



3

SMART Akademia:
jak chęć rozwoju przekuć
w zawodowy sukces?

10

Handel UE-Azja 2025:
nowe szanse czy
globalne wyzwania?

14

Just in time
w spedycji

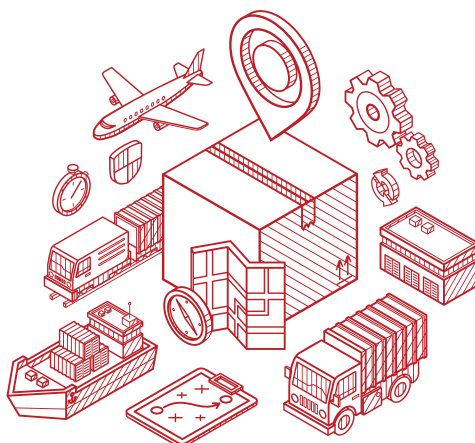


Szanowni Państwo,

Wchodząc w kolejny rok, stawiamy na doświadczenie, ale i młodą energię. Dlatego z przyjemnością zapraszamy Państwa do lektury wywiadu z cyklu „Poznajmy się bliżej”. Przedstawiamy w nim nasze młode talenty, które stawiają pierwsze kroki w branży TSL dzięki programowi SMART Akademia. Dowiedzcie się, co motywowało ich do wyboru tej ścieżki oraz jak Akademia wpłynęła na ich rozwój zawodowy.

Później poszerzamy optykę, przechodząc do globalnych przepływów handlowych i strategicznej roli Polski jako lidera w produkcji i łańcuchach dostaw. Ciekawa analiza agencji Michael Page pokazuje, jak nasz kraj wykorzystuje swoje atuty, ale i z czym musi się zmierzyć w obliczu rosnących kosztów i zmian gospodarczych.

Znad Wisły kierujemy się retrospektywnie do Aten, prezentując relację z konferencji Global Affinity Alliance, gdzie w gronie firm spedycyjnych z całego świata mieliśmy okazję wymieniać doświadczenia i wzmacniać międzynarodowe partnerstwa. Fotorelacja z tego wydarzenia to świetna okazja, by zajrzeć za kulisy globalnej współpracy.



W aktualnym numerze znajdują Państwo także ciekawy artykuł na temat przyszłości handlu między Unią Europejską a Azją. Piszemy o szansach, jakie niesie ta współpraca, ale i o wyzwaniach, które wymuszają dostosowania w regulacjach prawnych czy łańcuchach dostaw.

Numer zamykamy materiałem poświęconym zastosowaniu strategii *just in time* w zarządzaniu pracą przedsiębiorstw i jej wpływowi na efektywność logistyki. Przedstawiamy także najświeższe wiadomości z rynku.

SMART Cargo Solutions



Spis treści

SMART Akademia: jak chęć rozwoju przekuć w zawodowy sukces?	3
Produkcja i łańcuch dostaw – strategiczne sektory rozwoju Polski	7
Globalna współpraca dla efektywnej logistyki	8
Handel UE-Azja 2025: nowe szanse czy globalne wyzwania?	10
<i>Just in time</i> w spedycji	14
Aktualności SMART News	17

Wydawca na zlecenie
SMART Cargo Solutions sp. z o.o.:

Feniks Media Group
ul. Balicka 136, 30-149 Kraków

wspolpraca@feniksmedia.pl

SMART Akademia: jak chęć rozwoju przekuć w zawodowy sukces?

AUTORSKI PROGRAM SMART CARGO SOLUTIONS SKIEROWANY JEST DO STUDENTÓW ZAINTERESOWANYCH ROZWOJEM KARIERY W SEKTORZE LOGISTYCZNYM. W SMART AKADEMII Z SUKCESEM WZIĘLI UDZIAŁ MARTYNA MAŚLERZ I MICHAŁ WITKOWSKI, KTÓRZY OBECNIE SĄ ZATRUDNIENI JAKO SALES SPECIALISTS, A TAKŻE DOMINIK KOŁEK, ZAJMUJĄCY STANOWISKO JUNIOR OPERATIONS SPECIALIST. POROZMAWIAJMY O ICH MOTYWACJACH, DOŚWIADCZENIACH ORAZ WPŁYWIE PROGRAMU NA DECYZJĘ O DALSZEJ PRACY W SMART CARGO SOLUTIONS.

Co skłoniło Cię do aplikowania do programu SMART Akademia?

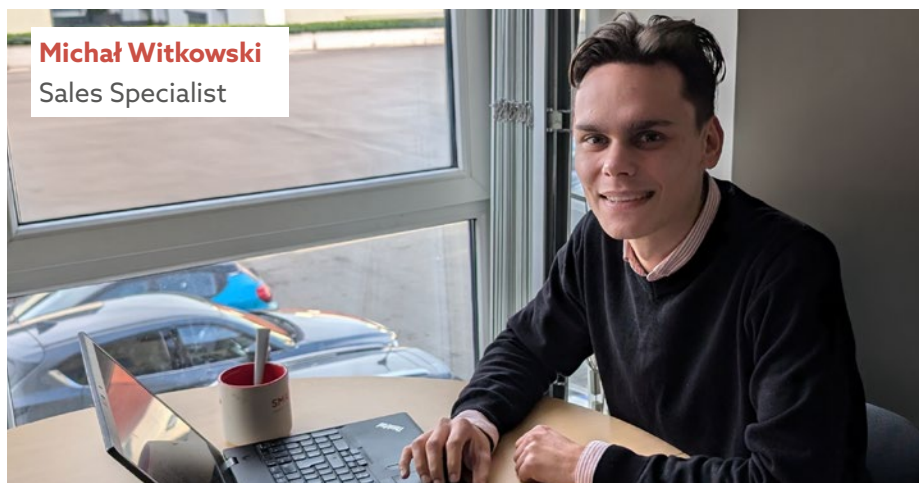
Martyna Maślerz: Od jakiegoś czasu interesowałam mnie branża TSL i chciałam ją poznać od środka. Zwróciłam uwagę na SMART Akademię, ponieważ był to program skierowany również do osób wcześniej w żaden sposób niezwiązanych z tą branżą.

Michał Witkowski: Mnie z kolei zależało na znalezieniu miejsca, w którym będę miał poczucie sprawczości. Praca, jaką wykonujemy, ma to do siebie, że namacalnie widać jej efekt - dzięki niej możemy realnie wspierać polskie przedsiębiorstwa. Już wcześniej interesowałem się tym, jak wyglądają łańcuchy dostaw, ale stanowiło to ułamek wiedzy, jaką zdobyłem w SMART Cargo Solutions.

Dominik Kołek: Gdy aplikowałem do SMART Akademii, byłem jeszcze studentem trzeciego roku na kierunku logistyka. Informacje o tym programie znalazłem wtedy, gdy zaczynałem świadomie rozglądać się za pracą w branży TSL. Moim celem było zdobycie doświadczenia zawodowego w miejscu, gdzie mogłem się wiele nauczyć.



Martyna Maślerz
Sales Specialist



Michał Witkowski
Sales Specialist

Jakie były Twoje oczekiwania wobec SMART Akademii?

MM: Liczyłam na to, że program pozwoli mi poznać branżę TSL i zrozumieć, jak ona działa. Nie zawiodłam się. SMART Akademia to duża ilość materiałów do nauki i regularne spotkania szkoleniowe. My, uczestnicy, byliśmy otoczeni troskliwą opieką. Czuliśmy, że firma rzetelnie podchodzi do programu i inwestuje czas i środki w nasz rozwój.

MW: Oczekiwałem dużej dawki wiedzy, zarówno z zakresu obsługi klienta i budowania relacji, jak i informacji *stricte* branżowych, np. o tym, jak zachodzą procesy w łańcuchach dostaw. Byłem zaskoczony, jak zawile te procesy mogą wyglądać i jak wiele jest możliwości. Początki były dość trudne, na szczęście z czasem udało się wszystko poukładać i nauczyć stosowania w praktyce.

DK: Przystępując do programu, oczekiwałem poszerzenia wiedzy o spedycji oraz merytorycznego przygotowania do budowania relacji z klientem, tak bym mógł zapewniać im jak najlepszą jakość obsługi. Zaskoczenie z pewnością stanowił ogrom nowej wiedzy, z którą nie zetknąłem się na studiach, a która okazała się niezbędna do opanowania przy pracy na moim stanowisku.

Jak oceniasz szkolenia sprzedażowe i produktowe, które były częścią SMART Akademii? Czy były dla Ciebie wartościowe?

DK: Ciężko mi powiedzieć więcej o szkoleniach sprzedażowych, ponieważ akurat w nich nie brałem udziału –

pracuję w dziale operacji i nie zajmuję się sprzedażą. Oddaję więc głos Martynie i Michałowi.

MM: Dla mnie szkolenia to był strzał w dziesiątkę! Zarówno *onboarding* w Warszawie, gdzie poznaliśmy zespół i produkty firmy oraz jej specyfikę, jak również późniejsze cykliczne szkolenia sprzedażowe, podczas których stopniowo uczyliśmy się technik sprzedażowych według Sandlera oraz pracy z klientem.

