

10 YEARS SMART

CARGOSOLUTIONS

4

Piotr Iwaniuk,
wizjoner polskiej
logistyki

24

TSL na zakręcie:
technologia, regionalizacja
i zrównoważony rozwój

28

Barometr AI w logistyce:
przełom czy przesada?





Szanowni Państwo,

W tym wyjątkowym roku świętujemy dziesięciolecie istnienia SMART Cargo Solutions. To nie tylko okazja do podsumowań i refleksji nad dotychczasową drogą, ale także impuls do spojrzenia w przyszłość i wyznaczania nowych celów. List Olgi Iwaniuk, Prezes SMART Cargo Solutions, otwiera to wydanie i przypomina o wartościach, które od lat przyświecają naszej firmie: innowacyjności, współpracy i dążeniu do najwyższej jakości usług.

W kolejnych artykułach przyglądamy się, jak wspólna droga do nowej jakości w spedycji przekłada się na codzienną współpracę z klientami i partnerami. Nasza misja, wizja i wartości są nie tylko deklaracją, ale i fundamentem każdego działania, a sukcesy, które osiągamy, są efektem pracy całego zespołu, o czym przekonuje lektura materiału „Wspólny cel, wspólny sukces!”. A razem możemy naprawdę wiele: od obsługi standardowych przesyłek po transport ponadgabarytowy – w naszym portfolio znajdziecie rozwiązania dopasowane do każdego rodzaju zlecenia.

W jubileuszowym wydaniu magazynu nie mogło zabraknąć analizy najważniejszych trendów w logistyce. Polecamy zwłaszcza lekturę wywiadu z prof. Arkadiuszem Kawą pt. „TSL na zakręcie: technologia, regionalizacja i zrównoważony rozwój”.

Nowoczesne technologie, w tym sztuczna inteligencja, są dziś nie tylko modnym hasłem, ale i realnym narzędziem wspierającym pracę spedytorów – o tym, czy AI to przełom czy przesada, przeczytacie w „Barometrze AI w logistyce”.

Rynek magazynowy w Polsce również przechodzi dynamiczne zmiany – analizujemy, jak wpływają one na dostępność powierzchni i efektywność procesów logistycznych. Osobny materiał poświęcamy standardom ESG, które w świecie biznesu zyskują coraz większe znaczenie, wyznaczając nowe kierunki odpowiedzialnego zarządzania.

Nie zapominamy również o ludziach i wartościach. W artykule „Sport bez barier” pokazujemy, jak ważna jest integracja i wsparcie dla osób z niepełnosprawnościami oraz przypominamy o naszym zaangażowaniu w inicjatywy CSR i działania na rzecz społeczności lokalnych.

W globalnej perspektywie przyglądamy się Chinom – strategia *dual circulation* i jej wpływ na światową gospodarkę to temat, który nie może umknąć uwadze żadnego z logistyków.

Na koniec jak zawsze serwujemy aktualności SMART News, czyli przegląd najważniejszych wydarzeń z życia branży. Zapraszamy do lektury!

SMART Cargo Solutions

Spis treści

List Olgi Iwaniuk, Prezes SMART Cargo Solutions	3
Piotr Iwaniuk, wizjoner polskiej logistyki	4
Droga do nowej jakości w spedycji	8
Nasza misja, wizja i wartości	10
Wspólny cel, wspólny sukces!	12
Razem na szczyt	16
Od paczki po ponadgabaryt...	18
TSL na zakręcie: technologia, regionalizacja i zrównoważony rozwój	24
Barometr AI w logistyce: przełom czy przesada?	28
Giganci nie czekają na rewolucję AI, sami ją kreują	32
Rynek magazynowy w Polsce	34
ESG – nowy standard w biznesie	38
Sport bez barier	42
Chiny: strategia <i>dual circulation</i> i inne mechanizmy kształtujące globalną gospodarkę	44
Aktualności SMART News	48

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

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

wspolpraca@feniksmedia.pl

Drodzy SMARTANIE i Przyjaciele SMART Cargo Solutions!

PO DEKADZIE INTENSYWNEJ PRACY PRAGNĘ PODZIELIĆ SIĘ Z WAMI NASZĄ HISTORIĄ I REFLEKSJAMI Z TEGO WYJĄTKOWEGO OKRESU.



Olga Iwaniuk
Prezes SMART Cargo Solutions

SMART Cargo Solutions powstało z pasji, ciekawości świata i wyzwań, jakie ze sobą niesie wielokulturowe środowisko spedycji międzynarodowej. Wiele lat temu ta złożoność branży TSL wciągnęła i pochłonęła mojego męża, Piotra Iwaniuka, już od pierwszego dnia pracy.

Wracał późnym wieczorem do domu, podekscytowany rozmowami prowadzonymi z drugim końcem świata oraz dostarczaniem do klienta przesyłek na czas – pomimo piętrzących się po drodze problemów i zawirowań. Uczył się wszystkiego w biegu, w pracy. Nie było dla niego rzeczy niemożliwych, takich jak na przykład odbiór z rampy magazynowej ofoliowanej przesyłki na palecie, po którą przyjechał... oplem kadettem. Jednocześnie, od samego początku, Piotr zauważał możliwości do wprowadzenia zmian i usprawniania procesów logistycznych, w które go wdrażano. To zaangażowanie, zdolności organizacyjne i wiele innych ważnych w biznesie cech w krótkim czasie doprowadziły Piotra na szczyt organizacji, w której pracował.

Kiedy 10 lat temu zakładaliśmy razem SMART Cargo Solutions, byliśmy bardzo podekscytowani. Od początku wiedzieliśmy, że budowanie firmy od zera – w oparciu wyłącznie o wiedzę i doświadczenie jednej osoby – będzie sporym wyzwaniem.

Dla mnie oznaczało to konieczność intensywnego nauki. Piotr uważał, że prawdziwe zrozumienie działania firmy wymaga zaangażowania we wszystkie jej obszary – i tak też się stało.

Moja przygoda w świecie TSL zaczęła się od sprzedaży. Po krótkim szkoleniu dostałam listę klientów i telefon. Po zakończeniu pierwszej rozmowy z klientem nie byłam w stanie odpowiedzieć, co dokładnie sprzedałam, na jakim kierunku i za ile. Na szczęście z każdą kolejną rozmową było coraz lepiej. De facto, ten pierwszy klient zlecił nam kilka przesyłek lotniczych, a później poprosił o spotkanie w sprawie transportów kontenerowych – i tak wypłynęliśmy na szerokie wody.

Z czasem zajęłam się organizacją działu księgowego i nadzorem nad finansami firmy. Równolegle analizowaliśmy działalność SMART Cargo Solutions, szukając kierunków dalszego rozwoju. W pozostałe aspekty operacyjne firmy musiałam zaangażować się w momencie, gdy Piotra zabrakło.

Patrząc wstecz, muszę przyznać, że 10 lat funkcjonowania SMART Cargo Solutions to czas mojego ogromnego rozwoju. Piotr otworzył mnie na nowe doświadczenia i pokazał, że można

osiągnąć bardzo wiele, wkładając nie tylko ogrom pracy, ale przede wszystkim siebie, swoje serce i zaangażowanie w tworzenie i budowanie firmy.

To też, nie ukrywajmy, walka ze sobą – z obawami, czy podejmując nowe wyzwania, uda się mu sprostać, unieść ciężar odpowiedzialności nie tylko za siebie, ale i za zespół ludzi, którzy tę firmę tworzą. Zwłaszcza gdy kierujemy się zasadą: „Ma znaczenie, jak osiągamy cele i wygrywamy”, w którą zawsze z Piotrem wierzyliśmy.

Naszymi fundamentalnymi założeniami przy rozwijaniu SMART Cargo Solutions były: stworzenie stabilnego środowiska pracy oraz budowanie poczucia przynależności i odpowiedzialności za organizację i zespół. W przypadku tak niewielkiej firmy, od której zaczynaliśmy, było to duże wyzwanie. Często zastanawialiśmy się wspólnie, jak pozwolić ludziom pracować jak najlepiej, dając przestrzeń na podejmowanie inicjatywy, a jednocześnie dbać o minimalizowanie zagrożeń, które mogą pojawiać się na naszej drodze.

Te podstawowe założenia są cały czas aktualne – razem z całym zespołem budujemy firmę, dając z siebie bardzo dużo, ale też dużo oczekując od współpracowników.

Patrząc z dzisiejszej perspektywy na to, jak rozwinął się nasz zespół i jak stabilnie idziemy do przodu, rozwijając SMART Cargo Solutions, ale także na siebie jako ludzi tworzących naszą organizację – jestem dumna z tego, co udało nam się razem osiągnąć.

Dziękuję Wam bardzo za te 10 lat – bo to Wy jesteście motorem naszego sukcesu!

Olga Iwaniuk
Prezes SMART Cargo Solutions

Piotr Iwaniuk, wizjoner polskiej logistyki

CZŁOWIEK, KTÓRY SVOJĄ KARIERĘ BUDOWAŁ OD PODSTAW, PRZECHODZĄC DROGĘ OD SZEREGOWEGO PRACOWNIKA DO ZAŁOŻYCIELA PRĘŻNIE DZIAŁAJĄCEJ FIRMY LOGISTYCZNEJ.

JEGO HISTORIA TO PRZYKŁAD DETERMINACJI, PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I UMIEJĘTNOŚCI WYKORZYSTANIA MIĘDZYNARODOWEGO DOŚWIADCZENIA NA RODZIMYM RYNKU.

Swoją przygodę z logistyką rozpoczął w nietypowy sposób. Po studiach pracował w Anglii, gdzie zdobywał pierwsze doświadczenia zawodowe, a po powrocie przypadkowo natknął się na ogłoszenie, które miało zmienić jego życie.

„Tak właśnie, z ogłoszenia, w 1995 r. trafiłem do Cargoline. Firma działała od 1991 r., miała oddziały w Warszawie i Łodzi. W skromnym, niewielkim biurze na lotnisku urzędowało 14 osób. Warunki były trudne, ale dla mnie możliwość codziennego kontaktu z całym światem, różnymi kulturami i problemami była inspirująca. Szybko polubiłem tę pracę” – wspominał później.

Jego talent nie pozostał niezauważony. Dzięki znajomości języków i umiejętnościom komunikacyjnym szybko nawiązał dobre relacje z amerykańskim sze-



DHL Global Forwarding w Polsce. Wkrótce jego umiejętności dostrzeżono na poziomie globalnym – otrzymał propozycję reorganizacji działalności DHL z perspektywy międzynarodowej, obejmując stanowisko Head of Global Country Alignment w centrali koncernu w Bonn. Ta funkcja umożliwiła mu udział we wdrażaniu nowych rozwiązań logistycznych i restrukturyzacji procesów biznesowych w DHL na całym świecie.

REALIZACJA PRZEDSIĘBIORCZEJ WIZJI

W 2015 r. Piotr podjął decyzję o odejściu z DHL i założeniu własnej firmy. SMART Cargo Solutions powstało jako w pełni prywatne przedsiębiorstwo rodzinne. Firma od początku ambitnie stawiała na kompleksową spedycję międzynarodową, bazując na różnych formach transportu.

SMART Cargo Solutions pod kierownictwem Piotra realizowała m.in. skomplikowane przewozy ponadgabarytowe,

fem firmy, który borykał się z barierą językową w kontaktach z polskimi pracownikami. Zaangażowanie Piotra, jego dbałość o wysoką jakość obsługi oraz pomysłowość we wdrażaniu nowych rozwiązań zostały docenione, co przełożyło się na szybki awans.

KARIERA W STRUKTURACH MIĘDZYNARODOWYCH

W 1999 r. Cargoline została zintegrowana z globalnym koncernem DHL, a Piotr przeszedł kolejne szczeble kariery, zarządzając przez kilka lat



Uważał, że: „każde wyzwanie jest też okazją do rozwoju, kreatywności i proponowania nowych rozwiązań. Takie zmiany często otwierają hermetyczne dotąd części rynku na firmy i ludzi kreatywnych i odważnych, którzy nie boją się proponować niestandardowych rozwiązań”.

nadzorując logistykę na wszystkich etapach procesu od portu do miejsca docelowego. Firma nawiązała współpracę z globalnymi sieciami, takimi jak CLC Projects Network, Global Affinity Alliance czy World Cargo Alliance, co pozwalało na realizację projektów o międzynarodowym zasięgu.

