła sobie prawo do zamówienia 20 wagonów 80' i 20 wagonów 90'. Jak poinformował ostatnio PCC Intermodal, postępowanie przetargowe na dostawę platform kolejowych do obsługi przewozów intermodalnych na terenie Polski i UE realizowane w ramach projektu dofinansowanego przez POiŚ zostało rozstrzygnięte. 50 wagonów 60' dostarczy słowacka firma a.s. Tatravagonka, 40 wagonów 80' bułgarski Kolowag AD, a 60 wagonów 90' także Tatravagonka. Spółka CLIP Intermodal ponownie ogłosiła przetarg na dostawę 100 naczip intermodalnych. W poprzednim postępowaniu nie wpłynęły oferty. Również DB Cargo Polska musiało w listopadzie 2019 ponownie ogłosić przetarg na dostawę 4 wielosystemowych lokomotyw elektrycznych, 21 wagonów platform 90' do przewozów intermodalnych oraz 70 wagonów podkontenerowych 80'. **I**

Franciszek Nietz

Fot. NEWAG



Nadal odczuwalne przez przewoźników są braki taboru do transportu intermodalnego, głównie lokomotyw i platform. Zapotrzebowanie na tego typu specjalistyczne wagony zgłosiło PKP Cargo, spółka Lotos Kolej, PCC Intermodal i firma CLIP

ne przez przewoźników, braki taboru do transportu intermodalnego, głównie

postępowanie. Tym razem doszło do pomyślnego rozstrzygnięcia. 216 wago-

**S**tworzenie odpowiednio zlokalizowanej sieci terminali jest niezbędne dla utrzymania dobrego tempa rozwoju transportu intermodalnego. Modernizację funkcjonujących dotąd terminali i budowę nowych wspiera finansowo Unia Europejska poprzez działania 3.2 w ramach POiŚ 2014-2020.

lokomotyw i platform. Zapotrzebowanie na tego typu specjalistyczne wagony zgłosiło PKP Cargo, spółka Lotos Kolej, PCC Intermodal i firma CLIP. PKP

nów platform produkcji bułgarskiej firmy Kolowag i lokomotywa elektryczna firmy NEWAG zostały zakupione przez Lotos Kolej. Umowy w tej sprawie podpisano





Fot. Photopress

Polska staje się bramą dla towarów z Chin trafiających do Europy. Większa liczba pociągów to przede wszystkim wzrost dochodów Skarbu Państwa, nowe miejsca pracy, czy rozwój rodzimych firm transportowych

## NOWY JEDWABNY SZLAK – SZANSA, KTÓREJ NIE MOŻNA ZAPRZEPAŚCIĆ

Relacje handlowe Polski z Chinami z roku na rok nabierają na znaczeniu.

W 2008 r. import z Chin do Polski wynosił ok. 40 mld zł, natomiast w 2018 r. osiągnął już ponad 110 mld zł. W ciągu 5 lat liczba pociągów z Chin do Unii Europejskiej zwiększyła się ponad dwudziestokrotnie. Nowy Jedwabny Szlak stanowi więc dla Polski szansę na rozwój gospodarczy oraz osiągnięcie wymiernych zysków finansowych. Aby tak się stało, konieczne jest jednak podjęcie aktywnych działań.

**N**owy Jedwabny Szlak, zwany również Inicjatywą Pasa i Szlaku (Belt and Road Initiative), to bez wątpienia najważniejsza inicjatywa ekonomiczna Chin. Jej założeniem jest powrót do korzeni handlu i stworzenie drogi handlowej łączącej Chinę z Bliskim Wschodem i Europą. Inicjatywa obejmuje utworzenie nowych korytarzy transportowych – drogę morską oraz kolejową, w której nasz kraj może odegrać kluczową rolę.