MW: Powiem krótko – bez szkoleń sprzedażowych i produktowych moja praca byłaby niemożliwa do wykonania. Dopiero po odpowiednim wdrożeniu możemy rozmawiać z klientami o ich realnych problemach i znajdować odpowiednie rozwiązania.

W SMART Akademii kładziemy duży nacisk na mentoring. Jak wspominasz współpracę z bardziej doświadczonymi osobami?

MW: Mentoring był bardzo mocno połączony ze szkoleniami i – tak samo jak one – niezbędny w pierwszych dniach pracy. Doceniam też wsparcie ze strony zespołu: nie zdarzyło mi się jeszcze zadać pytania, na które nie dostałbym odpowiedzi.

MM: Dodam, że w biurze od początku panowała miła atmosfera, a zespół przyjął mnie z otwartością. Miałam przydzielonego mentora, który z wielką starannością wdrażał mnie, poświęcał czas na naukę, pomagał w codziennej pracy, tak abym stała się samodzielnym pracownikiem. Uważam, że ten etap był najcenniejszy i najbardziej wpłynął na mój rozwój.

DK: Dla osoby bez doświadczenia w spedycji, którą byłem na początku SMART Akademii, wsparcie od bardziej doświadczonych współpracowników było bardzo potrzebne. W pierwszych dniach pracy ilość nowych informacji była tak duża, że bez pomocy i rad kolegów z zespołu przyswojenie ich wszystkich byłoby bardzo trudne i czasochłonne.

Które umiejętności zdobyte w trakcie SMART Akademii okazały się najbardziej przydatne na Twoim obecnym stanowisku?

MM: Aktualnie w SMART Cargo Solutions zajmuję się obsługą klientów, sprzedaję frachtu morskiego, lotniczego i kolejowego, prospectingiem oraz cold callingiem pod kątem nowego biznesu. Przeprowadzam też spotkania handlowe – ich prowadzenie było największym wyzwaniem. Widzę, jak wiele w tym zakresie zawdzięczam SMART Akademii. To ona przygotowała mnie dobieżących zadań i pracy z klientem. Dzięki niej dosyć szybko potrafiłam również poruszać się po wewnętrznych systemach i tworzyć oferty handlowe.

DK: Obecny zakres moich obowiązków obejmuje proces realizacji zlecenia od momentu akceptacji przez klienta do dostawy odprawnionego towaru – to tak w dużym skrócie. Najbardziej przydatną umiejętnością zdobytą podczas SMART Akademii jest umiejętność pracy pod presją czasu i sprawnego rozwiązywania ewentualnych problemów (np. anulacja miejsca na statku, problemy z odprawą celną itp.). Nauczyłem się, że gdy pojawia się problem i trzeba poinformować o tym klienta, zawsze warto mieć przygotowaną alternatywę, by nie przekazywać tych wieści bez planu B.

MW: Dominik zwrócił uwagę na naprawdę istotną kwestię – relację z klientem. Gdybym miał wybrać najcenniejszą lekcję ze SMART Akademii, byłaby to właśnie umiejętność wczucia się w sytuację klienta i wejścia w jego buty ze swoją perspektywą. Takie podejście pomaga mi w codziennej pracy, podczas której wyszukuję i tworzę bazy danych potencjalnych klientów, analizuję potencjał biznesowy czy monitoruję poszczególne segmenty rynku, selekcyjnie wybierając branże i kierunki, w jakich warto rozwijać ofertę



SMART

AKADEMIA

Jesteś studentem lub absolwentem, który chce swoją przyszłość związać z branżą TSL?

Zamierzasz rozwijać umiejętności i wiedzę z zakresu spedycji i logistyki?

Lubisz uczyć się od doświadczonych osób?

Aplikuj do SMART Akademii

Co zyskasz?



weźmiesz udział w szkoleniach sprzedażowych i produktowych z obszaru TSL

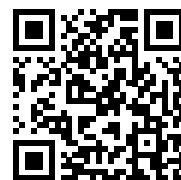


otrzymasz możliwość rozwoju kariery w strukturach SMART Cargo Solutions



na dobry początek będzie na Ciebie czekał atrakcyjny pakiet powitalny

**Daj sobie szansę
na pracę z najlepszymi
w swoim fachu!**



SMART Cargo Solutions sp. z o.o. to nowa jakość w branży TSL. Dzięki rozwojowi technologii i możliwości, jakie daje postęp informatyczny, otwieramy nowe horyzonty dla nowoczesnych relacji między klientem a operatorem logistycznym, w których wspólnie doświadczamy współtworzenia wartości. Nasza misja to przekonanie, że poprzez otwarte i innowacyjne podejście do zarządzania łańcuchem dostaw oraz dzięki globalnemu zasięgowi powiązań partnerskich możemy łączyć lokalne polskie firmy z całym światem.

naszej firmy. W tym celu, przy wsparciu bezpośredniego przełożonego, przygotowuję pierwszy kontakt telefoniczny i mailowy z potencjalnymi klientami firmy. Tworzę też oferty dla obecnych klientów i zajmuje się ich bieżącą obsługą handlową.

Czy SMART Akademia dobrze przygotowała Cię do zawodowych wyzwań? Co można byłoby ulepszyć, a co było strzałem w dziesiątkę?

MM: Minął zaledwie rok, odkąd jestem w SMART Cargo Solutions, a dzięki Akademii czuję się samodzielny pracownikiem i nie mam większych trudności przy realizacji codziennych obowiązków. W mojej opinii świetnym pomysłem był podział całego programu na etapy. Firma zadbała, abyśmy sukcesywnie przez nie przechodzili. Nie mieliśmy narzuconej presji, by od początku wszystko wiedzieć i rozumieć – otrzymaliśmy wystarczająco dużo czasu na naukę. Ogromnym plusem jest struktura firmy i to, że działamy w małych oddziałach. Dzięki temu mamy stały kontakt z osobą bardziej doświadczoną, która jest wsparciem w trudniejszych lub nowych dla nas sytuacjach.

MW: Podpisuję się pod wypowiedzią Martyny. Dzisiaj bez problemu radzę sobie z codziennymi wyzwaniami i czuję się samodzielny, ale cały czas są tematy, przy których potrzebuję wsparcia osób bardziej doświadczonych i właśnie to wyróżniłbym jako strzał w dziesiątkę – dostępność osoby gotowej mi pomóc. Czy coś bym ulepszył w SMART Akademii? Myślę, że warto byłoby pomyśleć nad połączeniem szkoleń osób, które dołączyły do działu handlowego, ze szkoleniami osób wdrażanych do działu operacyjnego. Im więcej wiedzielibyśmy o swojej pracy nawzajem, tym łatwiej byłoby nam współpracować.

DK: Ciężko mi określić, co było strzałem w dziesiątkę, a co można ulepszyć, ponieważ cały zespół operacji na każdym etapie Akademii służył mi pomocą. Uważam, że prowadzone szkolenie bardzo dobrze przygotowało mnie do wyzwań na moim obecnym stanowisku pracy, począwszy od nauki warunków handlowych i notowania najważniejszych czynności w naszej pracy, aż po realizację moich pierwszych zleceń.



Dominik Kołek
Junior Operations Specialist

Czy możesz wymienić największe korzyści zyskane dzięki SMART Akademii?

DK: Na pierwszym miejscu wyróżniłbym poszerzenie wiedzy w zakresie działań spedycji i możliwość zdobycia pierwszego doświadczenia zawodowego w zespole SMART Cargo Solutions.

MM: Patrząc na długofalowe skutki programu, muszę powiedzieć, że cały czas zyskuję korzyść, jaką jest budowanie doświadczenia w branży TSL. Cieszę się, że mogę zdobywać wiedzę i pracować z doświadczonymi osobami, które mnie wspierają.

MW: Wyróżnienie jednej określonej rzeczy czy korzyści nie jest według mnie możliwe ze względu na różnorodność wyzwań, z którymi mierzymy się w trakcie pracy. To, co jest punktem wspólnym, to możliwość nieustannego rozwoju, zależna właściwie tylko ode mnie. Im więcej chcę, tym więcej mogę, nie ma „szklanego sufitu”.

Co zatem ostatecznie przesądziło o związaniu się na stałe ze SMART Cargo Solutions?

DK: Najważniejszym czynnikiem była chęć dalszego rozwoju w branży TSL, ale duży wpływ na decyzję miał też zgrany i pomocny zespół.

MM: Również ja mam poczucie, że mogę się jeszcze tutaj wiele nauczyć. Firma

stwarza mi idealne warunki do rozwoju. Stale otrzymuję feedback do mojej pracy – wiem, co jest dobre, a jakie obszary jeszcze wymagają poprawy. Bardzo ważna jest również dla mnie atmosfera w pracy. Tutaj czuję się dobrze i to jest najważniejsze!