Dynamiczny rozwój firmy był imponujący, a jej założyciel niestrudzenie i konsekwentnie rozwijał autorskie rozwiązania logistyczne, w tym usługę SMART Direct Box z Chin do Polski, co pozwoliło na optymalizację kosztów i pełną kontrolę nad procesem transportowym.



Podejście Piotra do biznesu charakteryzowało się innowacyjnością i stałym poszukiwaniem lepszych rozwiązań dla klientów.

NA SKRZYDŁACH WOLNOŚCI

Poza życiem zawodowym Piotr z zaangażowaniem oddawał się dwóm pasjom. Pierwszą z nich był golf – nie tylko ulubiona forma spędzania wolnego czasu, ale też dziedzina, w którą wkładał serce jako promotor i organizator. To m.in. dzięki niemu na mapie wydarzeń sportowych pojawił się prestiżowy turniej DHL Wrocław OPEN.

Drugą pasją były motocykle Harley-Davidson – dla Piotra symbol wolności, przygody i idealny sposób na złapanie oddechu poza światem biznesu.

FILOZOFIA BIZNESOWA

W wywiadach Piotr podkreślał znaczenie kapitału ludzkiego w budowaniu sukcesu firmy. Wierzył w siłę profesjonalnego zespołu i innowacyjność jako kluczowych czynników rozwoju w branży logistycznej. Jego doświadczenie międzynarodowe pozwalało mu łączyć globalne standardy z lokalnymi potrzebami rynku.

Mówił: „Nie produkujemy fizycznego produktu, nie możemy go pokazać klientowi, dać do ręki lub pozwolić, żeby go wypróbował. To podejście ludzi, ich zaangażowanie, współpraca między sobą, otwarta komunikacja i chęć osiągnięcia sukcesu sprawiają, że dana firma jest odbierana przez klientów jako lepsza lub gorsza. To nie znaczy, że wszyscy jej pracownicy są i muszą być idealni. Ludzie popełniają błędy i jest to normalne. Ważne jest, jak do tych błędów podchodzą, czego się z nich uczą i jak próbują zneutralizować ich skutki, pomagając sobie nawzajem jako zespół. Takie podejście i współdziałanie sprawia, że firma jest wyjątkowa. Mocno wierzę, że taki właśnie zespół mamy w SMART Cargo Solutions, czego dowodem jest nasz dotychczasowy rozwój”.



Inspirujące rozmowy z Piotrem Iwaniukiem – odkryj więcej, skanując QR kod.



Droga do nowej jakości w spedycji

Czasami na początku drogi nie widać, do jak wielkich zmian może ona doprowadzić. Z perspektywy 10 lat istnienia SMART Cargo Solutions wierzymy jednak, że najważniejsza jest świadomość celu i dążenie do niego. Nasza firma powstała z przekonania, że spedycja to nie tylko transport, ale również współtworzenie wartości

z naszymi Klientami. Dziś, z okazji jubileuszu, patrzymy wstecz z dumą, a w przyszłość – z ekscytacją.

Nasza podróż rozpoczęła się od prostej, ale fundamentalnej idei: stworzenia nowej jakości w branży spedycyjnej. Zdajemy sobie sprawę, jak istotna jest technologia, ale

również z tego, jak ważna jest ludzka strona naszej pracy. Dzięki innowacjom i zaawansowanym rozwiązaniom informatycznym, które integrujemy w nasze usługi, udało nam się połączyć oba te światy w sposób, który pozwala zarówno na dostarczanie usług, jak i na tworzenie trwałych relacji z naszymi Partnerami.

Za nami 10 lat rozwoju

NASZE WARTOŚCI są fundamentem tego, co robimy, i to one kierują naszymi decyzjami na każdym etapie współpracy.

DIALOG

Zawsze stawiamy na otwartą rozmowę, ponieważ to dzięki niej możemy naprawdę zrozumieć potrzeby naszych Klientów. Słuchanie to dla nas klucz do sukcesu – tylko wtedy jesteśmy w stanie zaproponować rozwiązania działające na korzyść obu stron.

DOSTĘP

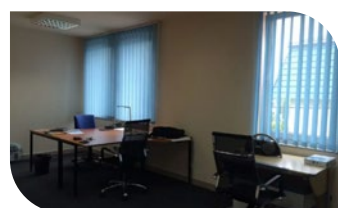
Wierzymy, że dostęp do informacji to podstawa. Nasz system SmartTrax daje Klientom pełną kontrolę nad procesem logistycznym. Śledzenie zamówień, składanie zleceń czy wymiana dokumentów – wszystko to jest dostępne w zasięgu ręki. Transparentność to nasz znak rozpoznawczy.

PRZEJRZYSTOŚĆ

Budowanie zaufania i partnerskich relacji to dla nas wartość nadrzędna. Jesteśmy transparentni zarówno w komunikacji, jak i w działaniu, dlatego inwestujemy w długofalowe relacje, które sprawiają, że nasze partnerstwa stają się naprawdę efektywne.

OCENA RYZYKA

Każde wyzwanie to także możliwość wyboru, dlatego informujemy naszych Klientów o dostępnych opcjach, ich zaletach i potencjalnych ryzykach. Zawsze stawiamy na równowagę i wybieramy rozwiązania, które przynoszą realne korzyści – nie tylko doraźnie, ale i w długoterminowej perspektywie.



2015

Początek SMART Cargo Solutions. Pierwsze małe biuro (ok. 20 m²) i jeden pracownik. Premierowa wysyłka 2 kontenerów z ogórkami kiszonymi do Nowego Jorku oraz pierwsza faktura na klienta!



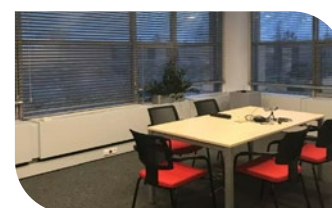
2016

Przenosimy do większego biura w Warszawie (80 m²). Do zespołu dołączyło 2 pracowników. Otworzyliśmy też oddział w Łodzi. Jeszcze bez biura, praca z domu, ale już tam istniejemy!



2017

W Warszawie zatrudniamy 3 pracowników oraz budujemy dział sprzedaży. Otwieramy również biuro z prawdziwego zdarzenia w Łodzi i powiększamy załogę o 3 osoby.



2018

Warszawskie biuro powiększa się o 140 m² i przyciągamy do naszego zespołu nowych współpracowników.



2019

Otwieramy magazyn konsolidacyjny z pełną obsługą celną (magazyn czasowego składowania oraz miejsce uznane do odpraw celnych). Rozpoczynamy dekonsoolidację swoich kontenerów drobnicowych we frachcie kolejowym.



2020

Trudny rok pandemii. Przechodzimy przez niego suchą stopą, bez konieczności redukcji składu osobowego, kończąc rok z dodatnim wynikiem finansowym.



2025

Najlepsze dopiero przed nami!



2024

Zostajemy laureatem Diamentów Miesięcznika Forbes, a przenosimy do nowych biur w Warszawie i Łodzi dając nam kolejny impuls do rozwoju.



2023

Uruchamiamy SMART Akademię – innowacyjny program rekrutacyjny, który ma na celu pozyskanie i rozwijanie młodych talentów w strukturach naszej firmy.



2022

Otwieramy biuro we Wrocławiu. Uruchamiamy dwie konsole drobnicowe LCL SMART Direct Box z Chin do Polski.



2021

Inwestujemy mocno w zespół sprzedaży, powiększając go do 11-osobowego składu. Otwieramy nowe biura w Krakowie, Sopocie i Poznaniu.

Nasza misja:

w inteligentny sposób łączymy polski biznes ze światem

W świecie logistyki nie chodzi tylko o transport – chodzi o relację, zaufanie i wspólne dążenie do sukcesu. W SMART Cargo Solutions wierzymy, że dzięki otwartemu i innowacyjnemu podejściu do zarządzania łańcuchem dostaw pomagamy polskim firmom wyjść poza granice i zdobywać nowe rynki.

Nasza misja? Wykorzystywać globalną sieć partnerów i sprawdzone rozwiązania, by łączyć lokalnych przedsiębiorców z całym światem, umożliwiając im szybszy, bezpieczniejszy i bardziej efektywny rozwój. Dzięki innowacyjnym technologiom, przejrzystej komunikacji i partnerskiej współpracy dostarczamy nie tylko towary – dostarczamy wartość.



Nasza wizja:

skutecznie wspieramy firmy, które napędzają gospodarkę



Małe i średnie przedsiębiorstwa są sercem polskiej gospodarki. Rozumiemy ich potrzeby, dlatego dostarczamy rozwiązania logistyczne, które pozwalają im konkurować na rynkach krajowych i międzynarodowych w sposób maksymalnie efektywny, ekologiczny i dostosowany do dynamicznych realiów rynku.

Nieustannie rozwijamy nasze usługi i kompetencje, aby rosnąć razem z naszymi Klientami. Do 2030 r. chcemy znaleźć się w czołowej dziesiątce najlepszych firm spedycyjnych w Polsce – jako symbol jakości, niezawodności i nowoczesnego podejścia do logistyki, która nie zna granic.

Connecting Poland to the World

Nasze wartości

definiują tożsamość i sposób działania SMART Cargo Solutions

JAKOŚĆ

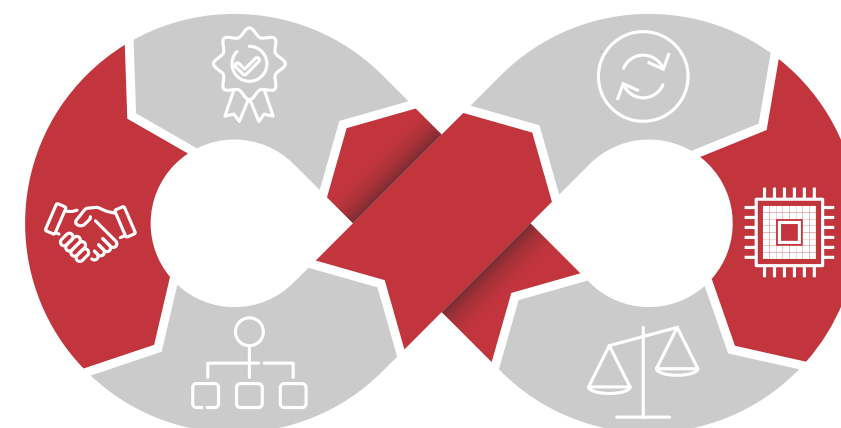
Szukamy najlepszych rozwiązań, zawsze przedstawiając Klientom pełen obraz – zarówno szanse, jak i potencjalne ryzyka.

ELASTYCZNOŚĆ

Dynamicznie reagujemy na potrzeby Klientów i dostosowujemy się do zmieniającego się rynku.

UCZCIWOŚĆ

Zysk to nie wszystko. Stawiamy na rzetelność, etykę i długoterminowe relacje oparte na zaufaniu.



INNOWACYJNOŚĆ

Technologie i cyfryzacja to nasza przewaga. Dzięki nim nasi Klienci mają dostęp do nowoczesnych narzędzi i pełnej informacji.

PRZEJRZYSTOŚĆ

Komunikacja i partnerskie podejście to fundamenty naszej działalności. Mówimy otwarcie i stawiamy na długofalową współpracę.

ZAANGAŻOWANIE

Sukces naszych Klientów jest naszym sukcesem. Dlatego zawsze działamy z pełnym zaangażowaniem, dbając o ich przewagę konkurencyjną.

Wspólny cel, wspólny sukces!

PRZEZ DEKADĘ SMART CARGO SOLUTIONS BUDOWAŁO POZYCJĘ SILNEGO GRACZA W BRANŻY TSL. TO JEDNAK ZNACZNIE WIĘCEJ NIŻ FIRMA – TO ZGRANY ZESPÓŁ, WSPÓLNA AMBICJA I CODZIENNA DETERMINACJA, BY DOSTARCZAĆ ROZWIĄZANIA LOGISTYCZNE, KTÓRE NAPRAWDĘ ROBIĄ RÓŻNICĘ. OD DEKADY CAŁY ZESPÓŁ ROZWIJA SIĘ, TWORZĄC MARKĘ, KTÓRA KOJARZY SIĘ Z NIEZAWODNOŚCIĄ, ZAANGAŻOWANIEM I CIĄGŁYM DĄŻENIEM DO ULEPSZANIA PROCESÓW.