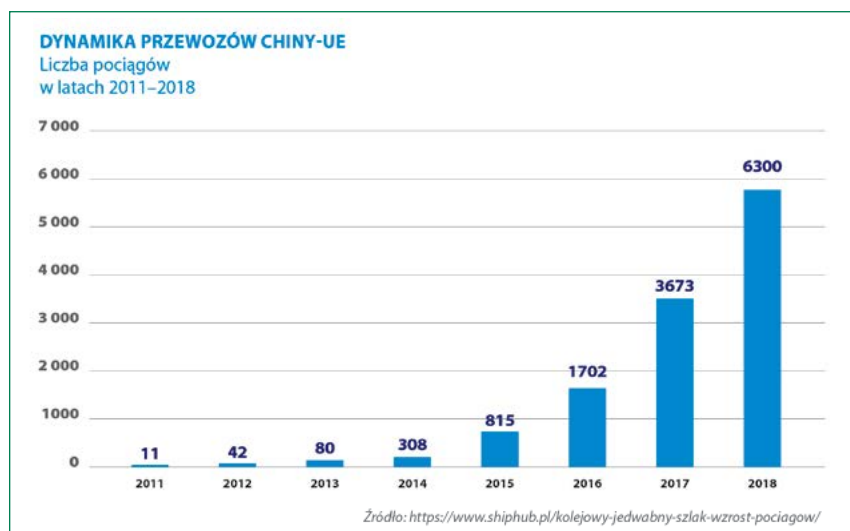
### Polska na Jedwabnym Szlaku

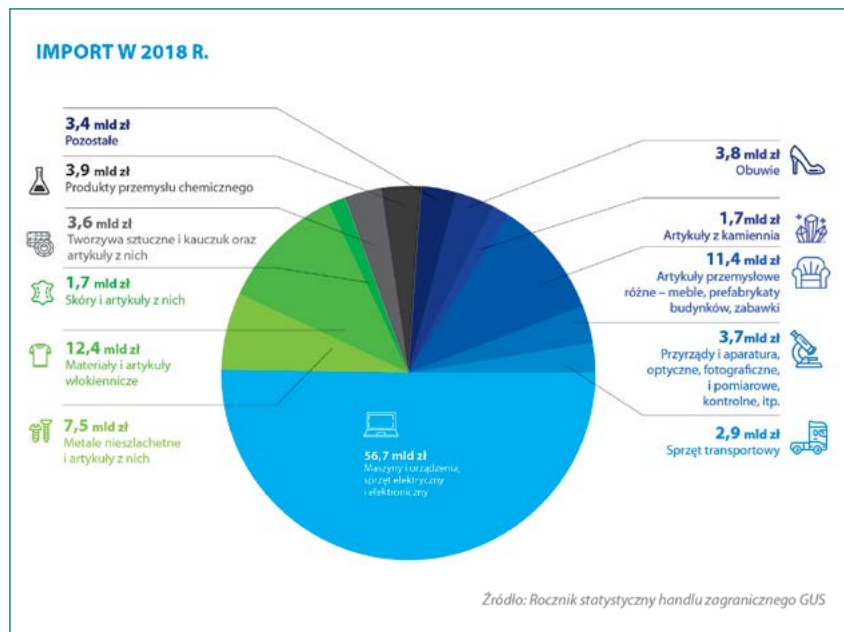
– Dziś Nowy Jedwabny Szlak to już nie tylko idea, ale rzeczywiste działania, które mają duży wpływ na światowy rynek handlu. Co istotne, w coraz większym stopniu dotyczą one Polski, która staje się bramą dla towarów z Chin trafiających do Europy. Większa liczba pociągów to przede wszystkim wzrost dochodów Skarbu Państwa, nowe miejsca pracy czy rozwój rodzimych firm transportowych – mówi Andrzej

Kozłowski, członek zarządu Rohlig Suus Logistics, jednego z większych polskich operatorów logistycznych, który w firmie jest odpowiedzialny za fracht morski, lotniczy i kolejowy.

Biorąc pod uwagę wartość transportowanych towarów, najwięcej z Chin importujemy maszyn i narzędzi elektrycz-

nych i mechanicznych oraz ich części (wartość za 2018 r. to ponad 57 mld zł). Oznacza to, że Chiny stanowią dla polskiej gospodarki, wbrew przyjętej opinii, nie tylko dostawcę „taniego towaru”, ale również nowoczesnych technologii czy specjalistycznych urządzeń używanych w polskich fabrykach.





Zdaniem Pauliny Kielbus-Jania, prezki zarządu BigChina, spółki, której celem jest wsparcie biznesu na linii Polska-Chiny, choć największe korzyści z Nowego Jedwabnego Szlaku odnosią Chiny, to inicjatywa może znacznie ułatwić też ekspansję polskich firm na rynki azjatyckie. – *Aby Inicjatywa Pasa i Szlaku przyniosła jak największe korzyści, pociągi zapełnić należy w obie strony. Obecnie stosunek towarów importowanych do eksportowanych w przypadku naszego kraju, sprzyja powrotom pustych wagonów do Chin. Jeden Pas i Jedna Droga ma za zadanie umożliwić dotarcie towarów z dowolnego miejsca*

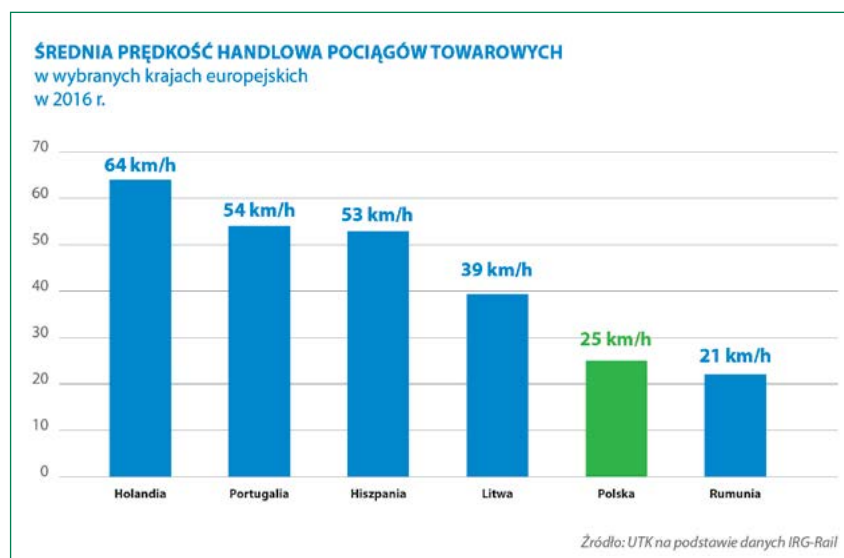
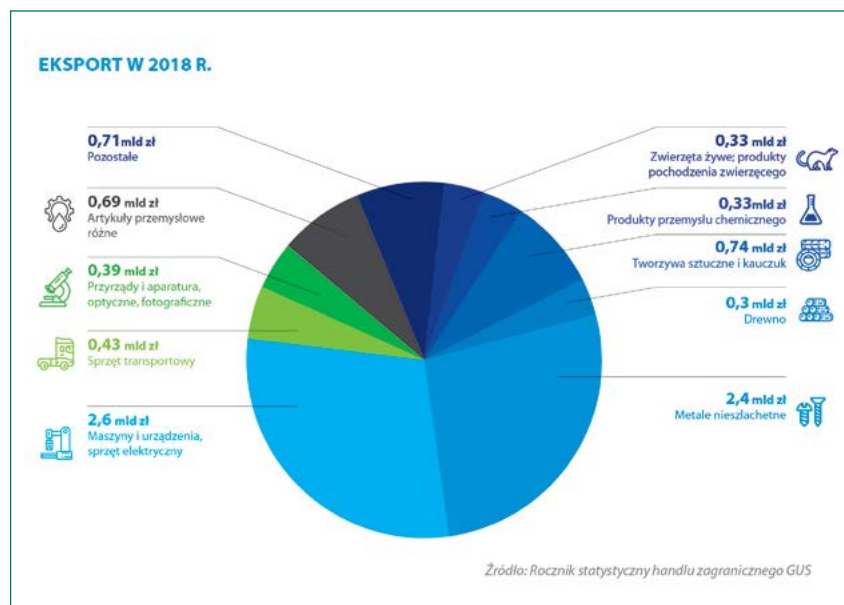
Założeniem Nowego Jedwabnego Szlaku jest powrót do rozrzeni handlu i stworzenie drogi handlowej łączącej Chiny z Bliskim Wschodem i Europą.