MW: Z dnia na dzień jestem lepszym handlowcem i moja praca jest cenniejsza zarówno dla klientów, jak i dla firmy. To poczucie, jak i sama praca, przynoszą mi dużo satysfakcji. Czuję, że moja droga w strukturach firmy dopiero się rozpoczyna i cieszę się na tę zawodową przygodę.

Co doradzisz osobom, które zastanawiają się nad aplikacją do SMART Akademii?

MM: Jeżeli jesteś ciekawy branży logistycznej, nie zastanawiaj się, tylko aplikuj! Na pewno się nie zawiedziesz!

DK: SMART Akademia do bardzo dobre miejsce, aby poszerzyć swoją wiedzę o branży TSL, a także szansa, by zyskać pierwsze doświadczenie zawodowe.

MW: Jeśli czujesz, że praca w SMART Cargo Solutions może przynieść ci satysfakcję zawodową, to nie ma się nad czym zastanawiać! Wskazuj na stronę Akademii i działaj: <https://smart-cargo.eu/akademia>.

Dziękuję za rozmowę.

Produkcja i łańcuch dostaw

Strategiczne sektory rozwoju Polski

DZIĘKI SWEMU POŁOŻENIU I ROZBUDOWANEJ BAZIE PRZEMYSŁOWEJ POLSKA UMACNIA POZYCJĘ LIDERA PRODUKCJI I ŁAŃCUCHA DOSTAW, CHOĆ WYZWANIEM SĄ ROSNĄCE KOSZTY PRACY, ENERGII I SUROWCÓW.

W obliczu tych zmian firmy intensywnie poszukują nowych technologii, które mogą podnieść efektywność produkcji, zredukować koszty wytwarzania oraz usprawnić procesy. Organizacje koncentrują się również na utrzymaniu stałej kadry pracowników, co pozwala im na optymalizację kosztów onboardingowych.

KORZYSTNE POŁOŻENIE

Polska, strategicznie zlokalizowana w centrum Europy, wyróżnia się silną bazą przemysłową oraz dynamicznie rozwijającym się sektorem produkcji i łańcucha dostaw, dostosowując się do światowych trendów oraz rosnącego zapotrzebowania na specjalistów. Wysoka konkurencyjność kraju napotyka jednak na wyzwania związane z rosnącymi kosztami pracy, energii oraz surowców. Polska nadal wygrywa na tle regionu dzięki wysokiej jakości i efektywności. Staje się tym samym atrakcyjną lokalizacją inwestycyjną, mimo konkurencji ze strony innych państw Europy Środkowej.



W obliczu niepewności rynkowej, wynikającej z dużej zmienności zamówień, polskie firmy koncentrują się na utrzymaniu obecnej kadry, traktując stabilne zatrudnienie jako kluczowy element strategii. Ograniczenie rotacji pracowników pozwala na oszczędności, a dzisiejsze podejście do zarządzania kadrami opiera się przede wszystkim na pragmatycznej analizie kosztów i zysków.

Wśród pięciu najbardziej poszukiwanych ról w branży produkcji i łańcucha dostaw eksperci wymieniają następujące stanowiska: Plant Manager/ Operations Manager, Automation Engineer, Commodity Manager/ Procurement Manager, Technical Manager i Logistics Manager/ Supply Chain Manager.

W obu sektorach poziom wynagrodzeń rośnie, co koreluje z poziomem inflacji. Wzrost ten jest jednak coraz mniej dynamiczny. Dla kandydatów ważna jest elastyczność, preferowana przez 40% pracowników. Rośnie także znaczenie programów szkoleniowych, które niwelują luki kompetencyjne i przyciągają nowych kandydatów szukających możliwości rozwoju.

TECHNOLOGIE W PRODUKCJI I ŁAŃCUCHU DOSTAW

Jak wskazuje raport Deloitte „2024 Manufacturing Industry Outlook”, wdrażanie inteligentnych rozwiązań technologicznych może znacząco podnieść produktywność w sektorze produkcji nawet o 12%. Obecnie rośnie więc zapotrzebowanie na specjalistów w dziedzinie automatyzacji, robotyki

oraz zarządzania ryzykiem, szczególnie w odpowiedzi na globalne zakłócenia w łańcuchach dostaw, co uwioczniała pandemia COVID-19.

– Jesteśmy świadkami pewnej rewolucji technologicznej i mentalnej, i to zarówno na rynku europejskim, jak i światowym. Trudno przewidzieć, jaką rolę odegra sztuczna inteligencja w przeciągu najbliższych 10 lat, ale z pewnością wpłynie ona na zmiany na rynku pracy – mówi Krzysztof Tuszyński, Head of Business Development w Michael Page.

Co więcej, w Europie wdrażane są liczne ekologiczne technologie, które kształtują sektor produkcji i łańcucha dostaw oraz są odpowiedzią na rosnące wymogi środowiskowe. Firmy coraz chętniej inwestują w odnawialne źródła energii, energooszczędne maszyny oraz rozwiązania redukujące emisję CO₂ i minimalizujące ilości odpadów.

– Rosnące wymogi środowiskowe prowadzą do wzrostu kosztów produkcji, ponieważ wymagają inwestycji oraz dostosowania procesów, co może wpłynąć na końcową cenę produktów. Mimo to stają się one coraz bardziej atrakcyjne w obliczu zwiększonego popytu na produkty przyjazne środowisku oraz zastraszających się kar emisyjnych. Z jednej strony działania te mogą wzmacniać konkurencyjność Europy w segmencie towarów ekologicznych, z drugiej przy obecnej globalnej koniunkturze główną determinantą zakupową staje się cena – podsumowuje Krzysztof Tuszyński.

Materiał oprac. na podstawie „Przeglądu Wynagrodzeń i Trendów na Rynku Pracy 2025”, <https://michaelpage.pl>.

Globalna współpraca dla efektywnej logistyki

TRUDNO O BARDZIEJ MIĘDZYNARODOWE ŚRODOWISKO PRACY NIŻ SPEDYCJA I LOGISTYKA. BYCIE CZŁONKIEM ORGANIZACJI O ŚWIATOWYM ZASIĘGU, ZRZESZAJĄCEJ LIDERÓW BRANŻY, A TAKŻE UDZIAŁ W WYDARZENIACH TAKICH JAK GLOBAL AFFINITY ALLIANCE CONFERENCE, TO DLA NAS SZANSA NA WYMIANĘ WIEDZY I NAWIĄZYWANIE KLUCZOWYCH KONTAKTÓW.



SMART Cargo Solution od początku działalności stawia na mocnych sojuszników. Poszukiwanie globalnych partnerów i budowanie strategicznych relacji biznesowych pozwala nam się rozwijać i stale ulepszać ofertę dla Klientów. To z tych powodów bez wahania dołączyliśmy do Global Affinity Alliance.

Global Affinity Alliance to organizacja założona w 2014 r., zrzeszająca doświadczonych spedytorów. To liderzy i eksperci na swoich rynkach, mający ugruntowaną pozycję, a przy tym nastawieni na dynamiczny rozwój. Taka mieszanka wiedzy i energii tworzy wyjątkową przestrzeń do dzielenia się wiedzą, doświadczeniami i pomysłami

na innowacje w branży oraz sprzyja budowaniu trwałych współprac. Obecnie Global Affinity Alliance to aż 12 253 członków z 1132 biurami w 197 krajach.

ZALETY CZŁONKOSTWA W GAA

Bycie członkiem Global Affinity Alliance to nie tylko szansa na wymianę branżowego *know-how* i budowanie międzynarodowych partnerstw logistycznych, ale także szereg innych prerogatyw, w tym większe bezpieczeństwo operacyjne. Przedsiębiorstwa, zanim zostaną zarejestrowane jako członek GAA, są szczegółowo sprawdzane pod względem przejrzystości finansowej. Transakcje między członkami organizacji są chronione kwotą w wysokości 3 mln dolarów. Dodatkowo ubezpieczone są również przewożone produkty. To nie wszystko – firmy należące do Global Affinity Alliance są objęte również wsparciem prawnym.

Niewątpliwą zaletą członkostwa w GAA jest możliwość brania udziału w międzynarodowej, corocznej konferencji. To szansa na zbudowanie silnych relacji z partnerami biznesowymi działającymi globalnie, co jest niezwykle istotne w przypadku takiego sektora, jak spedycja i logistyka.



Global Affinity Alliance wspiera swoich członków także w zakresie marketingu i PR poprzez dzielenie się skutecznymi i kreatywnymi materiałami graficznymi, oferując jednocześnie również doradztwo w zakresie tworzenia strategii.

8. EDYCJA GLOBAL AFFINITY ALLIANCE CONFERENCE

Między 8 a 11 października 2024 r. jako jedyna firma z naszego kraju reprezentowaliśmy Polskę na 8. edycji Global Affinity Alliance Conference w Atenach, gdzie dołączyliśmy do liderów i ekspertów logistyki z całego świata. Udział w konferencji to wyjątkowy międzynarodowy networking, ale też interakcje sprzyjające szukaniu nowych rynków i klientów, zwiększenie widoczności i ekspozycja marki oraz uzyskiwanie informacji z pierwszej ręki o działalności stowarzyszenia.