Z OKAZJI JUBILEUSZU ZAPYTALIŚMY CZŁONKÓW SMART CARGO SOLUTIONS, CO ICH ZDANIEM JEST NAJWIĘKSZĄ SIŁĄ FIRMY I ZA CO NAJBARDZIEJ JĄ CENIĄ. ICH ODPOWIEDZI TO NAJLEPSZE ŚWIADECTWO TEGO, ŻE ZA SUKCESEM STOJĄ PRZEDZ WSZYSTKIM LUDZIE.



W tym roku obchodzimy 10-lecie istnienia SMART Cargo Solutions. Przez ten czas przeszliśmy ogromną drogę – rozwinęliśmy się i dojrzeliliśmy jako organizacja. Nie brakowało trudnych momentów i wyzwań, ale zawsze potrafiliśmy wyciągać z nich wnioski. To właśnie otwartość na zmiany, gotowość do ciągłego doskonalenia oraz konsekwentne dążenie do rozwoju są naszą największą siłą. Każdego dnia słuchamy naszych Klientów i współpracowników, szukając sposobów na usprawnienia i jeszcze lepszą obsługę. Z entuzjazmem patrząc w przyszłość, czekając na kolejne lata i efekty wspólnej pracy.

Gdy zaś myślę o tym, co najbardziej cenię w SMART Cargo Solutions, odpowiedź może być tylko jedna: to ludzie tworzący naszą firmę. To zespół pełen zaangażowania, pasji i energii, wzajemnie się wspierający i motywujący do działania. Pomimo presji i licznych wyzwań zawsze dbamy o najwyższą jakość usług i dopilnowanie każdego szczegółu. Połączenie doświadczenia z młodością daje nam wyjątkową mieszankę kompetencji, która przekłada się na codzienne sukcesy.

Korzystając z okazji, chciałbym podziękować wszystkim członkom naszego zespołu za zaangażowanie, jakie wkładają w pracę każdego dnia.

Łukasz Leśnik
Operations Director, Member of the Board



Najmocniejszą stroną SMART Cargo Solutions jest nasza zdolność do tworzenia wyjątkowych rozwiązań dzięki kreatywności zespołu. Sprawia mi radość obserwowanie, jak każdy wnosi unikalny talent, przekształcając złożone wyzwania w płynne operacje. Elastyczność firmy pozwala na realizację odważnych projektów, a możliwości rozwoju są jak mapa nieznanych lądów – każdy zaangażowany może wytyczyć własną ścieżkę. To trochę jak szycie garnituru na miarę: z pasją i precyzją tworzymy rozwiązania, które idealnie pasują do potrzeb Klienta i ambicji zespołu.

W SMART Cargo Solutions najbardziej cenię wolność tworzenia i energię płynącą z różnorodności zespołu. Patrząc, jak każdy znajduje przestrzeń do wyrażania siebie – czy to w negocjacjach handlowych, czy w organizacji spedycji – czuję prawdziwą satysfakcję. Firma to scena, na której pasjonaci odnajdują role szyte na miarę ich ambicji. Doceniam też nasz luz w podejściu do wyzwań – nawet gdy logistyczna codzienność rzuca nam podkreconą piłkę, łapiemy ją z uśmiechem. To środowisko, w którym rozwój i dobra zabawa idą w parze, tworząc wyjątkową kulturę pracy.

Dariusz Strzyżewski
Sales & Marketing Director, Member of the Board



Firma to ludzie, a my mamy doświadczony zespół – to pracownicy z szeroką wiedzą branżową, zdolni do rozwiązywania problemów, udzielania wszelkiej pomocy i profesjonalnego doradztwa. Dzięki ich zaangażowaniu oferujemy usługi na najwyższym poziomie, zaspokajając oczekiwania nawet najbardziej wymagającego klienta.

Wyróżnia nas przyjazna atmosfera oraz wspierająca kultura organizacyjna, która sprzyja współpracy i budowaniu pozytywnych relacji między pracownikami. Wspólnie tworzymy środowisko, w którym każdy może liczyć na wsparcie, rozwój (np. przez szkolenia, dzięki którym utrzymujemy wysoki poziom kompetencji) i poczucie przynależności do zgranego zespołu.

Agnieszka Gabrysiak
Rail & OFR Manager



Pracownicy SMART Cargo Solutions – zaangażowany zespół, który działa jak dobrze naoliwiona maszyna – to największy atut naszej firmy. To właśnie ich wiedza, umiejętności i nastawienie sprawiają, że tak sprawnie funkcjonujemy w wymagającym i dynamicznym świecie spedycji. Jako zespół potrafimy nie tylko reagować, ale też wyprzedzać potrzeby Klientów.

Osobiście najbardziej cenię sobie możliwość pracy w pozytywnej atmosferze, w stabilnej, dynamicznej firmie nastawionej na ciągły rozwój. Podczas pracy w SMART Cargo Solutions zdobyłam cenne doświadczenie oraz w znaczącym stopniu poszerzyłam zawodowe umiejętności, które wykorzystuję w codziennej pracy.

Joanna Jurkowska
Senior Rail & OFR Specialist



SMART Cargo Solutions to przede wszystkim ludzie, którzy dzięki swoim cechom, doświadczeniu, zaangażowaniu i otwartym umysłom budują i dostarczają niezwykłą wartość dodaną dla klientów. Jak to osiągamy? Dokładnie badamy potrzeby klientów i staramy się jak najlepiej je zrozumieć, by w ten sposób tworzyć dla nich optymalne rozwiązania logistyczne.

Cenię również fakt, że w naszej firmie słucha się pracowników i szybko wprowadza się pomysły w życie. Co więcej, w SMART Cargo Solutions każdy może liczyć na wsparcie – to tworzy naprawdę wyjątkową atmosferę pracy.

Przemysław Godek
Senior Business Development Manager

Najmocniejszą stroną SMART Cargo Solutions jest elastyczność. W przeciwieństwie do większych organizacji, często ograniczonych licznymi procedurami wewnętrznymi, cieszymy się swobodą działania. Dzięki temu podchodzimy do każdego klienta indywidualnie, bez sztywnych schematów obsługi.

Posiadamy pełną niezależność w doborze partnerów zarówno w Polsce, jak i za granicą, co nie jest oczywistością w naszej branży. Nie musimy współpracować z jednym konkretnym agentem czy podwykonawcą – wybieramy najlepszych dla danego zadania. Gdy dostrzegamy potrzebę usprawnienia, reagujemy szybko i skutecznie, utrzymując najwyższy standard usług.

W SMART Cargo Solutions najbardziej cenię to proste, a jednocześnie skuteczne podejście do obsługi klienta. Każdy z nich ma swojego opiekuna i dedykowanego spedytora, którzy doskonale znają jego wymagania i potrzeby. Zespół produktowy wspiera ich, dostarczając wszystko, czego klient potrzebuje. Nasza prosta struktura sprawia, że wszyscy mamy realny wpływ na działanie i rozwój firmy. Każdemu z nas jednakowo zależy na doskonałej obsłudze klientów. Wspólnie dążymy do jednego celu – i to jest super!

Michał Lipiński
Sea & Rail Product Manager



Największą siłą SMART Cargo Solutions są ludzie – doświadczeni, kompetentni i zaangażowani pracownicy, którzy tworzą tę firmę. To właśnie ich wiedza i pasja pozwalają nam realizować nawet najbardziej wymagające projekty.

W codziennej pracy najbardziej cenię sobie pełną elastyczność w podejściu do naszych klientów. Potrafimy szybko i skutecznie dostosować się do indywidualnych potrzeb, nie działając według sztywnych schematów, co przekłada się na wysoką jakość współpracy i obopólną satysfakcję.

Anna Zadrozna
Key Account Manager



Gdybym miała wskazać najważniejsze atuty firmy, bez wahania powiedziałabym: przyjazna, niekorporacyjna atmosfera pracy oraz realne możliwości rozwoju. W SMART Cargo Solutions mamy swobodny dostęp do przełożonych, a ich otwartość na zgłaszane przez pracowników pomysły daje nam poczucie wpływu na to, co dzieje się w firmie. Choć działamy w branży logistycznej, gdzie tempo bywa wysokie, dobra organizacja pracy i wsparcie zespołu pomagają utrzymać balans. Pracownicy wiedzą, czego się od nich oczekuje – jest jasno, konkretnie, ale bez zbędnego stresu.

Na tle innych firm spedycyjnych SMART Cargo Solutions wyróżnia się elastycznością i indywidualnym podejściem do klienta i każdego transportu. Nie oferujemy sztywnych pakietów, ale dostosowujemy rozwiązania logistyczne do specyfiki branży czy rodzaju towaru. Z pewnością warto też wspomnieć o elementach szczególnie cennych w dzisiejszych czasach, takich jak: zwinność operacyjna, czyli szybkie reagowanie na zmiany w łańcuchu dostaw, dostęp do monitorowania przesyłek w czasie rzeczywistym i sprawnie działające systemy IT, które ułatwiają codzienną pracę.

Anna Dąbrowska
Accountant



SMART Cargo Solutions to firma, która potrafi działać szybko i skutecznie – zwłaszcza w warunkach rynkowej niepewności. Elastyczność, sprawna komunikacja i krótka ścieżka decyzyjna pozwalają nam błyskawicznie reagować i dopasowywać się do potrzeb partnerów biznesowych.

Kluczową rolę odgrywają tu wiedza i zaangażowanie zespołu – to dzięki nim potrafimy skutecznie zabezpieczać interesy klientów w różnych częściach świata. Naszą siłą jest także codzienna otwartość na rozwój – analizujemy zmieniające się warunki, uczymy się i wyciągamy wnioski. Chęć nauki i pokora w codziennych działaniach pozwalają nam tworzyć długofalowe relacje biznesowe.

Jednym z największych atutów naszej firmy jest kultura organizacyjna – wszyscy czujemy się częścią zespołu, zarówno na poziomie zawodowym, jak i prywatnym. W trudnych sytuacjach nikt nie zostaje sam – wspólnie szukamy rozwiązań, dzielimy się doświadczeniem i wspieramy. Nasze opinie są słyszane i realnie wpływają na kierunek rozwoju całej organizacji. To daje poczucie sprawczości i przynależności, które trudno przecenić.

Maciej Ziaja
Senior Business Development Manager

Razem na szczyt

SMART CARGO SOLUTIONS ŚWIĘTUJE SWÓJ JUBILEUSZ DZIAŁALNOŚCI Z IMPONUJĄCYMI WYNIKAMI – WZROSTY WOLUMENÓW SIĘGAJĄ NAWET 502% W CIĄGU OSTATNICH TRZECH LAT.

DZIŚ PRZED NAMI KOLEJNY AMBITNY CEL: DO 2030 R. CHCEMY SIĘ ZNALEŹĆ W GRONIE 10 NAJLEPSZYCH POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW SPEDYCYJNYCH.

Realizowana od początku 2022 r. strategia SMART Cargo Solutions przynosi wyjątkowe efekty. Firma odnotowała imponujące wzrosty wolumenów we wszystkich segmentach transportowych: 135% w transporcie lotniczym, 341% w transporcie morskim FCL, a rekordowe 502% w transporcie morskim LCL. Nie mniej spektakularnie prezentują się wyniki w transporcie kolejowym – tu odnotowaliśmy 469% wzrostu w segmencie FCL i 338% w LCL.

W kolejnych latach planujemy co najmniej utrzymać to imponujące tempo wzrostów i wierzymy, że nasze kroki konsekwentnie poprowadzą SMART Cargo Solutions na szczyt branży logistycznej.

PRESTIŻOWE PARTNERSTWA

Składową naszego sukcesu jest wielopłaszczyznowa, efektywna współpraca międzynarodowa. SMART Cargo Solutions intensywnie buduje swoją pozycję na światowym rynku, rozwijając rozległą sieć logistyczną. Jesteśmy dumnym członkiem elitarniej grupy Global Affinity Alliance w ramach sieci WCA i aktywnie uczestniczymy w spotkaniach agentów – od Aten, przez Kartagenę w Kolumbii, po planowane wydarzenie w Chiang Mai w Tajlandii.