Inicjatywa obejmuje utworzenie nowych korytarzy transportowych – drogę morską oraz kolejową, w której nasz kraj może odegrać kluczową rolę.

*na inny kontynent w przeciągu kilkunastu, a nawet kilku dni – podkreśla ekspertka.*

## Konkurencja na śpi

Warto zwrócić uwagę, że Węgry, Słowacja, Czechy stale rozwijają infrastrukturę, chcąc wykorzystać nadarżającą się okazję przejcia od Polski roli europejskiego lidera branży logistycznej. Bardzo aktywna jest także Rosja, która dzięki rozbudowie portu w Kaliningradzie umożliwi przeładunek kontenerów z pociągów na statki i transport ich drogą morską do największych portów europejskich. Według Andrzeja Kozłowskiiego takie ryzyko jest coraz bardziej realne. W 2018 r. przez Rosję zostało przewieziono 553 tys. TEU (*twenty-foot equivalent unit* – jednostka pojemności równoważna objętości kontenera 20-stopowego). To wzrost o 34% względem 2017 r. Według szacunków, w 2019 r. wartość ta może przekroczyć 600 tys. TEU, do roku 2025 władze rosyjskie planują osiągnąć poziom 1,7 mln TEU. Ważną rolę może



pełnić także Litwa, budująca nowy terminal w Kownie, który może przejąć transport kolejowy odbywający się obecnie przez Polskę.

## Inwestycje potrzebne od zaraz

Niestety, wciąż zdecydowana większość pociągów z Azji kończy swój bieg w krajach Zachodniej Europy. Aby zwiększyć wpływy do budżetu państwa, Polska nie powinna być tylko krajem tranzytowym.

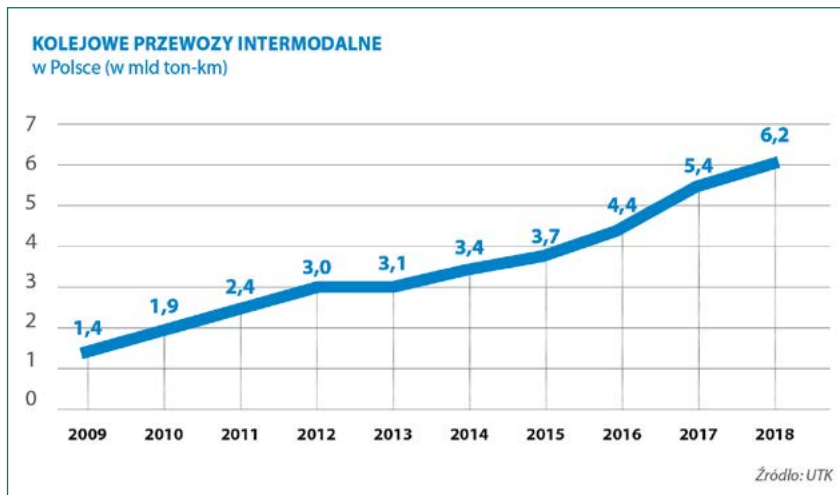
Autorzy raportu „Wyścig o chiński złoty pociąg – co zrobić, by Polska zarobiła na Nowym Jedwabnym Szlaku?” podkreślają, że do tego konieczne są inwestycje – polepszenie infrastruktury drogowej i kolejowej (obecnie średnia prędkość pociągów towarowych to zaledwie 25 km/h), rozwój portów morskich, stworzenie Centralnego Hubu Logistycznego czy odpowiednie zaprojektowanie Centralnego Portu Komunikacyjnego na potrzeby cargo.

Jak dodaje Andrzej Kozłowski, ważne jest połączenie wszystkich elementów

w ramach spójnej strategii rozwoju. – *Wiele działań, takich jak rozbudowa kluczowego terminala logistycznego w Małaszewiczach czy zapowiedzi rządu o modernizacji 9000 linii kolejowych są bardzo pozytywnym impulsem, zwłaszcza, że infrastruktura kolejowa wymaga ciągłych inwestycji. Konieczne jest jed-*

**A**by Inicjatywa Pasa i Szlaku przyniosła jak największe korzyści, pociągi zapełnić należy w obie strony. Obecnie stosunek towarów importowanych do eksportowanych w przypadku naszego kraju, sprzyja powrotom pustych wagonów do Chin.

nak stworzenie i wdrożenie kompleksowego planu rozwoju, szczególnie, że wytyczenie trasy NJS przez Polskę byłoby trampoliną do wzrostu nie tylko dla gospodarki, ale także dla polskich firm – podsumowuje członek zarządu Rohlig Suus Logistics. |



## IntraLog Poland

Międzynarodowe Targi  
Intralogistyki,  
Magazynowania  
i Łańcucha Dostaw

3 - 5 marca 2020  
PTAK WARSAW EXPO

**ODWIEDŹ TARGI**

Wymagana rejestracja on-line:  
[www.intralogpoland.pl](http://www.intralogpoland.pl)



**IntraLog**  
Poland



[info@intralogpoland.pl](mailto:info@intralogpoland.pl)



Największe zasoby terminalowe PKP Cargo znajdują się w Małaszewiczach – terminalu mającym 1/5 pojemności wszystkich terminali należących do spółki, a jest to ponad 200 tys. TEU rocznie

## OD PRZEWOŹNIKA KOLEJOWEGO DO OPERATORA LOGISTYCZNEGO

Celem PKP Cargo S.A. jest zyskanie pozycji operatora logistycznego, a nie tylko przewoźnika kolejowego. Ale, aby świadczyć usługi w tym zakresie niezbędny jest odpowiedni tabor. Dużym krokiem w tym kierunku jest zakup platform intermodalnych do przewozu kontenerów. Pierwsze 50 sztuk spółka odebrała w grudniu 2019 r.