W naszej opinii tegoroczne spotkanie członków Global Affinity Alliance było idealnym połączeniem angażujących rozmów i świeżych perspektyw. Po raz kolejny przekonaliśmy się, że networking jest siłą napędową naszej branży. Każde takie spotkanie niesie ze sobą obietnicę nowych możliwości, które przekładają się na korzyści dla SMART Cargo Solutions i klientów naszej firmy.



Handel UE-Azja 2025

Nowe szanse czy globalne wyzwania?

AZJA, JAKO REGION O NAJWIĘKSZYM WZROŚCIE GOSPODARCZYM, STANOWI EPICENTRUM GLOBALNYCH PRZEPŁYWÓW TOWARÓW. NA DRUGIM BIEGUNIE JEST UNIA EUROPEJSKA, KTÓRA DAŻY DO ZRÓWNOWAŻENIA SWOJEJ ZALEŻNOŚCI OD NAJWIĘKSZYCH AZJATYCKICH GOSPODAREK. OCZEKUJE SIĘ, ŻE RELACJE HANDLOWE MIĘDZY TYMI DWOMA STRONAMI BĘDĄ ODZWIERCIEDLAĆ ZARÓWNO NOWE MOŻLIWOŚCI, JAK I ISTOTNE WYZWANIA, ZWIĄZANE Z NAPIĘCIAMI HANDLOWYMI, RESTRUKTURYZACJĄ ŁAŃCUCHÓW DOSTAW CZY ROSNĄCĄ ROLĄ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W POLITYCE GOSPODARCZEJ.

Wymiana gospodarcza z Azją to – z punktu widzenia Unii Europejskiej – przede wszystkim handel z Chinami. Inne kraje, np. Korea Południowa, Japonia, Wietnam, Filipiny czy Hong Kong, są bardzo ważnymi partnerami, dla niektórych branż wręcz kluczowymi, ale to Chiny zdecydowanie prowadzą w tym rankingu. I to z kilku powodów.

Chiny to pożądanym importer – 1,4 mld obywateli, którzy mają coraz większe potrzeby i coraz bardziej „zachodni” gust, to fundament rynku, który nie ma odpowiednika nigdzie indziej na świecie.

Walka o ich pieniądze i rosnące przywiązanie do luksusu już dawno stała się celem, który przysłonił inne, mniej spektakularne, choć strategicznie ważniejsze. Mowa tu na przykład o inwestowaniu w europejskie zakłady produkcyjne, które mogłyby zapewnić ciągłość dostaw niezbędnych towarów na wypadek, gdyby Chińczycy postanowili wyrzucić presję na Zachód, ograniczając eksport na starannie wybrany asortyment towarów.

Państwo Środka to również potężny eksporter. Zachód w pewnym sensie zignorował fakt, że przeniesienie do Chin

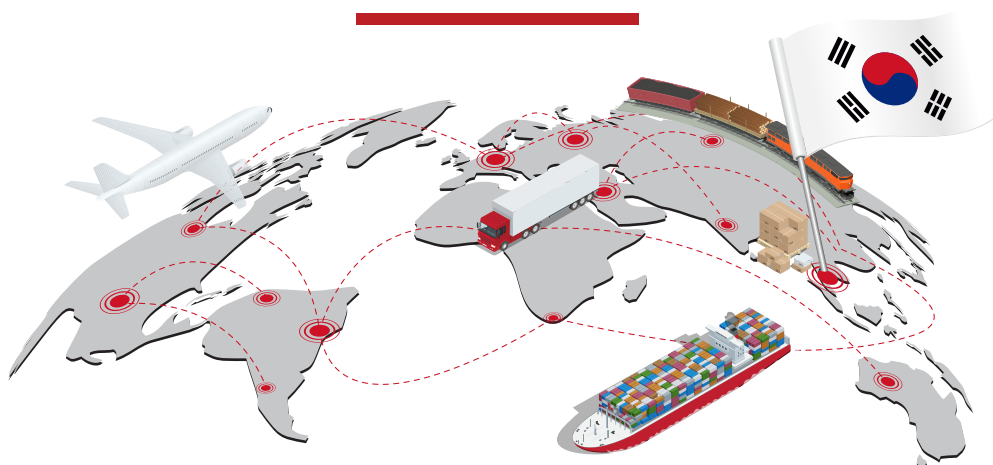
produkcji dóbr o znaczeniu strategicznym jest ryzykowne. W rezultacie Chiny produkują zdecydowaną większość ogniw fotowoltaicznych, akumulatorów do samochodów elektrycznych i bardzo dużą część preparatów farmaceutycznych (przede wszystkim substancje czynne i gotowe leki). To wszystko odbywa się przy niebagatelnym udziale dotacji rządowych i z bardzo umiarkowanym zaangażowaniem w ochronę środowiska naturalnego.

Case study: ogniwa PV

Chińczycy zdominowali produkcję ogniw fotowoltaicznych. Wśród 10 największych firm w tej branży tylko jedna pochodzi z innego kraju – to amerykański First Solar. I nie chodzi wyłącznie o produkcję pojmowaną jako masowe powielanie projektów, które powstały na Zachodzie. Chińczycy od lat rozwijają własne technologie, bijąc kolejne rekordy wydajności. Nawet jeśli u podstaw tych sukcesów leży nie tylko prowadzenie własnych prac badawczych i rozwojowych, ale również szpiegostwo gospodarcze i technologiczne, teraz to oni rozdają karty w całym sektorze ogniw fotowoltaicznych.



GLOBALNE WYZWANIE, LOKALNE ROZWIĄZANIA: SMART KOREAN SOLUTIONS!



Zamierzasz importować z Korei Południowej:



wyroby elektroniczne,



auta i akcesoria samochodowe,



maszyny i urządzenia mechaniczne,



artykuły gospodarstwa domowego,



produkty z tworzyw sztucznych?



Współpracuj z najlepszymi! Specjaliści SMART Cargo Solution zadbają, byś otrzymał:

- indywidualne rozwiązania i najwyższej jakości doradztwo w zakresie eksportu i importu do Korei Południowej,
- konkurencyjną ofertę, optymalną pod względem kosztów i czasu realizacji,
- opiekę dedykowanego konsultanta, który będzie czuwał nad całym procesem.

Trzy czynniki – dotacje, swoboda w stosowaniu technologii nieprzyjaznych dla środowiska oraz tania siła robocza – dają Chinom nadzieję na osiągnięcie przewagi w starciu z dużymi gospodarkami: europejską i północnoamerykańską. Dodatkowo sprzyja temu finansowe uwikłanie USA w Chinach.

SZUKANIE RÓWNOWAGI

W Unii Europejskiej w końcu coś drgnęło i stara się odrabiać straty. Na początku lipca 2024 r. ogłoszono i wprowadzono w życie nowe stawki celne na samochody elektryczne importowane z Chin. Komisja Europejska zaproponowała zróżnicowane taryfy: 17,4 % dla marki BYD, 20% dla Geely i 38,1% dla SAIC.auta Tesli i BMW zostaną obłożone cłem w wysokości 21%.

Samo ograniczenie importu samochodów osobowych, ogniw fotowoltaicznych i innych, ważnych dla bieżącej polityki i wdrażania Zielonego Ładu technologii jednak nie wystarczy. Potrzebna jest głęboka reforma europejskiego przemysłu, zaplanowana tak, aby przynajmniej w niektórych branżach odzyskać przewagę. Analiza stanu przemysłu i badań naukowych w Europie ma pomóc we wskazaniu tych obszarów, w których UE ma szansę na względnie szybkie wzmocnienie pozycji, a docelowo także uzyskanie przewagi konkurencyjnej nad Chinami.

Największym problemem w kontaktach gospodarczych z Chinami jest nierówność szans. Firmy europejskie i amerykańskie nie mogą liczyć na tak daleko posunięte wsparcie swoich państw (m.in. dlatego, że zwalczanie nieuczciwej konkurencji leży u podstaw europejskiego systemu gospodarczego). Dotacje uprzywilejowałyby wybranych producentów nie tylko w handlu z Azją, ale także na rynku lokalnym. W ten sposób ochrona uczciwej konkurencji staje się systemową pułapką spychającą europejski biznes do narożnika w starciu z chińskimi rywalami.

ROK NIESPODZIANEK

Rok 2025 zapowiada się wyjątkowo ciekawie. Zmiana prezydenta i administracji w USA może oznaczać wpro-

Trendy w handlu UE-Azja 2025



Główne sektory: fotowoltaika, technologie cyfrowe, produkty luksusowe.



Przewidywany wzrost handlu światowego: od 2,7 do 3,1%.



Kluczowi partnerzy: Chiny (lider), Japonia, Korea Południowa.