Regularna obecność na kluczowych imprezach branżowych, takich jak Transport Logistic w Monachium, potwierdza zaangażowanie naszej firmy w budowanie silnych relacji międzynarodowych i śledzenie najnowszych trendów w logistyce.

TECHNOLOGIA W SŁUŻBIE KLIENTA

Kluczowym elementem strategii rozwojowej jest dalsze doskonalenie systemu SmartTrax, który już dziś stanowi nieocenione wsparcie dla klientów w zarządzaniu łańcuchem dostaw. Dążymy do stworzenia jeszcze bardziej zaawansowanego narzędzia, które w pełni odciąży klientów w codziennych obowiązkach logistycznych. Naszym celem jest zapewnienie klientom większej kontroli, przejrzystości i spokoju w prowadzeniu biznesu.

INWESTYCJE W LUDZI I JAKOŚĆ OBSŁUGI

Podnoszenie jakości serwisu pozostaje naszym absolutnym priorytetem. SMART Cargo Solutions buduje długoterminowe relacje z klientami, zapewniając kompleksową obsługę: od magazynowania po dostawę *door-to-door*. W ramach tej strategii zwiększamy zespół sprzedaży, rozwijając stanowiska wspierające Key Account Managerów.

Równie ważne są dla nas inwestycje w rozwój pracowników. Akademia SMART, czyli nasz autorski, flagowy program szkoleniowy, realizowany pod okiem doświadczonych mentorów, stale się rozwija, przygotowując specjalistów gotowych na wyzwania dynamicznie zmieniającego się rynku logistycznego.

ROZBUDOWA INFRASTRUKTURY

Już dziś SMART Cargo Solutions dysponuje własnym HUB-em magazynowo-dekonsolidacyjnym w Pruszkowie – to znacząca przewaga konkurencyjna,

która pozwala zachować pełną kontrolę nad rozładunkami i gwarantować najwyższą jakość obsługi.

Własna infrastruktura magazynowa oznacza niezależność operacyjną i możliwość szybkiego reagowania na potrzeby klientów. Dynamiczny wzrost wolumenów sprawia jednak, że obecna powierzchnia staje się niewystarczająca. Z tego powodu planujemy dalsze inwestycje w rozbudowę obiektu, aby sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu i utrzymać wysokie standardy serwisu.

KOLEJNE KONSOLE

Ważnym kierunkiem naszego rozwoju są serwisy LCL. SMART Cargo Solutions już dziś – w ramach SMART Direct Box – oferuje kompleksowy serwis drobnicowy do naszego HUB-u w Pruszkowie drogą morską z Chin (z portów Ningbo, Shanghai i Shenzhen) oraz Korei Południowej (z portu Busan), a także drogą kolejową (odbiór z CFS we wszystkich większych miastach, m.in. z: Chengdu, Wuhan, Changsha, Zhengzhou, Hefei, Xi'an, Yiwu, Chongqing i Xiamen). W planach mamy otwarcie kolejnych konsol drobnicowych morskich i kolejowych z Azji, co pozwoli jeszcze lepiej odpowiadać na rosnące zapotrzebowanie rynku.

Po dekadzie działalności jesteśmy firmą, która podąża za trendami branżowymi, ale i je wyznacza. W SMART Cargo Solutions działamy z pasją, profesjonalizmem i jasną wizją prowadzącą do realizacji ambitnego celu: znalezienia się w ścisłej czołówce polskiej spedycji do 2030 r.!

TWOJE TOWARY NA ŚWIATOWYCH RYNKACH: BEZ GRANIC, BEZ STRESU!

W SMART Cargo Solutions otwieramy drzwi do globalnego handlu – od pierwszego dokumentu po bezpieczną dostawę do klienta na drugim końcu świata.



PEŁNA LOGISTYKA:

magazynowanie, transport drogowy, morski, lotniczy, dostawa *door-to-door*.



GLOBALNA SIĘĆ PARTNERÓW:

niezawodne połączenia do: USA, Ameryki Południowej, Afryki i Europy.



EKSPERCKA DOKUMENTACJA:

faktury, BOL, certyfikaty, odprawy celne.



NOWOCZESNA TECHNOLOGIA:

śledzenie przesyłek *online* i szybkie odprawy.



INDYWIDUALNE PODEJŚCIE:

rozwiązania szyte na miarę dla każdego rodzaju ładunku.

Connecting Poland to the World

Chcesz rozwijać swój biznes na arenie międzynarodowej?
Skontaktuj się z nami – Twój eksport, nasza misja!

+48 22 644 22 14 | <https://smart-cargo.eu>

Od paczki po ponadgabaryt...

czyli jak SMART Cargo Solutions przewozi (prawie) wszystko!

W LOGISTYCE NIE MA RZECZY NIEMOŻLIWYCH – SĄ TYLKO TE, KTÓRE WYMAGAJĄ SPRYTU, DOŚWIADCZENIA I... DOBREGO PLANU. W SMART CARGO SOLUTIONS WIEMY, ŻE ŚWIAT BIZNESU NIE LUBI CZEKAĆ, DLATEGO DOSTARCZAMY TO, CO TRZEBA, TAM, GDZIE TRZEBA, I DOKŁADNIE WTEDY, KIEDY TRZEBA.

INDYWIDUALNE PRZESYŁKI REALIZOWANE W SYSTEMIE COURIER-ON-BOARD, REGULARNE TRANSPORTY DROBNICOWE Z CHIN DO POLSKI CZY WIELKOGABARYTOWE ŁADUNKI, KTÓRE NIE MIESZCZĄ SIĘ W STANDARDOWYCH RAMACH? ZAJMIEMY SIĘ WSZYSTKIM, CZEGO POTRZEBUJĄ NASI KLIENCI!

LUBIMY WYZWANIA I ZAWSZE ZNAJDUJEMY SPOSÓB, BY DOWIEŹĆ TEMAT DO KOŃCA. DOSŁOWNIE I W PRZENOŚNI. POZNAJ NASZE NAJBARDZIEJ WYMAGAJĄCE REALIZACJE!

BIJEMY NA GŁOWĘ NAWET HERMESA!

Dla jednego z naszych klientów, wiodącego producenta napojów gazowanych, zorganizowaliśmy transport paneli oledowych wykorzystywanych do produkcji podświetlanych etykiet.

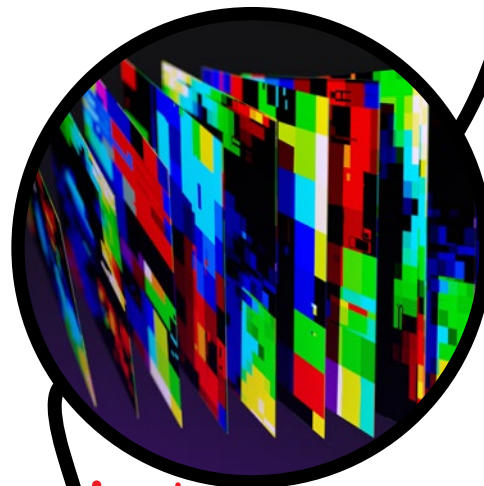
Zabrzmiało to trochę jak *science fiction*, ale dostarczenie ich na czas było naprawdę bardzo, BARDZO ważne. Bez nich produkcja mogłaby stanąć w miejscu, a innowacyjne rozwiązania wprowadzane na rynek wyglądałyby raczej... mrocznie.

Pierwszy etap realizacji? Transport lotniczy z Korei Południowej do Polski. Panele wyruszyły w podróż, której pozazdrościłby im każdy podróżnik – szybciej niż superekspres i bez turbulencji!

Dzięki naszemu doświadczeniu w organizowaniu międzynarodowych przewozów lotniczych panele błyskawicznie dotarły nad Wisłę. Gdybyśmy chcieli się chwalić, stwierdzilibyśmy, że samolot ledwie nadążał za naszymi planami!

Druga część operacji, czyli transport drogowy do zakładu produkcyjnego naszego klienta w Niemczech, nie stanowił żadnego wyzwania dla ciężarówek, które poradziły sobie z tym jak burza.

Zrealizowanie tego zlecenia w zaledwie 7 dni stanowi dowód na efektywność i niezawodność SMART Cargo Solutions. Niech inni zazdroszczą – my mamy logistykę w małym palcu!



UKŁADANKA BIOTECHNOLOGICZNA, CZYLI EKSPORT POLSKIEJ TECHNOLOGII DO USA

Wyobraź sobie budowanie z klocków LEGO: każdy element musi idealnie pasować, żeby całość działała bez zarzutu. Tak właśnie wyglądała nasza realizacja dla firmy Biotechnika, której kontrakt z amerykańską Red River Biorefinery z Grand Forks otworzył drzwi do jednego z najbardziej wymagających rynków na świecie.

Naszym zadaniem było kompleksowe przygotowanie i realizacja transportu całej linii technologicznej, obejmującej m.in. zbiorniki, systemy rurowe i stal konstrukcyjną. Elementy wypełniły niemal 180 kontenerów przewożonych drogą morską z Polski, Niemiec, Indii i Brazylii.

Tak jak przy układaniu LEGO, kluczem była precyzyjna logistyka i skrupulatne planowanie. Najpierw dokładnie sprawdziliśmy instrukcję (czyli dokumentację techniczną i formalności eksportowe), potem ułożyliśmy wszystkie „klocki” w odpowiedniej kolejności. Każdy etap – od załadunku i zabezpieczenia przesyłek w zakładzie w Łodzi, przez

obsługę portową, aż po koordynację dostaw na miejscu w USA – był nadzorowany przez nasz zespół operacyjny.

Efekt? Polska technologia zadziałała jak perfekcyjnie złożony model – wszystko dotarło na miejsce bez zakłóceń, a nowoczesna instalacja biotechnologiczna w Grand Forks mogła wystartować zgodnie z planem.

SMART Cargo Solutions z dumą wspiera ekspansję polskich innowacji na rynkach światowych – od koncepcji po finalny montaż, zawsze dbając o każdy detal i terminowość realizacji. Dzięki doświadczeniu i pasji nawet najbardziej skomplikowane projekty logistyczne układają się z nami jak starannie zaprojektowany zestaw LEGO!



SUSZARNIA XXL – Z SERCA USA DO CUKROWNI POD KALISZEM

Jak przetransportować gigantyczną suszarnię o długości ponad 24 m, średnicy niemal 3,8 m i wadze ponad 105 t przez Atlantyk i pół Europy, by wylądowała bezpiecznie w cukrowni pod Kaliszem? Dla nas to nie science fiction – to kolejny dzień w pracy!

Zlecenie obejmowało import suszarni przemysłowej o imponujących parametrach, ale na tym nie kończyła się nasza misja – do zestawu dołączyły również wymagające elementy:

- *intake tire*: 429 cm średnicy, 64 cm wysokości, 7377 kg,
- *discharge tire*: 429 cm średnicy, 69 cm wysokości, 7842 kg,
- *ring gear*: 465 cm średnicy, 53 cm wysokości, 4298 kg,
- *vent manifold*: 419 cm średnicy, 36 cm wysokości, 1186 kg.

Całość wyruszyła z 600 River Drive w Moline, Illinois, a jej miejscem przeznaczenia była cukrownia pod Kaliszem – punkt na mapie Polski, który dla tej operacji stał się centrum wszechświata.

Przygotowanie do transportu rozpoczęliśmy od szczegółowej analizy dokumentacji technicznej. Każdy element wymagał indywidualnego podejścia – od specjalnych platform i zabezpieczeń, przez planowanie trasy z uwzględnieniem ograniczeń infrastrukturalnych, aż po koordynację przeładunków w porcie i na trasie lądowej.

Wyzwaniem była nie tylko logistyka morska, przejazd przez polskie drogi lokalne, gdzie każdy zakręt i każdy most wymagały precyzyjnych kalkulacji, ale i ostatni etap – fracht barką do Opolu. Dzięki ścisłej współpracy z lokalnymi służbami, pilotami i inżynierami cała operacja przebiegła sprawnie i bezpiecznie.