– Jest to największy projekt inwestycyjny realizowany przez spółkę w całej historii PKP CARGO S.A. Pozwoli on zwiększyć udział w obszarze transportu intermodalnego na rynku europejskim – stwierdził Czesław Warsewicz, prezes PKP Cargo S.A. na konferencji prasowej zorganizowanej przez spółkę, a poświęconej tej inwestycji i polityce intermodalnej firmy. Przypomniał również: – Dane rynkowe mówią, że rozwój przewozów intermodalnych jest kluczową

Grupa PKP CARGO ma się stać w najbliższych latach operatorem logistycznym.

### Małaszewicze najważniejszym terminalem PKP Cargo

Takiej strategii sprzyja położenie Polski, na przecięciu dwóch głównych korytarzy transportowych Bałtyk-Adratyk i prowa-

Handlowego – Rynek Przewozów Intermodalnych PKP Cargo SA – To wszystko stwarza szansę dla rozwoju Grupy PKP Cargo, która wykorzystując potencjał ekonomiczny i geograficzny, buduje szeroką gamę produktów. A oba korytarze są bardzo istotne, również ten biegnący na południe Europy. Tam Grupa rozwija działalność kolejową i intermodalną, oferując poprzez spółkę córkę PKP Cargo International połączenia między portem Koper a polskimi portami – twierdzi. W transporcie intermodalnym wykorzystywane są terminale w Poznaniu Franowie, Gliwicach i w czeskim Paskowie. Jednak największe zasoby terminalowe PKP Cargo znajdują się w Małaszewiczach – terminalu mającym 1/5 pojemności wszystkich terminali należących do spółki, a jest to ponad 200 tys. TEU rocznie. Tam, w latach 2015-2018 przewóz kontenerów przez przejście graniczne

**D**ane rynkowe mówią, że rozwój przewozów intermodalnych jest kluczową działalnością gospodarki. PKP Cargo ma to wpisane w strategię przyjętą w 2018 r. Grupa PKP CARGO ma się stać w najbliższych latach operatorem logistycznym.

działalnością gospodarki. PKP Cargo ma to wpisane w strategię przyjętą w 2018 r.

dzącego z Azji do Niemiec. Jak poinformował nas Sławomir Żurawski, dyrektor Biura

Terespol-Brześć wzrósł ponad trzykrotnie, a dziś około 94% ładunków kontenerowych przychodzących z Azji przejeżdża właśnie przez przebieżnię Terespol-Brześć. Rośnie więc znaczenie centrum logistycznego w Małaszewiczach. Tam też stykają się dwa systemy kolejowe: system szerokiego toru 1520 mm i funkcjonującego w Europie toru 1435 mm, a także znajduje się granica systemu celnego UE. – *Jednak, mimo wzrostu przewozów, Małaszewicze nadal dysponują wolnymi mocami przerobowymi pod przewozy intermodalne, które wynoszą około 40%* – stwierdził Sławomir Żurawski.

Przepustowość przejścia granicznego Terespol-Brześć ma się zwiększyć dzięki realizacji kolejnych projektów – po zakupie na potrzeby Małaszewicz dużej suwnicy i rollercoastera, czy rozbudowie mieszczącego się na terenie terminala placu składowego z 2,5 tys. m<sup>2</sup> do 4,8 m<sup>2</sup> w 2026 r. Wydłużone zostaną też tory przeładunkowe z obecnych 420 do 680 m, co umożliwi obsługiwanie składów całopociągowych. Również na przejściu granicznym do 2026 r. zwiększy się liczba pociągów odprawianych po szerokim torze z 14 par w ciągu doby do 25. Zwiększony zostanie nacisk na oś z 22, 5 do



*W ramach korytarza Bałtyk-Adriatyk Grupa rozwija działalność kolejową i intermodalną, oferując poprzez spółkę córkę PKP Cargo International połączenia między portem Koper a portami polskimi*

25 ton, a tory zdawcze zostaną wydłużone do ponad 1 km. Rozbudowywany jest również terminal uzupełniający w Geniuszach pod Sokólką, o pojemności 7 tys. TEU rocznie. Razem z PKP SA nasz przewoźnik uczestniczy w budowie dużego terminala w Zduńskiej Woli, który ma się stać terminalem dla połączeń kolejowych w Polsce, natomiast z PKP PLK współpracuje w zakresie projektów rozwojowych.

## Z udziałem środków unijnych

Strategia zapisana w Białej Księdze zakłada 30-procentowe przełożenie ładunków z drogi na kolej, gdyż transport kolejowy, obok śródlądowego rzeczno-kełowego, jest najmniej emitującym zanieczyszczenia. Projekt zakupu platform intermodalnych



### Terminale Grupy PKP CARGO w Polsce

- Korytarze transportowe TEN-T
- Korytarze transportowe RFC

#### Porty morskie

- 📦 przeladunki w 2014 r. (TEU)
- 📦 przeladunki w 2014 r. (tony)