Wyzwania: protekcjonizm, adaptacja do zmian w łańcuchach dostaw.

wadzenie zaporowych ceł na niektóre strategiczne produkty z Chin. Dość prawdopodobna eskalacja wojny handlowej pomiędzy USA i Chinami może z kolei spowodować perturbacje także w relacjach między Państwem Środka a Europą. Stany mogą oczekiwać od krajów unijnych poparcia dla swojej polityki i mogą trafić na podatny grunt, zwłaszcza że Unia Europejska również ma dość nierówną walkę z chińskimi gigantami obracającymi miliardami (wyrażonymi w dowolnej walucie) i hojnie dotowanymi przez tamtejszy rząd.

Sytuację komplikuje trwająca w Ukrainie wojna, a ostatnio także udział w walkach żołnierzy z Korei Północnej oraz dozbrajanie Rosjan przez Pjongjang. Chiny, choć tradycyjnie zaangażowane w Rosji, tym razem zachowują się dość powściągliwie. Oficjalnie nie udzielają pomocy wojskowej Rosji, a ich stosunki z Koreą Północną pozostają raczej chłodne. Nie wykluczone jednak, że wojna cenowa z USA skłoni Chiny do większego otwarcia na potrzeby Rosji, także zbrojeniowe.

Ekspert Goldman Sachs¹ prognozują, że mimo tych zagrożeń i pewnych wyzwań gospodarczych wymiana handlowa między UE a Azją w 2025 r. będzie kontynuować wzrost.

Globalna gospodarka powinna rosnać w tempie od 2,7 do 3,1% rocznie. Wzrost ten będzie wsparty m.in. przez spadek inflacji oraz politykę monetarną, która pozwoli na łagodzenie warunków finansowych. Niemniej jednak eksperci zauważają, że wzrost ceł i niepewność handlowa mogą przełożyć się na dynamikę wymiany.

Case study: samochody osobowe

Na podstawie obserwacji branży motoryzacyjnej można wysnuć wniosek, że chińscy producenci zamierzają przeprowadzić szturm na europejski (w tym również polski) rynek samochodów osobowych. Konkuruje przede wszystkim ceną, ale z czasem mogą położyć nacisk na zapewnienie możliwie najlepszego stosunku jakości do ponoszonych kosztów.

W trochę niezręcznej sytuacji znalazł się koncern BMW, który produkuje część pojazdów w Chinach i w związku z tym został dotknięty podwyżką ceł. Straty zapewne skompensuje wzmocnionym eksportem samochodów wyprodukowanych w Europie.

¹ <https://www.goldmansachs.com/insights/articles/the-global-economy-is-forecast-to-grow-solidly-in-2025>.



NAJBLIŻSZY ROK NIE JEST WAŻNY

Przynajmniej z perspektywy Chin. Specyfika ustroju politycznego, uzależnienie wielkiego biznesu od partii, stabilny, wieloletni cykl sprawowania władzy sprzyjają podejmowaniu i konsekwentnej realizacji długoterminowych planów. Działania strategiczne, które w Europie udaje się planować w perspektywie kilku, góra kilkunastu lat (przy założeniu wprowadzania na bieżąco niezbędnych korekt), w Państwie Środka przygotowuje się z myślą o kolejnych dwóch lub trzech dekadach.

Jeśli władze uznają, że w ich interesie leży ograniczenie handlu z Europą w odpowiedzi na wzrost cen, zrobią to. Jeśli postanowią podjąć rękawicę i obniżyć ceny, aby mimo cła ich produkty nadal były atrakcyjne dla Europejczyków, podejmą taką decyzję. W żadnym przypadku chiński przemysł nie odczuje konsekwencji tak boleśnie, jak mogłoby się nam wydawać. Ochroni je interwencja rządu i dotacje, dzięki którym przetrwają kryzys i wrócą do gry silniejsze.

Dla większości przedsiębiorców handlujących z Chinami na mniejszą skalę rok 2025 może być spokojny, ponieważ rywalizacja między stronami prawdopodobnie ograniczy się do branż o dużym znaczeniu strategicznym. Handel odzieżą, zabawkami, narzędziami, artykułami budowlanymi itp. ma szansę w ogólnie nie odczuć

zmagania między Wschodem a Zachodem. Co więcej, Chiny zrobią wiele, żeby konsekwentnie rozwijać projekty w rodzaju Nowego Jedwabnego Szlaku. To ważny element długoterminowej strategii, więc powinien być utrzymywany w dobrej kondycji – choćby po to, by udowodnić globalnym importerom, że handel z Chinami może być tani i intratny bez względu na sytuację polityczną.

W nieco dalszej perspektywie można założyć, że żadna ze stron nie zdecyduje się na permanentne ograniczenie kontaktów handlowych. Nie stać na to ani

Chin, ani Unii Europejskiej, ani Stanów Zjednoczonych. Jeśli nawet na jakiś czas zapanuje pewna stagnacja w handlu towarami, nie będzie to czas stracony. Można go wykorzystać na rozpoznanie chińskiego rynku, nawiązywanie kontaktów i planowanie. Tu gra idzie o bezpieczeństwo, a być może także o dominację w perspektywie kolejnych dziesięcioleci, nie miesięcy. Spojrzenie na relacje handlowe przez „chiński pryzmat” może być otrzęsające dla wielu europejskich CEO, koncentrujących się na poprawieniu za wszelką cenę raportu, który rada nadzorcza ich spółki zobaczy na początku następnego roku.

Choć ożywienie dynamiki handlu światowego, w których Chiny są ważnym graczem, przewidywane jest na poziomie nawet 3,1% w 2025 r. już teraz widać, że na tempo tego wzrostu wpływają rosnące napięcia geopolityczne i dostosowania strukturalne (np. przesunięcie w stronę większego udziału usług). Przewiduje się, że handel Unii Europejskiej będzie stopniowo odbudowywać historyczną elastyczność, ale nie uda się to od razu i jeszcze przez jakiś czas pozostanie poniżej długoterminowego trendu. Nie ma jednak wątpliwości, że państwa Starego Kontynentu w końcu chcą w większym stopniu chronić własne rynki, co ma na celu wyrównanie warunków konkurencji z dotowanymi firmami azjatyckimi.

Wyzwania i szanse w relacjach handlowych UE–Azja



WYZWANIA:

napięcia geopolityczne, różnice w regulacjach, dominacja Chin w sektorach strategicznych



SZANSE:

rosnąca konsumpcja w Azji, transformacja energetyczna, unijne inwestycje w nowe technologie



DZIAŁANIA UE:

wprowadzenie nowych taryf celnych, reforma przemysłu w kluczowych branżach, promocja zielonych technologii

Just in time w spedycji

STRATEGIA *JUST IN TIME* POWSTAŁA W JAPONII, W FABRYKACH TOYOTY. JEST ONA DOWODEM NA TO, ŻE PROSTA FILOZOFIA MOŻE PRZYNIĘĆ DOSKONAŁE EFEKTY: ZMNIĘSZENIE STRAT, OBNIŻENIE KOSZTÓW PRODUKCJI CZY UPROSZCZENIE ORGANIZACJI PRACY. JEDNOCZEŚNIE POKAZUJE, ŻE IMPLEMENTACJA PROSTYCH ZAŁOŻEŃ WCALE NIE JEST ŁATWA.

Teoretyczne założenia strategii *just in time* są urzekająco piękne. Zamawiamy tylko to, czego akurat potrzebujemy. Produujemy tylko te podzespoły i materiały, na które w danej chwili czekają klienci lub są niezbędne na dalszych etapach produkcji w naszej własnej fabryce. Dzięki temu osiągamy kilka istotnych korzyści:

- **zmniejszamy koszty magazynowania**, bo jesteśmy w stanie zrezygnować z budowania i utrzymywania wielkich hal magazynowych, a dotychczas dostępną przestrzeń wykorzystujemy o wiele efektywniej;
- **ograniczamy ryzyko przeterminowania zapasów albo ich uszkodzenia w wyniku pomyłki pracownika**, zdarzenia losowego, awarii instalacji (np. chłodni) czy innych nieprzewidzianych okoliczności;
- **sprawiamy**, że kapitał przedsiębiorstwa jest mniej obciążony, co spotyka się z uznaniem udziałowców i aplauzem ze strony księgowych;
- **zwiększymy płynność operacyjną**, ponieważ nie zamrażamy środków w towarach, które miesiącami będą oczekiwać na wykorzystanie.

Przy prawidłowo wdrożonej strategii *just in time* każdy dostanie tylko to, czego potrzebuje, i tylko wtedy, kiedy ta potrzeba się pojawi. Dzięki temu być może całkowicie wyeliminujemy marnotrawstwo, obniżymy koszty produkcji, ochronimy zasoby oraz ulepszymy wewnątrzfirmowe procesy.