Efekt? Suszarnia i wszystkie elementy dotarły na miejsce zgodnie z harmonogramem, a cukrownia w okolicach Kalisza zyskała nowoczesne serce swojej linii produkcyjnej. Dla nas to kolejny dowód, że SMART Cargo Solutions nie zna granic – ani tych geograficznych, ani logistycznych!



SOC-CERZY LOGISTYKI, CZYLI JAK WYGRALIŚMY MECZ Z CZASEM (I KOSZTAMI) W KAZACHSTANIE

Międzynarodowa inwestycja? Transporty z sześciu krajów? Ponad 150 kontenerów, w tym dziewięć typu 40'OT? Dla wielu to brzmi jak spore wyzwanie. Dla SMART Cargo Solutions – jak dzień pełen emocji na stadionie pełnym kibiców!

Nasze zadanie było jasne: odebrać towary z fabryk w: Izraelu, Holandii, Turcji, Grecji, Hiszpanii, we Włoszech i w Chinach, a następnie dostarczyć wszystko do Szymkent w Kazachstanie.

Pierwszy etap – gra w ataku: kontenery z Europy płynnie dotarły do portu w Rydze. Tylko towary z Chin miały własną drogę, bezpośrednią i równie skuteczną.

Najtrudniejsza rozgrywka? Druga połowa meczu, czyli przejazd koleją z Rygi do Szymkent w Kazachstanie. Tutaj nie było miejsca na faule – wysokie koszty składowania, ryzyko opłat za przestoje (*demurrage* i *detention*) oraz ograniczona dostępność sprzętu mogły podstawić nam nogę.

Dlatego zagraliśmy strategicznie i w imieniu inwestora zakupiliśmy kontenery SOC. Umożliwiło to istotną optymalizację kosztów i pozwoliło wykorzystać kontenery jako tymczasowe magazyny bez konieczności natychmiastowego rozładunku.

Czy było łatwo? Oczywiście, że nie. Ale czy było warto? Absolutnie! SMART Cargo Solutions ponownie udowodniło, że zna przepis na sukces w każdej lidze logistycznej i wie, że tu liczy się nie tyle siła, co przede wszystkim precyzja.



SKRZYNIE, KTÓRYM NIESTRASZNY ATLANTYK

Wielkie wyzwania wymagają solidnych rozwiązań – i właśnie takie przygotowaliśmy na potrzeby eksportu dwóch ponadgabarytowych urządzeń z Polski do Meksyku.

Najpierw zadaliśmy o precyzję i bezpieczeństwo w drewnianych skrzyniach o specjalnej konstrukcji, dopasowanych indywidualnie do wymagań transportowanych maszyn. Każdy detal – od wzmocnień po zabezpieczenia antykorozyjne – miał znaczenie.

Następnie zorganizowaliśmy fracht morski, a po dopłynięciu przesyłki do portu w Meksyku

zadaliśmy także o sprawną dostawę urządzeń bezpośrednio do miejsca docelowego.

Dzięki kompleksowemu podejściu SMART Cargo Solutions polska technologia pewnie pokonała ocean i trafiła wprost na drugi kontynent. Bo dla nas eksport nie kończy się w porcie, a zaczyna się tam, gdzie dla innych pojawiają się trudności.



OPERACJA „RURA”. HASŁO: „BEZZWŁOCZNIE”!

Zakończenie naszego projektu logistycznego, obejmującego transport sześciu kontenerów ze stalowymi rurami z portu w Chinach do Austrii, było równie udane jak znalezienie skarbu w poszukiwaniach z mapą.

Cała przygoda zaczęła się od morskiej podróży kontenerów z Tianjin do portu w Hamburgu. Odprawa celna? Dzięki świetnej współpracy z naszymi partnerami udało się uniknąć opóźnień, a formalności załatwiliśmy w błyskawicznym tempie – uwijając się niczym sprinter na finiszu!

Następnie towar ruszył w podróż pociągiem z Hamburga do Linz, gdzie przeładowaliśmy rury na ciężarówkę, które błyskawicznie dostarczyły je prosto do celu w Austrii.

Dzięki skoordynowanej logistyce i efektywnej komunikacji na każdym etapie transportu cały proces przebiegł bez zakłóceń, szybciej niż można zrobić kawę w ekspresie.

Jeśli zatem szukasz niezawodnego partnera do realizacji międzynarodowych transportów, wiesz, gdzie nas znaleźć. Z nami każdy projekt to przyjemność, a transport – czysta przygoda!



CO ŁĄCZY NAS I JAMESA BONDA?

(Uwaga, spoiler: będzie szczęśliwe zakończenie!).

Wszystko zaczęło się 13 czerwca, gdy nasz partner poprosił nas o obsługę niezwykle pilnego towaru, który miał dotrzeć z lotniska przeładunkowego w Luksemburgu do Budapesztu. Nieoczekiwanie przesyłka trafiła na lotnisko w Warszawie (WAW) zamiast do Budapesztu (BUD).

Linie lotnicze zaproponowały tylko jedno rozwiązanie: odesłać ją z powrotem do terminalu przeładunkowego i dopiero stamtąd wysłać ponownie do Budapesztu. Trwałoby to 4-5 dni, tymczasem termin dostawy – 15 czerwca, godz. 6.00 – naglił!

Szybko przeprowadziliśmy weryfikację dokumentów, a po konsultacji ze zleceniodawcą przedstawiliśmy rozwiązanie awaryjne oparte na spedycji drogowej.

Ryzyka, z którymi musieliśmy się liczyć, obejmowały m.in. możliwe opóźnienia na drodze, konieczność przestrzegania tachografu i ograniczeń czasu pracy kierowcy, gdybyśmy korzystali tylko z jednego samochodu, a także możliwość rewizji podczas otwierania T1, co mogłoby zatrzymać cały towar.

Aby zminimalizować ryzyko, zaproponowaliśmy podział dostawy między dwa busy, co zapewniło szybszą i niezawodną dostawę, a także dwie odprawy przewozowe, minimalizujące prawdopodobieństwo zatrzymania całego towaru w trakcie rewizji.

Dalej historia potoczyła się już właściwie błyskawicznie.

14 czerwca o godz. 6.00 otrzymaliśmy decyzję akceptującą nasze rozwiązanie.

Nasz partner przesłał do linii lotniczych dokument CCA, dzięki czemu mogliśmy rozpocząć działania.

O godz. 10.00 podstawiliśmy dwa samochody, aby odebrać towar i rozpocząć odprawę przekazową.

O 15.00 samochody zostały zaplombowane przez urząd celny i nasi kierowcy wyruszyli w trasę.

Na miejsce odbioru na Węgrzech samochody dotarły 15 czerwca o godz. 2.00, cztery godziny przed wymaganym terminem! O 9.00 oba auta były już rozładowane.

Misja wykonana z sukcesem!

JAK PRZEWIEŹĆ 85 TON I NIE ZWARIOWAĆ?

Lokalizacja: nowoczesna fabryka w budowie, niedaleko Lublina.

Misja: dostarczyć gigantyczne elementy linii produkcyjnej z Indii i Niemiec.

Poziom trudności: ekspert.

Pierwsza część operacji to dostarczenie podzespołów z Indii do Antwerpii częściowo wycarterowanym statkiem. Tam organizujemy szybki przeładunek i dalej już lądem, w kilku zestawach, transportujemy zamówione części na plac budowy pod Lublinem.

Oczywiście, że wyzwaniem były rozmiary urządzeń stanowiących niezbędną infrastrukturę przyszłej gorzelni. Ale były problemy większe niż gabaryty.

To synchronizacja całej operacji – odbiór, operacje portowe w Indiach i Belgii, przeładunek ze statku prosto na samochody, pozwolenia na przejazd i zorganizowanie eskorty pilotów – była czymś naprawdę wymagającym.

Do tego sam transport ponadgabarytowej suszarni, ważącej ponad 85 ton

o wysokości i szerokości ponad 4 m! Żeby przetransportować tego kolosa, zaprojektowaliśmy specjalną podstawę – niską, ale ekstremalnie wytrzymałą, by uniknąć problemów z mostami. Tej przesyłce towarzyszyły „drobiazgi”: 10 ciężarówek wypełnionych po brzegi osprzętem elektronicznym i mechanicznym.

Wszystko musiało być dopięte na ostatni guzik – wyznaczenie trasy, pozwolenia na przejazd przez landy niemieckie i polskie gminy. Realizowaliśmy to zlecenie latem, a że to tradycyjny sezon remontów, musieliśmy czekać na odpowiednie „okienko”. Transport? Cztery doby jazdy – tylko nocą, bo taki zestaw zajmuje całą drogę, nawet na autostradzie. Ostatecznie suszarnia dotarła na miejsce przed czasem, a my mogliśmy odetchnąć – chociaż nie na długo, bo wyzwania to nasza specjalność!



TSL na zakręcie:

technologia, regionalizacja i zrównoważony rozwój

W OSTATNICH LATACH LOGISTYKA STAŁA SIĘ NIE TYLKO KRWIOBIEGIEM GLOBALNEJ GOSPODARKI, ALE RÓWNIEŻ JEDNYM Z JEJ NAJBARDZIEJ WRAŻLIWYCH PUNKTÓW. PANDEMIA, KRYZYSY GEOPOLITYCZNE, PRESJA KONSUMENCKA I EKOLOGICZNA – TO WSZYSTKO REDEFINIUJE SPOSÓB MYŚLENIA O ŁAŃCUCHACH DOSTAW.

O NAJWAŻNIEJSZYCH TRENDACH, WYZWANIACH I MOŻLIWYCH KIERUNKACH ROZWOJU ROZMAWIAMY Z EKSPERTEM BRANŻY TSL, ARKADIUSZEM KAWĄ, PROFESOREM UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W POZNANIU.

Panie Profesorze, od ponad 20 lat jest Pan aktywny w obszarze logistyki i innowacji. Proszę, bazując na swoim doświadczeniu, powiedzieć, jakie są obecnie największe wyzwania dla firm w obszarze łańcucha dostaw?

Jednym z kluczowych wyzwań pozostaje nieprzewidywalność. Pandemia, wojna w Ukrainie i zakłócenia w transporcie morskim obnażyły słabości globalnych łańcuchów dostaw. Branża TSL, nazywana często „barometrem gospodarki”, odczuwa wszelkie wstrząsy jako jedna z pierwszych. Do największych wyzwań należą dziś: braki materiałów i surowców, wzrost cen (np. w zakresie opłat za kontenery), niska automatyzacja magazynów i stosunkowo wysoka inflacja. Dodatkowo mamy ogromny problem z brakiem pracowników – przede wszystkim kierowców. W Polsce ich niedobór szacuje się nawet na 100 tysięcy. Firmy logistyczne silnie odczuwają wszystkie te zmienne.

Czy rozwiązaniem przynajmniej części z tych problemów mogą być technologie wspierające logistykę? Gdzie drzemie największy potencjał?

Technologie takie jak TMS (ang. *transportation management system*), WMS (ang. *warehouse management system*) czy ERP (ang. *enterprise resource planning*) są już standardem w dużych

przedsiębiorstwach, ale mniejsze firmy wciąż pracują manualnie, często bez zaawansowanych narzędzi. Tymczasem wszystko wskazuje na to, że przyszłość leży w automatyzacji, rozwiązaniach chmurowych i narzędziach do analityki predykcyjnej. Dziś ciągle jeszcze AI czy *machine learning* są stosowane głównie w obszarze obsługi klienta (np. jako chatboty). Z kolei technologie takie jak RFID, czujniki monitorujące transport czy rozwiązania chmurowe są wdrażane projektowo, gdy wymaga tego klient. Dużym ograniczeniem pozostaje brak wymiany danych – firmy wciąż nie ufają sobie nawzajem, co hamuje rozwój wspólnych platform.

Polskie firmy nie są więc gotowe na cyfrową rewolucję?

Choć wiele z nich deklaruje otwartość na zmiany, praktyka pokazuje, że cyfryzacja wciąż kuleje. Barrierami są mentalność i brak perspektywicznego myślenia o optymalizacji całego łańcucha – nie tylko własnego odcinka. Dziś wiele działań optymalizacyjnych odbywa się w zamkniętych strukturach firm, brakuje natomiast współpracy na poziomie całego rynku. Wierzę jednak, że nowa generacja menedżerów może przynieść realną zmianę w kierunku gospodarki współdzielenia.