#### Terminale konwencjonalne

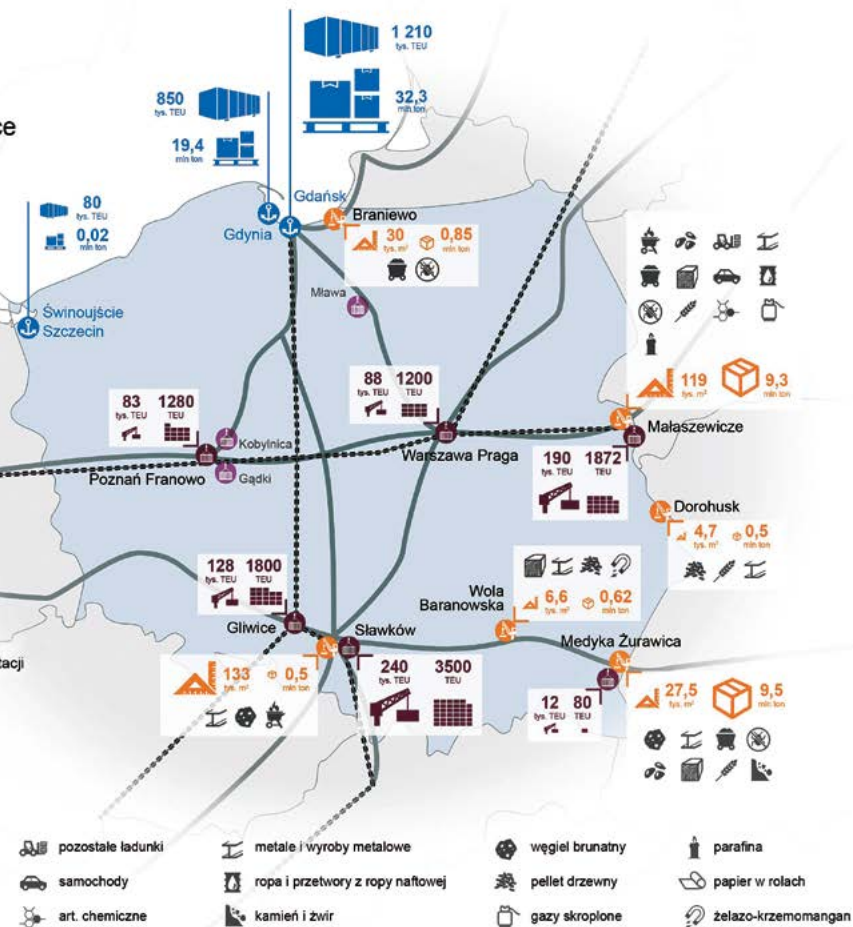
- 📐 powierzchnia składowa (m<sup>2</sup>)
- 📦 zdolność przeladunkowa (ton/rok)

#### Terminale Intermodalne PKP Cargo w Polsce

- 📦 Terminale intermodalne PKP Cargo wyłączone z eksploatacji
- 📦 powierzchnia składowa (TEU)
- 📦 zdolność przeladunkowa (TEU/rok)

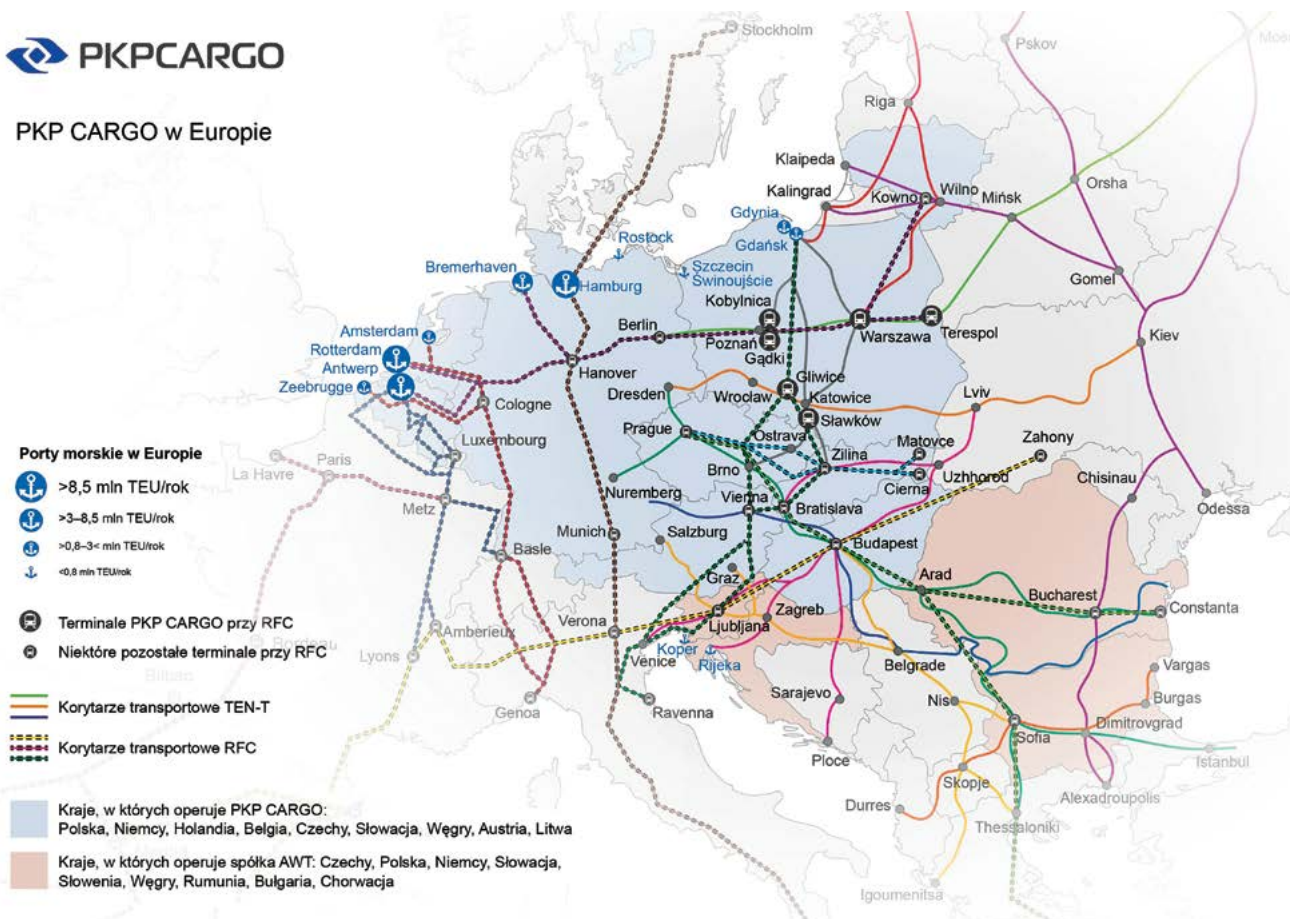
#### Grupy przeladowywanych towarów

- 🔪 koks, brykiety
- 🌲 rudy i piryty
- 🚗 pozostałe ładunki
- 🏭 metale i wyroby metalowe
- 🌲 węgiel brunatny
- 📄 parafina
- 🏭 węgiel kamienny
- 📦 drewno i wyroby z drewna
- 🚗 samochody
- 🏭 ropa i przetwory z ropy naftowej
- 🌲 pellet drzewny
- 📄 papier w rolach
- 🌲 nawozy sztuczne
- 🌾 zboże
- 🚗 art. chemiczne
- 🏭 kamień i żwir
- 🌲 gazy skroplone
- 🌲 żelazo-krzemomangan





PKP CARGO w Europie



wpisuje się więc w rozwój infrastruktury kolejowej i na rzecz odpowiedzialnego rozwoju, dlatego też jest współfinansowany przy udziale funduszy unijnych.