WYZWANIA

Korzyści wynikające z zastosowania tego podejścia są policzalne. Niestety, prostota wdrożenia jest złudna. Potrzeba sporego wysiłku, solidnej porcji wiedzy i doświadczenia oraz zaufanych kontrahentów, żeby strategii *just in time* działała jak należy. W branży LCL oznacza to przede wszystkim konieczność precyzyjnej synchronizacji między wszystkimi uczestnikami łańcucha dostaw, współpraca z niezawodnymi partnerami logistycznymi, zastosowanie technologii śledzenia przesyłek w czasie rzeczywistym i skuteczne przeciwdziałanie pojawieniu się opóźnień, których powodem mogą być np. problemy celne.

Firmy logistyczne i transportowe, które mają ambicje oferować usługi przedsiębiorstwom stosującym strategię *just in time*, powinny się do tego solidnie przygotować. Jeśli zawiodą, spowodują straty większe niż w tradycyjnych systemach zaopatrywania produkcji z magazynu.

LIDERZY NOWEGO PODEJŚCIA

Strategia *just in time* jest chętnie i z powodzeniem wykorzystywana w przemyśle, który ją stworzył: w motoryzacji. Znaczna część montowni samochodów, bez względu na lokalizację, organizuje swoją produkcję tak, aby zamówione podzespoły trafiały bezpośrednio na linię produkcyjną. W magazynach przechowywane są tylko podręczne zapasy.



Strategia *just in time* ma przed sobą obiecującą karierę. Zapoczątkowały ją globalizacja i rozwój transportu dalekiego zasięgu, a umocni poprawa terminowości, która ułatwia skuteczne planowanie dostaw nawet wtedy, gdy wytwórcę i odbiorcę dzieli wiele tysięcy mil oceanicznej żeglugi.

Przemysł ciężki i okrętowy także chętnie wykorzystuje to podejście. Koreańskie stocznie, słynące z wysokiego tempa produkcji i niemal idealnej terminowości realizacji zleceń, zawdzięczają swój sukces właśnie strategii *just in time* oraz współpracy z zaufanymi, bezwarunkowo punktualnymi dostawcami.

W budownictwie dostarczanie na plac budowy zamówionych materiałów dokładnie wtedy, kiedy będą wykorzystywane, pozwala zaoszczędzić wiele pieniędzy. Tradycyjne podejście, czyli magazynowanie materiałów na placu budowy z wyprzedzeniem, wymaga zarezerwowania dodatkowej powierzchni, do tego jest obciążone ryzykiem strat spowodowanych przez warunki atmosferyczne, kradzieże, naruszenie warunków przechowywania itp.

Także w handlu artykułami spożywczymi gwarantowane terminy dowożenia towarów, dostosowane do aktualnego zapotrzebowania, oznaczają realne zyski dzięki niższym kosztom wynajmu pomieszczeń (nie są potrzebne duże magazyny) czy ograniczeniu ryzyka przeterminowania produktów.

DRUGA STRONA MEDALU

Strategii *just in time* nie można stosować wszędzie z jednakowym powodzeniem. Nawet w sektorach, w których jest obecna od lat, spotyka się wyjątki. W branży spożywczej, ta strategia nie spisze się tam, gdzie zaopatrujemy się w produkty wytwarzane wyłącznie sezonowo lub z dostępnością zależną np. od warunków pogodowych.

Podobnie rzecz ma się z wytwarzaniem materiałów przy pomocy technologii, która wymaga długotrwałych i kosztownych cykli produkcyjnych. Tworzenie ich wyłącznie w ilości potrzebnej na kolejnym etapie produkcji byłoby marnotrawstwem. Tutaj dobrym przykładem jest manufaktura, gdzie ręcznie wytwarzane są cegły. Aby je wypalić, trzeba zużyć dużo energii. Jeśli piec nie zostanie załadowany w całości, większość paliwa zostanie zmarnowana, a ślad węglowy pojedynczej cegły zwiększy się dramatycznie.

Ograniczeniem jest też ryzyko związane z przerwaniem łańcucha dostaw. Dla przykładu, szpital nie może sobie pozwolić na pełne zaopatrywanie się w myśl tej strategii, bo musi utrzymywać zapas leków wykorzystywanych w leczeniu przypadków nagłych, podczas zabiegów operacyjnych, do udzielania pomocy ofiarom wypadków, przy masowych zachorowaniach itp.

RÓWNOWAGA

Historia kilku ostatnich lat udowodniła, że nie zawsze wypadki toczą się tak, jak tego oczekujemy. Pandemia koronawirusa spowodowała przerwanie łańcuchów dostaw na Starym Kontynencie, a w sposób jeszcze dotkliwszy między Europą i Azją. Na efekty nie trzeba było długo czekać. Przemysły motoryzacyjny i elektroniczny, pozbawione dostępu do komponentów produkowanych na Dalekim Wschodzie, wpadły w tarapaty. Samochody produkowano „na plac”. Nie mogły trafić do sprzedaży, bo brakowało im podzespołów elektronicznych (np. sterowników silników ECU), ale całkowite zatrzymanie produkcji wygenerowałyby jeszcze większe straty.

Można przypuszczać, że wydarzenia podobne do pandemii COVID-19 będą się okresowo powtarzały. Rozsądnym sposobem zapobiegania przestojom produkcji byłoby równomierne rozmieszczenie zakładów produkujących komponenty o krytycznym znaczeniu w różnych miejscach świata. Jeśli okaże się, że to niemożliwe, opcją minimum byłoby adekwatne rozlokowanie zapasów strategicznych w magazynach rozproszonych w różnych zakątkach globu. Być może narusza to koronne podstawy modelu *just in time*, ale gwarantuje większe bezpieczeństwo i mniejsze straty w niespokojnych czasach. To ważne – w końcu redukcja ryzyka jest jednym z podstawowych założeń „zwinnych” metodyk zarządzania.

W skali globalnej największym zagrożeniem są konflikty zbrojne o różnej skali i nasileniu oraz działalność zorganizowanych grup przestępczych i terrorystycznych. Powtarzające się ataki piratów i bojowników (np. jemeńskich Huti) zagrażają szlakom handlowym prowadzącym przez Morze Czerwone i Kanał Sueski. Jeśli przewoźnicy będą okresowo zmuszani do zmiany tras statków albo wydłużania postojów w portach do czasu przydzielenia asysty okrętów marynarki wojennej, to terminowość dostaw stanie się pojęciem bardzo umownym.

Podobny wpływ na logistykę i transport mogą mieć nieprzewidywalne decyzje rządów państw, przez które przebiegają szlaki handlowe. Mowa tu o takich zmiennych jak okresowe zaostrożenie kontroli na granicach, ograniczenia w przewozie wybranych produktów czy zmiany przepisów celnych. Każda niespodzianka tego rodzaju wymusza reorganizację procesów logistycznych i poszukiwanie *ad hoc* nowych rozwiązań.

Strategia *just in time* jest doskonałym narzędziem w spokojnym, przewidywalnym świecie. I jeśli taki świat uda nam się urządzić i utrzymać, metoda spisze się doskonale.

WSPARCIE TECHNOLOGICZNE

Metodologia *just in time* czerpie korzyści z wdrożenia każdej technologii przyspieszającej procesy logistyczne, poprawiającej ich niezawodność i prze-

widywalność. Jedną z najważniejszych i mających największy potencjał nowości jest coraz powszechniejsze stosowanie narzędzi opartych o sztuczną inteligencję. AI doskonale radzi sobie z przetwarzaniem wielkich ilości danych, odnajdywaniem odstępstw od normy, wskazywaniem trendów, przewidywaniem awarii, prognozowaniem i optymalizacją.

W świecie logistyki oznacza to:

1) *lepsze planowanie tras dostaw, włącznie z czasem załadunku i wyjazdu (wyłącznie, wylotu) środka transportu.*

AI, analizując dane zebrane podczas wielu dostaw wykonanych dla konkretnego klienta, może podpowiedzieć, o której godzinie najlepiej wysłać samochód, by np. uniknąć korków na drodze i terminowo wjechać na pokład promu. Potrafi uwzględnić warunki związane z porą roku (oblodzenie dróg czy większa częstotliwość kolizji drogowych podczas masowych powrotów z wakacji). Te zależności bywają zresztą o wiele bardziej złożone, a przewidywane przez AI zdarzenia mogą być odległe zarówno czasowo, jak i geograficznie.

2) *szybszą pracę magazynu i śledzenie przesyłek w drodze.*

W tym wypadku do dyspozycji mamy całą gamę technologii, od identyfikacji przy pomocy metek RFID, przez wykorzystanie automatycznych wózków magazynowych i zautomatyzowanych systemów wysokiego składowania, aż

po robotyzację paletyzacji i załadunku palet gotowych do wydania z magazynu. W rezultacie nie tylko skracamy czas między złożeniem zamówienia a wydaniem towaru, ale i zwiększamy przewidywalność operacji, zyskując pewność, że zamówiony towar zostanie załadowany do samochodu, który bez dłuższego niż niezbędny postoju ruszy w drogę.