Arkadiusz Kawa

Profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i prezes Spółki Celowej UE. W latach 2019-2024 dyrektor Instytutu Logistyki i Magazynowania (od 2022 r. Łukasiewicz – Poznański Instytut Technologiczny). Ekspert w dziedzinie logistyki, e-commerce i rynku KEP. Współpracował m.in. z Last Mile Experts, GS1, Economic Research Institute for ASEAN and East Asia oraz firmami takimi jak: Allegro, Nike, Poczta Polska, Volkswagen, Pepco czy Kompania Piwowarska, realizując ponad 80 projektów doradczych. Związany z Wyższą Szkołą Logistyki w Poznaniu, wykładał również na uczelniach w: Słowenii, Hiszpanii, Szkocji, Chorwacji i na Węgrzech.



W tej układance trzeba jeszcze uwzględnić globalne napięcia, które wpływają na logistykę.

Tak, to prawda, zmiany geopolityczne i gospodarcze mają tu ogromny wpływ i skutkują zmianami strategii działania. Od jakiegoś czasu obserwujemy, że handel staje się coraz bardziej regionalny. Firmy skracają łańcuchy dostaw, stosując tzw. *reshoring*, dążą do większej kontroli nad przepływem towarów i wzmacniają nacisk na transparentność środowiskową. Do tego dochodzą różne interesy polityczne. Dla przykładu, Stany Zjednoczone bardzo mocno skupiają obecnie na rynku wewnętrznym, wręcz nawet ograniczają dostęp do niego innym podmiotom, wprowadzając wysokie cła, co na krajach europejskich wymusza poszukiwanie alternatywnych szlaków, rynków zbytu i partnerów handlowych.

Jak to wpływa na sytuację w Polsce?

Z jednej strony – jesteśmy naturalnym korytarzem tranzytowym, z drugiej – potrzebujemy bardziej spójnej polityki transportowej. Dla przykładu, inwestycje w polskie drogi były potrzebne, ale zaniedbano rozwój transportu kolejowego i rzeczno. Średnia prędkość

kolejowych przewozów towarowych w Polsce jest nadal dramatycznie niska, a systemowe wsparcie dla intermodalu niewystarczające. Brakuje spójnej polityki państwa.

Czy Pana zdaniem regionalizacja łańcuchów dostaw kosztem globalizacji będzie trwała?

Regionalizacja to nowy kierunek i Polska powinna na tym skorzystać. Nasze położenie geograficzne, rozwój e-commerce i rola w dostawach do Europy Środkowej i Zachodniej stwarzają potencjał na zostanie logistycznym hubem regionu. Potrzebne są jednak odwaga decyzyjna i inwestycje, m.in. w rozwój portów. Dziś niestety jesteśmy pomijani w wielu połączeniach morskich i musimy pracować nad poprawą infrastruktury.

Co jeszcze może wpłynąć na sytuację polskich firm logistycznych?

Zdecydowanie są to koszty i oczekiwania rynku. Inflacja, wysokość wynagrodzeń, ceny paliw czy opłaty leasingowe uderzają w marże, zwłaszcza że firmy wciąż szukają oszczędności, a koszty logistyki potrafią sięgać nawet kilkudziesięciu procent wartości produktu. Co gorsza, rynek wciąż faworyzuje naj-

niższą cenę, co zmusza firmy do cięcia kosztów, zamiast inwestycji w jakość. To wszystko mocno wpływa na konkurencyjność firm.

Nie zapominajmy o rosnących wymaganiach konsumentów oraz dążeniu do bardziej zrównoważonej logistyki.

To prawda, oczekiwania konsumentów rosną – chcą realizacji dostaw szybko i tanio, a przy tym ekologicznie. Dlatego niezbędne są narzędzia IT wspierające logistykę ostatniej mili, optymalizacja tras w czasie rzeczywistym oraz partnerskie relacje z kurierami i podwykonawcami. Już dziś liderzy rynku wspierają swoich partnerów technologicznie, co ułatwia realizację zadań i elastyczne zarządzanie zasobami.

Natomiast zrównoważony rozwój i ekologiczne podejście do logistyki to według mnie realna potrzeba, jednak wciąż na etapie raczkującym. Dla przykładu, duże firmy kurierskie inwestują w elektryczne pojazdy, ale brakuje spójnej polityki i wsparcia systemowego, więc małe przedsiębiorstwa wciąż nie mają środków, by pójść ich śladem. Wdrażanie ekologicznych rozwiązań hamują też koszty i brak odpowiednich kwalifikacji u pracowników.

Z drugiej strony cieszy fakt, że na naszych oczach ekologia przestaje być tylko hasłem. Największe firmy inwestują w „zielone” magazyny i pojazdy elektryczne, zmienia się też podejście do kwestii klimatycznych. By te zmiany nabrały tempa, niezbędne są dalsza edukacja i wsparcie publiczne.

Z czym najczęściej borykają się firmy chcące wdrożyć „zieloną” logistykę?

Przede wszystkim z kosztami oraz niską świadomością wśród konsumentów. „Zielona” logistyka wymaga inwestycji w infrastrukturę, zmiany procesów i nowego podejścia do partnerstw w łańcuchu wartości. Wciąż brakuje też jednoznacznych regulacji i systemowych zachęt.

Ekologia w polskiej branży TSL to zatem faktycznie składowa działań biznesowych czy nadal tylko element PR?

Dla dużych przedsiębiorstw działanie w sposób bardziej zrównoważony to konieczność – zarówno biznesowa, jak i wizerunkowa. ESG nie jest już opcją. To potrzeba, którą wymuszają rynek i re-

gulacje. Dla małych firm wciąż częściej jest to tylko wymóg narzucony przez większych graczy. Małym firmom bez wsparcia zewnętrznego trudno wdrożyć zmiany, dlatego wiele działań pozostaje na poziomie strategii, bez realnego przełożenia na operacje.

A jak połączyć ekologię z efektywnością kosztową?

Najlepsze efekty przynosi łączenie narzędzi IT z edukacją operacyjną – optymalizacja tras, unikanie pustych przebiegów, dzielenie się zasobami magazynowymi. Ekologia i oszczędność mogą iść w parze, ale wymaga to konsekwencji i strategicznego myślenia.

Pomocne są też narzędzia i technologie, które ograniczają ślad węglowy, w tym m.in. wspomniane pojazdy elektryczne, fotowoltaika, magazyny energooszczędne i cyfrowe planowanie dostaw. Choć koszty wdrożeń są wysokie, długofalowe oszczędności i przewagi wizerunkowe są coraz bardziej widoczne.

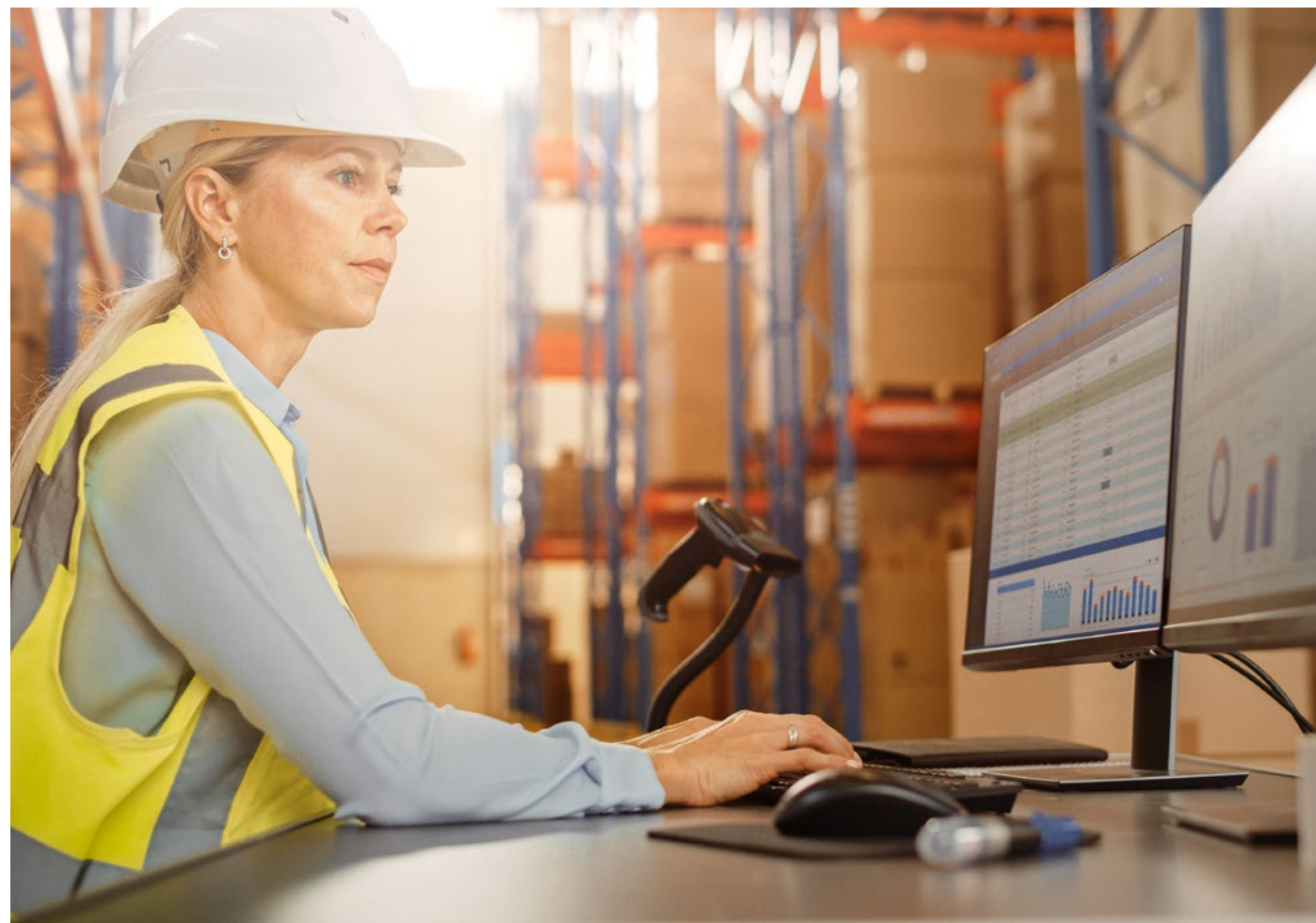
Czy Polska ma szansę stać się liderem zrównoważonej logistyki w regionie?

Zdecydowanie tak – pod warunkiem, że wykorzystamy nasze położenie i będziemy działać spójnie jako sektor. Potrzeba jednak długoterminowego planowania i współpracy między sektorami prywatnym i publicznym. Polska logistyka stoi dziś na rozdrożu – z jednej strony musi mierzyć się z rosnącymi kosztami, z drugiej – ma szansę na odegranie kluczowej roli w regionalizacji handlu i rozwoju „zielonych” łańcuchów dostaw. Warunek? Odpowiedzialne przywództwo, strategiczne myślenie i współpraca ponad podziałami.

Jak wygląda przyszłość „zielonej” logistyki w kontekście zmian geopolitycznych i technologicznych?

Jest nadzieja, ale także dużo chaosu. Brakuje stabilności regulacyjnej, decyzje polityczne bywają sprzeczne, a sektor prywatny działa często bez przewidywalnego wsparcia. Potrzebujemy jasnych reguł gry i długoterminowej strategii, która pozwoli wykorzystać nasz potencjał.

Dziękuję za rozmowę.



ZAPEWNIAMY SPEDYCJĘ LOTNICZĄ Z KAŻDEGO MIEJSCA NA ZIEMI

ON BOARD COURIER

Serwis dedykowany niedużym przesyłkom, w przypadku których czas dostawy ma kluczowe znaczenie. Ze SMART Cargo Solutions towar w 24 godziny może dotrzeć w dowolne miejsce na świecie.

TRANSPORT W TEMPERATURZE KONTROLOWANEJ

Leasing kontenerów lotniczych przeznaczonych do aktywnej kontroli temperatury, przewozy w zakresach od -20 do +30°C, kontrola temperatury i wilgotności na całej trasie przewozu.