– *Budżet UE wspiera polską kolej, polski transport; UE od dawna stawia na*

3.2 „Rozwój transportu morskiego, śródlądowych dróg wodnych i połączeń multimodalnych” Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014-2020. W tym działaniu, oprócz projektów taborowych, dofinansowanie

i podpisywanie zamówień. Sylwia Cieślak-Wilk, zastępca dyrektora Centrum Unijnych Projektów Transportowych podkreśliła, że projekt PKP CARGO zakupu wagonów platform do przewozów intermodalnych był jedynym w całym konkursie dużym projektem, który musiał przejść procedurę uzyskiwania akceptacji Komisji Europejskiej. Wskaźniki wykazują, że inwestycja w krótkim czasie zacznie przynosić zyski.

– *Projekt musiał przejść przez sito kryteriów, które były zaplanowane dla projektów intermodalnych. Było ciężko, ale przeszliście obroną ręką, naprawdę wielkie gratulacje. Projekt w trakcie oceny musiał wykazać się przede wszystkim efektywnością ekonomiczną. Tutaj wskaźniki na dobrym poziomie są gwarantem tego, że inwestycja w krótkim czasie zacznie przynosić zyski. To oznacza, że warto inwestować w inter-*

**Z**akup platform intermodalnych, również lokomotyw wielosystemowych i rozbudowa centrum terminalowego w Małaszewiczach, wpisuje się w całość projektu, który jest dofinansowany ze środków unijnych.

transport intermodalny. Tych 936 platform kontenerowych przez 3 lata to jasny sygnał, że Komisja Europejska wspiera transport kontenerowy w Polsce i to też się świetnie wpisuje w tzw. Nowy Zielony Ład, czyli zmniejszenie emisji CO<sub>2</sub> – podkreśli w trakcie konferencji Witold Naturski, wicedyrektor przedstawicielstwa Komisji Europejskiej w Polsce. Dyrektor zaznaczył, że kolej to ta branża, która w kolejnej perspektywie finansowej pozostanie na pierwszym miejscu jeśli chodzi o priorytety inwestycyjne budżetu unijnego w transport.

Inwestycje w tabor intermodalny są dofinansowywane w ramach działania

mogły zyskać projekty infrastrukturalne. W latach wcześniejszych ze środków unijnych dofinansowano terminal we Franowie.

Umowę podpisano pod koniec 2018 r. Pozostały czas poświęcono przygotowaniu przetargów oraz na rozstrzygnięcie

**S**trategia zapisana w Białej Księdze zakłada 30-procentowe przełożenie ładunków z drogi na kolej, gdyż transport kolejowy, obok śródlądowego rzeczno-keblowego, jest najmniej emitującym zanieczyszczenia.



W ramach dwóch umów PKP CARGO S.A. zakupi 1156 platform oraz pięć lokomotyw wielosystemowych. Realizacja pierwszego kontraktu już ruszyła – chodzi o umowę z firmą Tatravagónka a.s. na dostawę łącznie 936 wagonów do przewozów intermodalnych

modal – mówiła Sylwia Cieślak-Wilk. Do-  
dała: – *Udziału transportu intermodalnego w przewozach w 2018 r. ogółem wyniósł powyżej 10%. To dobry prognostyk na przyszłość. KE przewiduje, że ten trend będzie rósł.*

Warto tu podkreślić, że znamy już pulę środków przeznaczonych na politykę spójności w następnej perspektywie – wynosi ona 330 mld euro. Dla Polski przypadną przeszło 64 mld euro.

## Dwa kontrakty, 1156 platform

Grupa PKP Cargo obecnie posiada ponad 2,3 tys. lokomotyw (w tym 24 elektryczne wielosystemowe) i 63 tys. wagonów, w tym zaledwie około 3 tys. platform kontenerowych, a większość to wagony 60',

najmniej efektywne. Dlatego podpisanie dwóch umów na dofinansowanie zakupu nowoczesnych platform intermodalnych i lokomotyw wielosystemowych dedykowanych do przewozów intermodalnych

**P**rzepustowość przejścia granicznego Terespol-Brześć ma się poprawić po zakupie na potrzeby Małaszewicz dużej suwnicy i rollercoastera, czy rozbudowie mieszczącego się na terenie terminala placu składowego z 2,5 tys. m<sup>2</sup> do 4,8 m<sup>2</sup> w 2026 r.

jest dla Grupy tak ważne. Pierwsza obejmuje dostawę platform intermodalnych, a druga – dostawę wagonów i lokomotyw wielosystemowych.

W ramach tych dwóch umów z dostawcami, PKP CARGO S.A. zakupi ogółem 1156 platform oraz pięć lokomotyw

wielosystemowych (przetarg w tej sprawie zostanie wkrótce ogłoszony). Realizacja pierwszego kontraktu już ruszyła – chodzi o umowę z firmą Tatravagónka a.s. (Słowacja) na dostawę łącznie 936 wagonów do przewozów intermodalnych w trzech różnych konstrukcjach i długościach ładunkowych. W grudniu odebrano pierwszą partię 50 wagonów, przyznaną w ramach pierwszego przetargu, 400 trafi do PKP Cargo w tym roku, a reszta (486) w ciągu następnych dwóch lat. Wartość tej umowy wynosi ponad 368 mln zł (koszty kwalifikowane), a dofinansowanie z Unii Europejskiej to 183,43 mln zł.

Drugi kontrakt dotyczy zakupu kolejnych 220 platform intermodalnych i 5 lokomotyw wielosystemowych za 184,8 mln zł (koszty kwalifikowane) z dofinansowaniem UE 92,4 mln zł. Wagony zostały zamówione od konsorcjum Wagony Świdnica i Astra Rail Industries. Natomiast przetarg na lokomotywy nie został jeszcze ogłoszony.