3) *dostarczanie produktów z krótkich serii wykonywanych na zamówienie.*

Tutaj największe nadzieje wiąże się z drukiem 3D, także z materiałów dość nieoczywistych, np. metali. Możliwość wytworzenia na życzenie detali, które są potrzebne np. do wyprodukowania tylko dwóch konkretnych, rzadko zamawianych wersji samochodu ciężarowego, pozwala zrezygnować z przechowywania większych zapasów mało popularnych części w magazynie.

Z punktu widzenia logistyki ideałem, który jak na razie pozostaje w sferze marzeń, byłyby całkowicie zautomatyzowane, bezkolizyjne systemy transportowe dalekiego zasięgu. Gdyby terminowość dostaw realizowanych między poszczególnymi działami w fabryce powtórzyć w skali globalnej, produkcja i handel osiągnęłyby kolejny, od dawna upragniony poziom rozwoju. Poza szybszą obsługą klientów przyniosłoby to korzyści w postaci eliminacji strat, zmniejszenia kosztów, ograniczenia emisji zanieczyszczeń związanych z użyciem środków transportu, zużyciem energii elektrycznej itd.

Strategia *just in time* ma potencjał i wyznacza słuszny kierunek rozwoju różnych branż, w tym logistyki. Daje też szerokie pole do popisu wszystkim, których fascynuje optymalizacja procesów produkcyjnych i spedycyjnych. Implementowanie tej metodologii wcale nie musi wiązać się z rewolucją. Można to robić małymi krokami, wybierając np. odpowiednich partnerów logistycznych, którzy wesprą łańcuch dostaw. Opłaca się postawić zwłaszcza na doświadczone firmy, dysponujące siecią zaufanych współpracowników na całym świecie i należące do międzynarodowych organizacji branżowych, takich jak np. Global Affinity Alliance.





NAJWAŻNIEJSZE ZMIANY W TRANSPORCIE MORSKIM

W ciągu 32 dni od początku 2025 r. załadowcy i spedytorzy będą musieli zmierzyć się z wieloma wydarzeniami i aspektami, które wpływają na przesyłanie ładunków drogą morską. Spójrzmy w kalendarz:

1 stycznia: trwający kryzys na Morzu Czerwonym to ponad 400 dni zakłóceń, a powrót kontenerowców na dużą skalę do regionu wydaje się mało prawdopodobny.

15 stycznia: koniec zawieszenia akcji strajkowej ILA w portach.

20 stycznia: inauguracja prezydentury Donalda Trumpa, który najprawdopodobniej doprowadzi do wprowadzenia nowych i wyższych ceł.

24 stycznia: konflikt między Rosją a Ukrainą będzie trwał od 35 miesięcy.

29 stycznia: początek chińskiego Nowego Roku Księżycowego, co wiąże się z zamknięciami fabryk, wzrostem popytu i stawek przed nim oraz zakłóceniami w łańcuchu dostaw spodziewanych do połowy lutego.

1 lutego: wejście w życie sojuszy Gemini i Premier, a wraz z tym rozwiązanie sojuszu THE i 2M.

Oprócz tych wydarzeń firmy będą poszukiwać m.in. sposobów radzenia sobie ze zmieniającymi się wymaganiami konsumentów, kosztami operacyjnymi, zagrożeniami cybernetycznymi, zniżkującymi akcjami oraz rosnącymi składkami ubezpieczeniowymi.

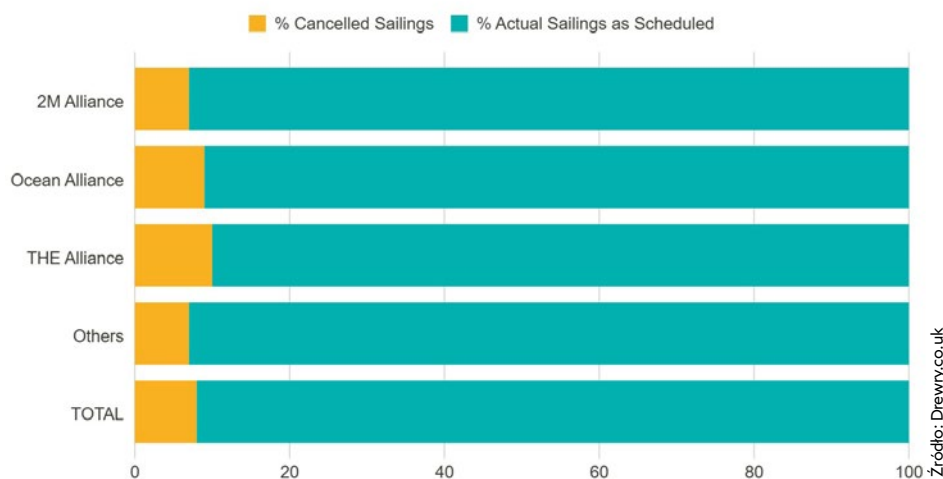
Źródło: Xeneta.com

WSKAŹNIK ANULACJI REJSÓW

Na kluczowych szlakach handlowych Wschód-Zachód – transpacyficznym, transatlantyckim oraz Azja-Europa Północna i Morze Śródziemne – odwołano 59 z 721 zaplanowanych rejsów między tygodniami 50. (9-15 grudnia) oraz 2. (6-12 stycznia), co stanowi 8% wskaźnik anulowania. Większość odwołań

przypada na trasę Transpacific Eastbound (51%), Transatlantic Westbound (27%) oraz Asia-North Europe & Med (22%). W ciągu najbliższych pięciu tygodni OCEAN Alliance odwoła 15 rejsów, THE Alliance i 2M odpowiednio 13 i 8, a firmy spoza sojuszu zgłosiły 24 puste rejsy w tym okresie.

Drewry cancelled vs scheduled sailings (Wk 50 to Wk 02)



Złożony indeks Drewry WCI wzrósł o 6%, do 3533 USD za FEU, czyli osiągnął wartość 66% poniżej poprzedniego szczytu sprzed pandemii, wynoszącego 10 377 USD we wrześniu 2021 r.

Drewry World Container Index (WCI) - 12 Dec 24 (US\$/40ft)



ODBICIE PRZEŁADUNKÓW

W pierwszych trzech kwartałach 2024 r. w 13 spośród 15 największych portów kontenerowych w Unii Europejskiej zanotowało wzrost przeładun-

ków. W sześciu z nich, w tym w Gdańsku, ów wzrost był dwucyfrowy. Udział w rynku traciły natomiast porty w Hamburgu i Pireusie.

15 największych portów kontenerowych w Europie w okresie I-IX 2024 r.

Lp.	Port		Kraj	Przeładunki w 2023	
	2024/*	2023		Mln TEU	I-IX 2024/I-IX 2023 (%)/*
1	1	Rotterdam	Niderlandy	13,45	2,2
2	2	Antwerpia-Brugia	Belgia	12,52	6,8
3	3	Hamburg	Niemcy	7,70	-0,4
6	4	Pireus	Grecja	4,58	-9,7
4	5	Walencja	Hiszpania	4,80	15,4
5	6	Algeciras	Hiszpania	4,73	0,9
7	7	Bremerhafen	Niemcy	4,18	9,6
9	8	Gioia Tauro	Włochy	3,55	10,1
8	9	Barcelona	Hiszpania	3,28	21,4
11	10	Marsaxloxx	Malta	2,80	2,3
12	11	Genua, Savona, Vado Ligure	Włochy	2,75	2,5
10	12	HAROPA (Le Havre, Rouen, Paryż) /**	Francja	2,63	16,0
13	13	Gdańsk	Polska	2,05	10,5
14	14	Sines	Portugalia	1,67	14,6
15	15	Marsylia	Francja	1,33	7,0

Źródło: intermodalnews.pl

CZY NOWY KANAŁ PRZEBIJE POPRZEDNIKA?

Turcja planuje zakończenie budowy Kanału Stambulskiego w ciągu najbliższych kilku lat. Inwestycja łącząca Morze Marmara z Morzem Czarnym, o szacunkowym koszcie realizacji na poziomie 20 mld dolarów, ma mieć 45 km długości, 360 m szerokości i 20,75 m głębokości, co pozwoli na przepływ dużych tankowców i statków towarowych. Czy nowy szlak stanie się dla Europy tym, czym Kanał Sueski jest dla Azji i Afryki?

Źródło: obserwatorlogistyczny.pl

CIĄŚNIEJ NA NIEBIE

Według Chińskiej Administracji Lotnictwa Cywilnego (CAAC) wolumen ładunków lotniczych w Chinach wzrósł w 2024 r. o prawie 20% w porównaniu z rokiem ubiegłym w wyniku zwiększonego popytu międzynarodowego.

ZDOLNOŚĆ PRZEWOZOWA CHINY-AMERYKA POŁUDNIOWA

Ogromne zmiany w globalnych warunkach handlowych w 2024 r. sprawiły, że zadanie zarządzania i optymalizacji łańcuchów dostaw stało się jeszcze bardziej złożone. Doskonale widać to na przykładzie handlu z Dalekiego Wschodu do wschodniego wybrzeża Ameryki Południowej, gdzie w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku wysłano rekordową liczbę 1,6 mln TEU (20-stopowych kontenerów morskich). Było to napędzane eksportem z Chin, który wzrósł o 14,8% w porównaniu do 2023 r.