CZARTER SAMOLOTÓW

Rozwiązanie pozwalające na transport towarów z lub do dowolnego miejsca na ziemi, w dogodnym czasie, z dostosowaniem rozkładu lotu do potrzeb klienta.

TRANSPORT TOWARÓW NIEBEZPIECZNYCH

Kompleksowa obsługa logistyczna i wsparcie klientów w klasyfikacji towarowej pod kątem regulacji DGR (ang. *Dangerous Goods Regulations*).

CROSS TRADE

Zlecenie transportowe realizowane w oparciu o sieć certyfikowanych agentów World Cargo Alliance, według wymagań klienta, niezależnie od rodzaju, wielkości lub miejsca podjęcia albo doręczenia towaru.



Barometr AI w logistyce: przełom czy przesada?

SZTUCZNA INTELIGENCJA CORAZ ŚMIELEJ WKRACZA DO POLSKIEGO BIZNESU, CHOĆ TEMPO JEJ WDRAŻANIA RÓŻNI SIĘ W ZALEŻNOŚCI OD BRANŻY. RAPORT EFL „BAROMETR AI” POKAZUJE, ŻE AŻ 56% FIRM Z SEKTORA MŚP PLANUJE ZWIĘKSZYĆ INWESTYCJE W ROZWIĄZANIA OPARTE NA AI, A CO CZWARTY PRZEDSIĘBIORCA PRZEWIDUJE WZROST SPRZEDAŻY DZIĘKI WDROŻENIOM TEJ TECHNOLOGII.

TO SYGNAŁ, ŻE POLSKI RYNEK DOJRZEWA DO CYFROWEJ TRANSFORMACJI, A AI PRZESTAJE BYĆ JEDYNIEM MODNYM HASŁEM.



Samo pojęcie „sztuczna inteligencja” już od jakiegoś czasu przestało być dla Polaków egzotyczne. „Z raportu CBOS wynika, że zdecydowana większość Polaków, bo aż 76%, już się z nim zetknęła” – przypomina w omówieniu do raportu „Barometr AI” Paweł Bojko, wiceprezes zarządu EFL, i dodaje: „Badanie międzynarodowej firmy doradczej ISG, które obejmuje dyrektorów zarządzających IT w największych przedsiębiorstwach na

świecie z grupy Global 2000, pokazuje, że wydatki na sztuczną inteligencję wzrosną w 2025 r. średnio o 5,7% i będą stanowiły niemal jedną trzecią wzrostu całego budżetu IT tych organizacji”.

A jak sytuacja wygląda na rodzimym, polskim rynku, wśród małych i średnich biznesów? Na to pytanie ma odpowiedzieć stworzone przez EFL narzędzie do monitorowania zmian – Barometr AI.

Zapoznaj się z raportem
„Barometr AI”
przygotowanym przez EFL



To nowy indeks, który pozwala cyklicznie śledzić poziom wykorzystania AI w sektorze MŚP. Indeks przyjmuje wartości od 0 do 100, a wynik powyżej 50 oznacza korzystne warunki do wdrożeń AI. Jego pierwsze opublikowane wskazanie oparto na badaniu ankietowym, w którym uczestniczyło 455 polskich mikro, małych i średnich firm. Badanie ma być powtarzane co pół roku, co w zamierzeniach twórców pozwoli śledzić, jak ewoluuje wykorzystanie sztucznej inteligencji w polskim sektorze MŚP, który jest fundamentem krajowej gospodarki.

Barometr AI analizuje cztery kluczowe obszary:

- poziom inwestycji w AI;
- zatrudnienie na potrzeby wdrożeń;
- zmiany w zatrudnieniu po wdrożeniu AI;
- wpływ AI na sprzedaż.

Obecnie ten indeks ma jedną istotną wadę – nie znajdziemy w nim podziału na poszczególne branże. Nie dowiemy się więc dokładnie, jak AI jest odbierana i w jaki sposób wdrażana w polskiej logistyce.

Istnieją głosy, że mimo bezsprzecznie rosnącej popularności AI w handlu i marketingu sektor logistyczny wciąż wykazuje dużą ostrożność wobec nowych technologii. Według danych GUS logistyka to jedna z branż najrzadziej korzystających ze sztucznej inteligencji w Polsce. Wynika to m.in. z wysokiego stopnia złożoności procesów logistycznych oraz wyzwań związanych z integracją nowych narzędzi z istniejącymi systemami. Jednak możliwości zastosowania AI w logistyce są szerokie: od planowania łańcucha dostaw, przez prognozowanie popytu, po optymalizację tras transportowych.

DUŻE NADZIEJE I PLANOWANE INWESTYCJE

Jedno jest pewne. Dla współczesnych menedżerów, niezależnie od branży, w jakiej działają, oczywiste jest, że sztuczna inteligencja to jedna z najważniejszych technologii, a za tym przekonaniem powinny pójść konkretne inwestycje. Takie optymistyczne nastroje w polskich firmach potwierdza pierwszy odczyt „Barometru AI”, który na I półrocze 2025 r. wynosi 66,8 pkt. Zdaniem autorów raportu oznacza to, że warunki do rozwoju rozwiązań AI w sektorze MŚP są bardzo korzystne.

„Na tak wysoki odczyt miały wpływ przede wszystkim prognozy dotyczące inwestycji i sprzedaży. Ponad połowa firm (56%) planuje podniesienie poziomu inwestycji w rozwój rozwiązań wykorzystujących AI. Natomiast co czwarty przedsiębiorca (25%) przewiduje, że w wyniku wdrożenia projektów AI w ciągu najbliższych miesięcy wzrośnie poziom sprzedaży” – czytamy w podsumowaniu badania.

BRANŻA Z POTENCJAŁEM, ALE OSTROŻNA

Można założyć, że mimo różnych obaw wśród małych i średnich firm logistycznych w Polsce podejście do AI może być nawet jeszcze bardziej entuzjastyczne. Wynika to ze specyfiki branży i jej doświadczeń. Po pierwsze, w logistyce ogromna ilość danych i powtarzające się procedury stwarzają idealne warunki do wdrażania rozwiązań z obszaru automatyzacji, uczenia maszynowego i sztucznej inteligencji.

Po drugie, firmy logistyczne wchodzą w świat generatywnej AI po tym, jak zdobyły już niemałe doświadczenie z wdrażaniem technologii korzystających z pierwszych algorytmów sztucznej inteligencji. Przykładów na to nie brakuje, by wymienić choćby: systemy do obsługi magazynów (zarówno tradycyjnych, jak i w pełni zautomatyzowanych), autonomiczne wózki magazynowe, rozwiązania z zakresu kompletacji zamówień oraz stosowane przez firmy transportowe narzędzia do wyznaczania i optymalizacji tras przejazdu samochodów ciężarowych.

GenAI REWOLUCJONIZUJE ŁAŃCUCHY DOSTAW

Hipotezę, że nastawienie logistyków do nowych rozwiązań opartych na

Badanie EY: Nowa era logistyki

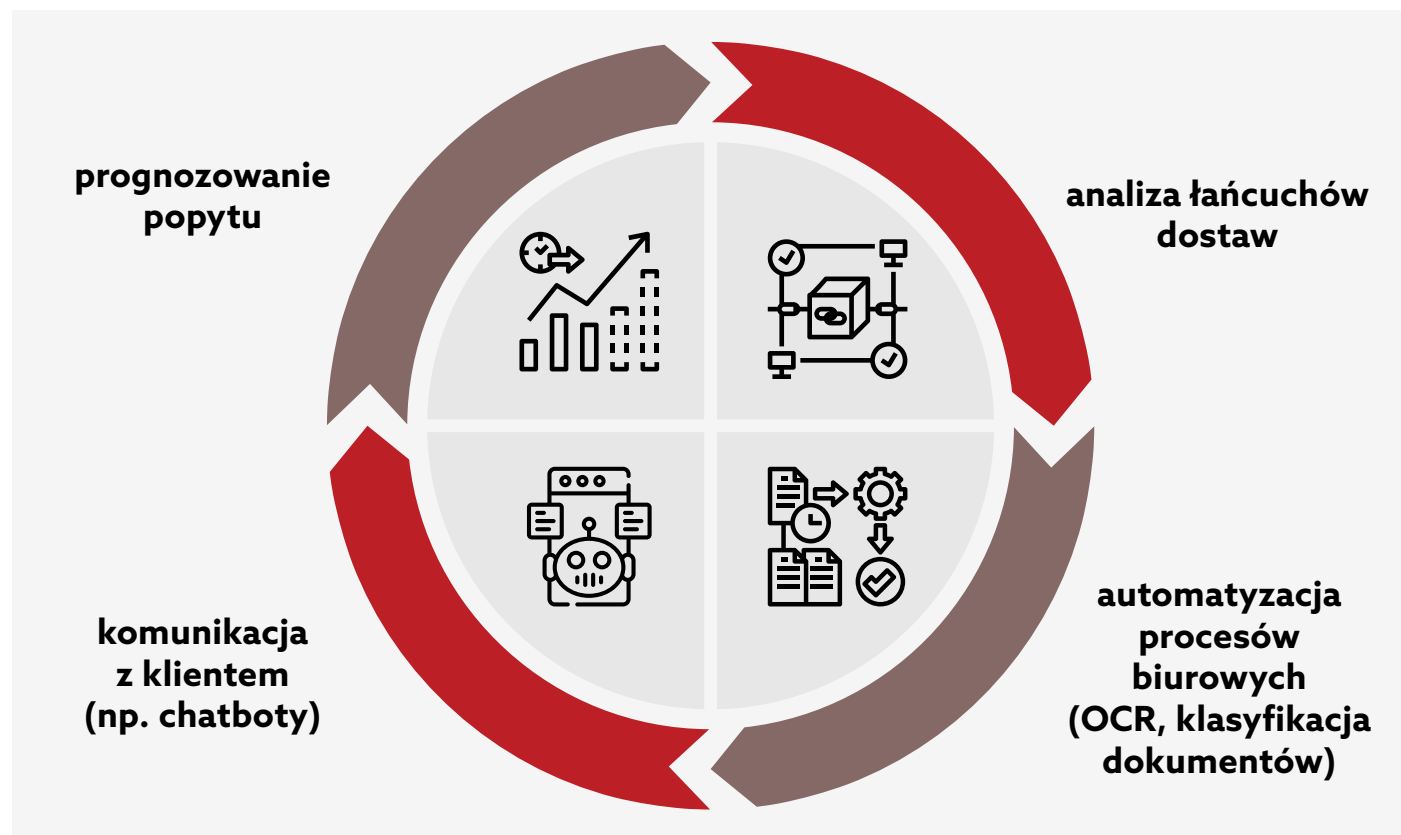


generatywnej sztucznej inteligencji w Polsce może być bardziej pozytywne na tle całego sektora MŚP, potwierdzają w pewien sposób liczby z ubiegłorocznego badania EY. Firma doradczą przeprowadziła je wśród 460 ekspertów ds. łańcucha dostaw i operacji, którzy odgrywają znaczącą rolę w inicjatywach swoich organizacji w tym obszarze. Odpowiedzi zebrano w 19 krajach obejmujących: obie Ameryki, Azję i Pacyfik (APAC) oraz Europę, Bliski Wschód, Indie i Afrykę (EMEIA). Ankietowanych pytano o podejście do generatywnej AI.

Ankietowani przez EY eksperci postrzegają GenAI jako kluczowe rozwiązanie pomagające utrzymać



Główne obszary zastosowania AI w firmach z branży TSL



konkurencyjność w przyszłości. Aż 73% z nich planowało wdrożyć tę technologię w swoich łańcuchach dostaw, a 80% uważa, że może ona odmienić ten obszar i dlatego nadaje jej wysoki priorytet. Do tego 69% ankietowanych uważa, że brak integracji GenAI z łańcuchami dostaw narazi ich organizację na utratę silnej pozycji rynkowej.

„Elementy wspierane przez sztuczną inteligencję są wykorzystywane w obszarze łańcucha dostaw od lat. Ale dopiero połączenie z GenAI jest przełomem w budowaniu bezosobowych łańcuchów dostaw” – twierdzi cytowana w omówieniu wyników badań AI Marta Cicholska, partnerka EY Polska, liderka Zespołu Supply Chain & Operations.