– *Zakup platform intermodalnych, również lokomotyw wielosystemowych i rozbudowa centrum terminalowego*

*w Małaszewiczach, wpisuje się w całość projektu, który jest dofinansowany ze środków unijnych. Jest to dla nas działanie kluczowe w obszarze rozwoju naszego produktu i umacniania naszej pozycji* – podkreślił Czesław Warszewicz. |

Elżbieta Haber

Jesteśmy spedytorem z długoletnim doświadczeniem w obsłudze kontenerów z Europy Zachodniej do i z krajów WNP, Mongolii oraz Chin. Należymy do Grupy TransInvest.

**InterRail**  
Polcont Sp. z o.o.

Od ponad 28 lat uczestniczymy w obsłudze transportów kontenerowych koleją, które stale się rozwijają. Realizujemy także przewozy konwencjonalne via Małaszewicze w imporcie i eksporcie na wschód.

Oferujemy transporty z Chin do Małaszewicz/Warszawy i vv. z czasem tranzytu około 14 dni. Zapewniamy atrakcyjne stawki w:

- kontenerach 20', 40', 40'HC, 45'(chłodnicze)
- dowozy/odwozy samochodowe do miejsc za- i rozładunku towaru
- możliwość dekonsolidacji

InterRail-Polcont Sp. z o.o.  
ul. Wilcza 33 lok. 3  
00-544 Warszawa  
Tel./fax (22) 622 59 88  
info@polcont.com.pl  
www.polcont.com.pl

*Aby sprostać zapotrzebowaniu, Loconi zwiększyło place składowe na swoich terminalach o 25%. Aktualnie ma 12 kontraktów z chińskimi firmami na składowanie kontenerów i liczba tych umów będzie się zwiększać*

# NOWY JEDWABNY SZLAK SZANSĄ NA ROZWÓJ

Kiedy 7 lat temu zainicjowano przewozy kolejowe towarów w ramach Nowego Jedwabnego Szlaku i uruchomiono pierwsze połączenia kolejowe do/z Polski, powstało wiele nowych możliwości, a szczególnie dla takich firm jak Loconi Intermodal.

**D**otychczasowa działalność, która była związana bezpośrednio z usługami przewozów kolejowych z/do polskich portów morskich i organizacją transportu drogowego na ostatniej mili, przeładunkami oraz składowaniem kontenerów armatorskich, poszerzyła się o obsługę chińskich kontenerów z Nowego Jedwabnego Szlaku.

## Zalety transportu kolejaj

Mimo, że transport kolejowy jest droższy od transportu morskiego, to jego zaletą jest krótszy czas przewozu, dzięki czemu zyskuje coraz szersze grono klientów. W związku z tym, Loconi postawiło na rozszerzenie usług depotowych dla kontenerów przychodzących drogą lądową z Chin. Dzięki temu partnerzy firmy ze Wschodu mogą oferować swoim klientom sprzedaż albo leasing kontenerów oraz popularną nadal formę krótko- lub długoterminowej ich dzierżawy. Aby sprostać zapotrzebowaniu, Loconi zwiększyło place składowe na swoich terminalach o 25%. Aktualnie ma 12 kontraktów z chińskimi firmami na składowanie kontenerów i liczba tych umów będzie się zwiększać. Rok 2019 Loconi zamknęło na poziomie 8,3 tys. przeładunków zrealizowanych na zlecenie klientów z Chin. Firma pracuje też nad rozwojem pokrewnych usług, takich jak neutralizacja kontenerów i ich naprawy. Obecnie wolumen pochodzący z chińskich pociągów zajmuje 50% ogólnej powierzchni składowej terminalu Loconi w Warszawie, na

co składa się liczba 1,1 tys. kontenerów 40'HC. Usługi dla partnerów chińskich sukcesywnie rosną. Szacuje się, że w 2030 r. trasą Nowego Jedwabnego Szlaku może pojechać nawet milion kontenerów rocznie.

## Intermodal przyszłością logistyki

Przewozy intermodalne określane są jako najbardziej kompleksowe i najbardziej optymalne kosztowo i czasowo. Klient otrzymuje ofertę dostarczenia

**P**zewozy intermodalne określane są jako najbardziej kompleksowe i najbardziej optymalne kosztowo i czasowo. Nieprzeładowywując towaru zyskuje się na czasie, zmniejsza ryzyko uszkodzenia przesyłki, w efekcie czego obniża całkowite koszty dostawy.

towaru z wykorzystaniem różnych gałęzi transportowych. Oznacza to brak konieczności przeładowywania ładunku, przez co zyskuje na czasie, zmniejsza ryzyko uszkodzenia przesyłki, w efekcie czego obniża całkowite koszty dostawy swoich towarów. Odpowiednie zarządzanie jakością, polegające na skróceniu czasu dostawy, zwiększeniu jej niezawodności i terminowości, dostarczeniu klientowi dokładnej i aktualnej informacji o statusie przesyłki, redukują całkowite koszty łańcuchów dostaw, a tym samym zwiększają też konkurencyjność oferty

transportu intermodalnego względem przewoźników drogowych.

Warto podkreślić, że przewozy intermodalne to nie tylko ekonomia, ale także ekologia. Komisja Europejska w Białej Księdze dla systemu transportowego Unii Europejskiej do 2050 r. zakłada przeniesienie na kolej lub transport wodny aż 30% drogowego transportu towarów do roku 2030, zaś do 2050 r. ponad 50%. Od tego nie ma odwrotu. Cały świat podejmuje działania w kierunku ograniczenia skażenia środowiska naturalnego, w tym emisji dwutlenku węgla, odciążenia tras drogowych oraz zwiększenia bezpieczeń-

stwa ruchu drogowego, w co przewozy intermodalne idealnie się wpisują. Istnieją też różne unijne programy pomocy finansowej dotujące ten rodzaj przewozów. Należy jednak wyraźnie zaznaczyć, że tempo rozwoju transportów intermodalnych zależy od właściwych regulacji prawnych, odpowiedniej liczby nowoczesnych terminali przeładunkowych oraz stosowania konkurencyjnych cen za dostęp do nich a także do infrastruktury kolejowej. |

*Katarzyna Kwasiborska,  
dyrektor ds. operacyjnych,  
Loconi Intermodal SA*



 **autostrada**  
ROTRA MASZBUD



# Międzynarodowe targi transportu drogowego - pojazdy użytkowe

[www.rotra.targikielce.pl](http://www.rotra.targikielce.pl)

Największe spotkanie branży w Polsce:  
spojrzenie w przyszłość,  
wymiana wiedzy,  
testowanie sprzętu,  
pokazy dynamiczne.