Wraz z rekordowym wolumenem w tej wymianie handlowej odnotowano rekordowo wysoką oferowaną pojemność, która od 30 września do 27 października 2024 r. wynosiła średnio 63 900 TEU.

Oznacza to wzrost o 73% w porównaniu z tym samym okresem w 2023 r. Przed 2024 r. średnia czterotygodniowa zdol-

ność przewozowa na tym rynku nigdy nie przekroczyła 50 000 TEU. Obecnie wartość ta została przekroczona aż 13 razy!

Przepustowość Chiny-Ameryka Płd.



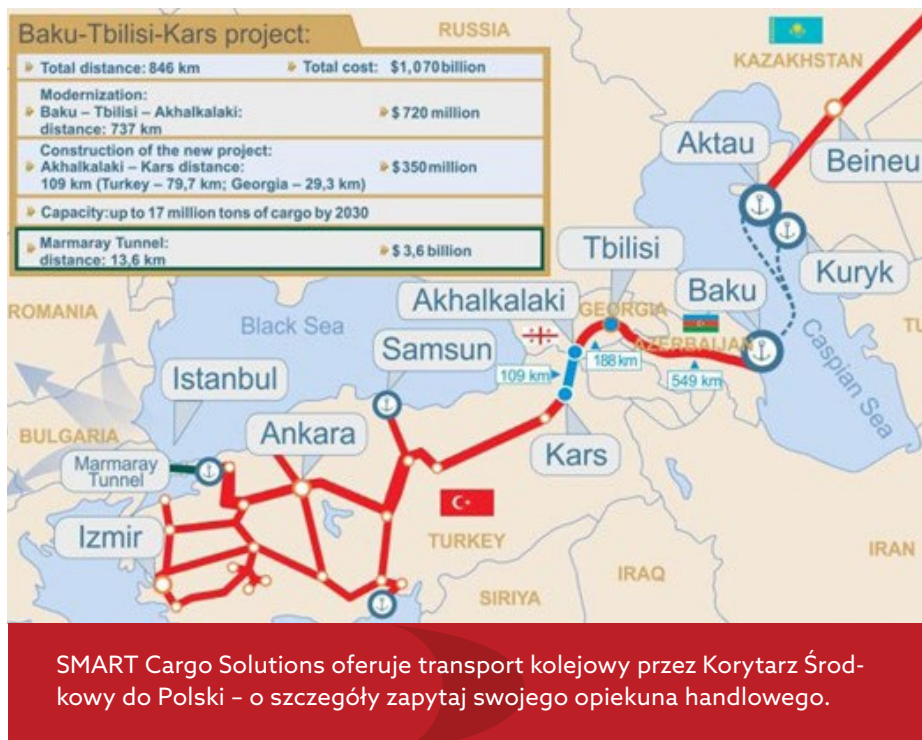
Przerywana fioletowa linia wskazuje prognozowaną zdolność przewozową, która może ulec zmianie w wyniku zmian, takich jak puste rejsy lub dostosowanie usług.

Źródło: Xeneta.com

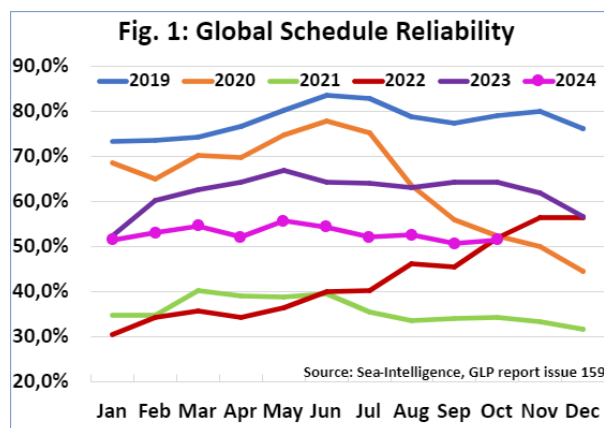
TRANZYT PRZEZ KORYTARZ ŚRODKOWY

Firma Xi'an Platform podała dane statystyczne dotyczące operacji przez kolejowy Korytarz Środkowy. W 2024 r. z Xi'an wyjechało ponad 100 pociągów do Baku. Czas tranzytu wynosił ok. 15–25 dni ze względu na sezon mocnych wiatrów oraz fakt, że w 4. kwartale jest wzmożony ruch. Pociągi z Xi'an do Baku wyjeżdżają codziennie, poruszając się po trasie:

- Khorgos – przejście graniczne Chin/Kazachstan,
- Altynkol – przeładunek,
- dostawa koleją do Aktau,
- prom transkaspijski do Aliat w Azerbejdżanie,
- transport kolejowy z Aliat do Gruzji (Baku, Poti lub Batumi),
- transport przez Morze Czarne do Konstanty w Rumunii, Sztambułu w Turcji lub Burgas w Bułgarii,
- dostawa do wskazanych destynacji w Europie (m.in. do Małaszewicz).



RAPORT GLOBAL LINER PERFORMANCE



W październiku 2024 r. globalna niezawodność harmonogramu wynosiła 51,5% co oznacza, że poprawiła się o 0,9 punktu procentowego M/M. Jak dotąd w 2024 r. niezawodność harmonogramu w dużej mierze utrzymywała się w przedziale 50–55%. Niski poziom zmienności niezawodności harmonogramu w 2024 r. daje spedytorem stosunkowo dobre wyobrażenie o tym, czego można się spodziewać M/M. Średnie opóźnienie przylotów statków zmniejszyło się o -0,14 dnia M/M, do 5,72 dnia. Jest to drugi najwyższy wynik w miesiącu, przewyższony jedynie przez najwyższy poziom pandemii w 2021 r.

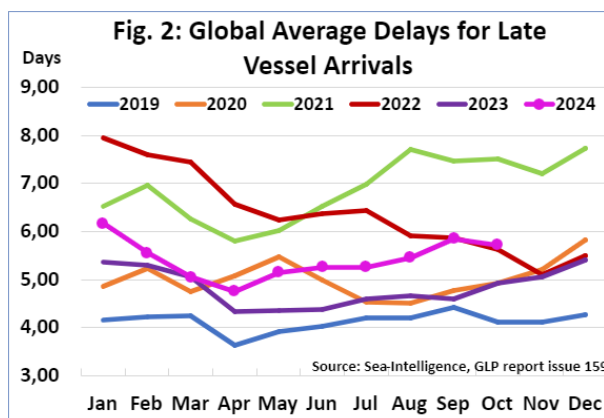
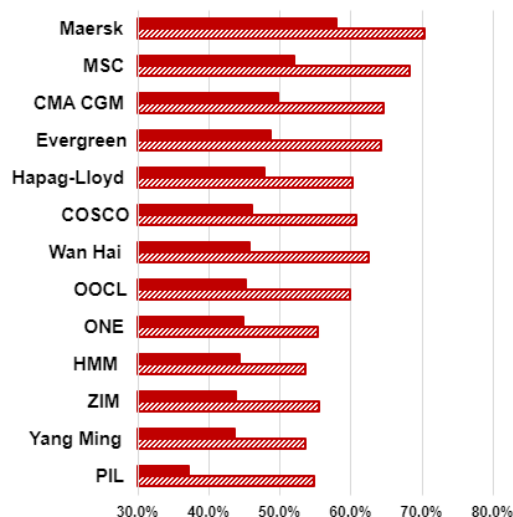


Fig. 3: Carrier scores for October 2024
(compared with October 2023)



SMART Cargo Solutions

Twój partner w spedycji



Nasz zespół współpracuje z firmami logistycznymi na całym świecie, optymalizując łańcuchy dostaw i oferując kompleksowe rozwiązania.

- ▶ Wieloletnie doświadczenie w branży TSL
- ▶ Indywidualne podejście i partnerskie relacje z klientami
- ▶ Doskonały serwis i zespół, który sprosta każdemu wyzwaniu logistycznemu
- ▶ Wydajność, niezawodność i elastyczność w transporcie intermodalnym

ul. 1 Sierpnia 6, budynek D
02-134 Warszawa
☎ +48 22 644 22 14
✉ biuro@smart-cargo.eu

ul. Kopcińskiego 77
90-033 Łódź
☎ +48 533 331 356
✉ agnieszka.gabrysiak@smart-cargo.eu

ul. Grunwaldzka 519E/4
62-064 Plewiska k. Poznania
☎ +48 575 000 189
✉ przemyslaw.godek@smart-cargo.eu

ul. Skarbowców 23a lok. 4
53-025 Wrocław
☎ +48 578 000 945
✉ maciej.ziaja@smart-cargo.eu

ul. J. Conrada 51
31-357 Kraków
☎ +48 578 000 917
✉ dariusz.strzyzewski@smart-cargo.eu

ul. Słowackiego 13/4
81-872 Sopot
☎ +48 578 000 674
✉ anna.zadrozna@smart-cargo.eu