**25**  
LAT

budujemy  
nowy odcinek  
Autostrady!

**6-8 maja 2020**

**Nowość:**  
**Forum AUTOSTRADA**

• drogi przyszłości • gospodarka, biznes, inwestycje • zrównoważona infrastruktura



*Dzięki rozbudowie terminala oraz zakupie nowych maszyn SPEDCONT może zwiększyć skalę operacji i jeszcze sprawniej obsłużyć dużą liczbę ładunków*

## TERMINAL SPEDCONT W CIĄGŁEJ ROZBUDOWIE

Perspektywy rozwoju transportu intermodalnego w Polsce rysują się dobrze. Rośnie rynek usług intermodalnych, dzięki którym, w czasach poszukiwania przez firmy oszczędności, podmioty je świadczące mogą zapewnić usługi kompleksowe przy maksymalnej optymalizacji kosztów związanych z operacją logistyczną. Do takich firm należy SPEDCONT – spółka funkcjonująca w ramach Grupy PEKAES.

**W** ciągu ostatniego roku terminal SPEDCONT Łódź jeszcze bardziej zyskał na atrakcyjności jako doskonałe miejsce do inicjowania nowych połączeń. Jego modernizacja wpłynęła korzystnie na zwiększenie potencjału operacyjnego SPEDCONT.

### Współpraca nie tylko z chińskimi partnerami

Niezmiennie nasz terminal odgrywa ważną rolę w łańcuchu przepływu ładunków na Nowym Jedwabnym Szlaku. Obecnie to jeden z naszych najpopularniejszych kierunków, gdyż pociągi w tej relacji obsługujemy codziennie. Można zatem stwierdzić, że współpraca z chińskimi partnerami rozwija się bardzo dobrze, co korzystanie przekłada się na naszą działalność. Możemy zapewnić kontrahentom z Chin sze-

lejową i drogową, dowóz samochodowy kontenerów do klienta w systemie *door-door*, odprawy celne eksportowe i importowe, a ostatnio także usługi konsolidacji i dekonsolidacji towaru do i z kontenerów.

Poza kierunkiem wschodnim, obecnie największy ruch dotyczy kontenerów, które transportujemy w obu kierunkach pomiędzy terminalem SPEDCONT Łódź a portami w Gdyni i Gdańsku. W sumie jest to kilkadziesiąt pociągów tygodniowo. Obsługujemy także 2 razy w tygodniu połączenie z i do Oradei w Rumunii.

### Ciągła modernizacja

Od kilku lat prowadzimy prace modernizacyjne na terenie terminalu SPEDCONT Łódź i takie same plany mamy na 2020 rok. Ma to związek z rosnącym zapo-



**Marcin Dobruchowski**

tu oraz zakupie nowych maszyn możemy zwiększyć skalę naszych operacji i jeszcze sprawniej obsłużyć dużą liczbę ładunków.

Z naszych wyliczeń wynika, że realizacja projektu w zakresie rozbudowy terminalu PEKAES przełoży się na wzrost operacji o około 30%. To nie koniec naszych inwestycji, gdyż w tym roku zaplanowaliśmy także przebudowę powierzchni placu, zakup *reach stackerów* oraz modernizację suwnic. |

*Marcin Dobruchowski,  
prezes zarządu SPEDCONT*

**W** ciągu ostatniego roku terminal SPEDCONT Łódź jeszcze bardziej zyskał na atrakcyjności jako doskonałe miejsce do inicjowania nowych połączeń. Jego modernizacja wpłynęła korzystnie na zwiększenie potencjału operacyjnego spółki SPEDCONT.

roczą gamę usług, m.in. przeładunek na terminalu SPEDCONT Łódź, spedycję ko-

trebowaniem na świadczone przez nas usługi. Dzięki rozbudowie naszego obiek-



22 - 23 kwietnia 2020  
Sosnowiec

Centrum Targowo-Konferencyjne

expo **silesia**

www.exposilesia.pl

# TRANSPORTEX



## Targi Transportu i Spedycji

### WYDARZENIA TOWARZYSZĄCE:

#### PANEL DYSKUSYJNY

„Finansowanie inwestycji  
w transporcie i spedycji”

  
Akademia WSB

#### KONFERENCJA

„Efektywne i skuteczne zarządzanie  
firmą transportową w 2020 roku”

  
SRW

  
SZKOLENIA  
ROZLICZENIA  
WDROŻENIA

#### SZKOLENIE

„4 filary transportu  
międzynarodowego  
– transport drogowy, morski,  
lotniczy i kolejowy”

  
BBA TRANSPORT SYSTEM

#### WARSZTAT

„Optymalizacja procesów  
z wykorzystaniem  
narzędzi KAIZEN”

  
KAIZEN™  
INSTITUTE

**Wstęp  
bezpłatny  
po rejestracji  
on-line!**

## TRANSPORTEX – droga do sukcesu!

www.tslexpo.pl

Menedżer Projektu - Karolina Łuszcz

tel.: + 48 510 031 658 | e-mail: karolina.luszcz@exposilesia.pl

edycja

15



LOGISTICS 2020  
POLSKI KONGRES LOGISTYCZNY

LOGISTYKA  
w biznesie  
NOWEJ generacji



Cyfryzacja \ Współdzielenie \ Odpowiedzialność

Zapamiętaj datę!

Poznań, 20-22.05.2020

[www.logistics.pl](http://www.logistics.pl)