Jej zdaniem AI w logistyce służy nie tylko do analizowania i interpretowania ogromnych ilości danych, ale także do tworzenia nowych scenariuszy, generowania innowacyjnych rozwiązań i reagowania w czasie rzeczywistym: „GenAI może

projektować nowe procesy oraz prognozować przyszłe wymagania z większą dokładnością, aby złagodzić zewnętrzne wstrząsy i płynnie identyfikować najbardziej opłacalne trasy w przypadku zakłóceń. Ma to kluczowe znaczenie dla rozwoju łańcuchów dostaw, które mogą dynamicznie dostosowywać się do zmieniających się warunków rynkowych i działać przy ograniczonej interwencji człowieka” – tłumaczy Cicholska.

DEKLARACJE TO NIE WSZYSTKO

W biznesie ważne są nie tylko akceptacja dla konkretnego rozwiązania oraz gotowość do jego wdrożenia i sfinansowania, ale też sam proces jego implementacji, nie mówiąc o rezultacie. Z tym niestety w wypadku sztucznej inteligencji w świecie polskiej logistyki mogą wiązać się pewne wyzwania.

Z liczb „Barometru AI” wynika, że mały i średni polski biznes nie ma klarownej wizji implementacji AI –

nie do końca wie, jak się do tego przygotować. Widać to w odpowiedzi na pytania dotyczące prognozowanego zatrudnienia na potrzeby realizacji inwestycji dotyczących AI oraz zachodzących w wyniku ich wdrożenia. W obu przypadkach najczęściej to mikrofirmy planują wzrost liczby pracowników, odpowiednio o 19 i 17%.

„Małe i średnie przedsiębiorstwa nie widzą tutaj pola do działania i tylko 3–4% z nich planuje nowe rekrutacje. Niezależnie jednak od wielkości firmy zawsze dominują odpowiedzi neutralne, a sytuacja nie zmienia się względem poprzedniego półroczia” – czytamy w opracowaniu.

Taki stan rzeczy potwierdzają też dane z raportu EY, pokazujące, że choć aż 90% specjalistów ds. logistyki deklaruje wykorzystanie generatywnej sztucznej inteligencji w swoich łańcuchach dostaw, to przejście od testów do pełnej implementacji wymagało znacznie większego wysił-

ku technicznego i organizacyjnego, niż zakładali na początku. W ciągu roku poprzedzającego badanie 62% respondentów przeprowadziło ocenę swoich projektów związanych z GenAI, jednak tylko 7% firm udało się wdrożyć te rozwiązania na szeroką skalę. Co więcej, jedynie 28% przedsiębiorstw, które rozpoczęły przygotowania do wdrożenia generatywnej AI, udało się stworzyć łańcuchy dostaw o niskim stopniu zaangażowania człowieka.

Skąd tyle trudności? Eksperti EY wskazują dwa główne powody takiego stanu rzeczy – obawy i brak zrozumienia zagrożeń stwarzanych przez GenAI oraz wyzwania związane z wdrażaniem tej złożonej technologii.

„Czynnikiem sukcesu organizacji, znajdujących się na wyższym poziomie zaawansowania, są silne fundamenty cyfrowe, które umożliwiają im szybkie przyjęcie i wykorzystanie GenAI. Liderzy wykazują również większe postępy we wdrażaniu zarówno AI, jak i GenAI w obszarze logistyki” – czytamy w opracowaniu EY.

Jeżeli więc firma była już mocno zdigitalizowana, to prawdopodobieństwo, że osiągnie znacznie wyższy niż oczekiwany sukces, jest 3,5 razy większe w przypadku AI, a w odniesieniu do GenAI – 5,2 razy większe. To dość jasno pokazuje, że AI jest kolejnym krokiem cyfryzacji biznesu. Bez odpowiedniej bazy, np. w postaci dobrze już funkcjonującego systemu ERP i pełnego cyfrowego obiegu dokumentów, skok w kierunku rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji może okazać się porażką.

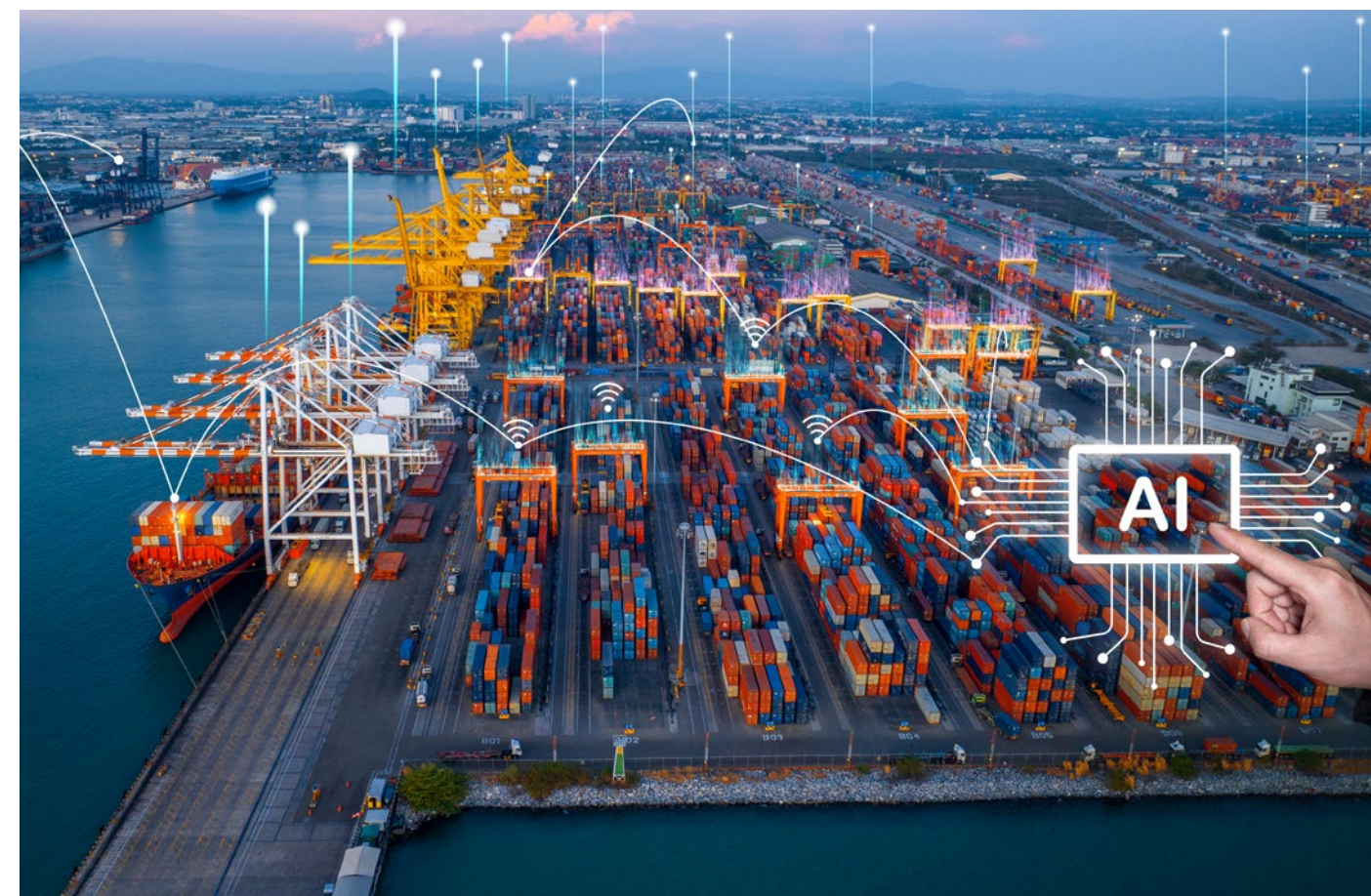
TECHNOLOGIA STAJE SIĘ LATWO DOSTĘPNA

Choć wdrażanie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji w firmach logistycznych (i nie tylko) wiąże się z wieloma wyzwaniami, coraz więcej organizacji podejmuje takie inicjatywy. Co więcej, liczba tego typu projektów stale rośnie i z pewnością będzie rosła w przyszłości.

„W ciągu najbliższych dwóch lat spodziewamy się znacznego wzrostu w zakresie implementacji generatywnej sztucznej inteligencji. W efekcie doprowadzi to do powiększenia luki cyfrowej między organizacjami przodującymi w wykorzystaniu

nowych technologii a tymi, które są dopiero na wczesnych etapach adopcji” – stwierdza Ewa Nowakowska, partnerka EY Polska, liderka EY AI Lab. Zwraca również uwagę, że dostęp do AI coraz bardziej się demokratyzuje. Do niedawna jej stosowanie wymagało trenowania modeli, przez co było ograniczone przez konieczność posiadania w organizacji wysoko wykwalifikowanych ekspertów oraz odpowiedniej infrastruktury. „To generowało dodatkowe koszty i podnosiło barierę wejścia. W dobie GenAI, gdy duże pretrenowane modele stają się dostępne przez kluczowe platformy technologiczne, wysiłek przenosi się na właściwe wykorzystanie ich w ramach organizacji, jej danych oraz procesów i wymagań” – tłumaczy Nowakowska.

To „właściwe wykorzystanie” oczywiście nie jest łatwe. Ale próbować należy. AI naprawdę może wiele zmienić w logistyce. Sukces wdrożeń będzie zależał od umiejętnego łączenia technologii z wiedzą branżową i konsekwentnego rozwijania cyfrowych kompetencji zespołów. Kto wykorzysta potencjał AI, wyznaczy nowe standardy w polskiej logistyce.



Giganci nie czekają na rewolucję AI, sami ją kreują

SZTUCZNA INTELIGENCJA NAJLEPIEJ SPRAWDZA SIĘ TAM, GDZIE JEST BARDZO DUŻO DANYCH. LOGISTYKA JEST WIĘC OBSZAREM, W KTÓRYM ROZWIĄZANIA OPARTE NA AI STAJĄ SIĘ OCZYWISTOŚCIĄ. CHĘTNIE INWESTUJĄ W NIE NAJWIĘKSI GRACZE NA RYNKU.



W ubiegłorocznej analizie dotyczącej przyszłości globalnego rynku logistycznego eksperci Deloitte pisali, że rozwój technologii może zrewolucjonizować zarządzanie łańcuchem dostaw, a kluczową rolę w automatyzacji i usprawnianiu procesów odegra generatywna sztuczna inteligencja. Według nich przychody generowane przez zastosowanie AI mogą osiągnąć w branży prawie 100 mld USD do 2030 r.

Dzisiaj wiele wskazuje na to, że te prognozy mogą być niedoszacowane. Wszystko dlatego, że wdrażanie różnego rodzaju rozwiązań korzystających ze sztucznej inteligencji przez firmy logistyczne postępuje niezwykle szybko. Nowatorskie systemy AI dla branży logistycznej często powstają we współpracy z wyspecjalizowanymi firmami doradczymi, nierzadko w modelach opartych na

ich zaangażowaniu kapitałowym. Przyjrzyjmy się bliżej interesującym przykładom takiej synergii.

SZEROKIE ZASTOSOWANIE

Kilka miesięcy temu DHL Supply Chain we współpracy z Boston Consulting Group (BCG) opracował parę aplikacji korzystających z GenAI. Wśród nich jest np. narzędzie do wstępnej obróbki



i analizy danych dostarczonych przez klienta w celu sprawniejszego przygotowania oferty. Z aplikacji, która automatyzuje porządkowanie danych, korzystają wewnętrzne zespoły projektowe DHL. To rozwiązanie pozwala inżynierom DHL na projektowanie rozwiązań logistycznych z większą efektywnością. Skracą się przez to czasy dostarczania spersonalizowanych rozwiązań na rynek, a w rezultacie zwiększa się jakość obsługi klienta.

DHL wspólnie z BCG wprowadziło także narzędzie AI wspierające zespoły sprzedażowe na wczesnych etapach opracowywania ofert. Narzędzie to przyspiesza analizę potrzeb klientów i wspiera tworzenie spersonalizowanych propozycji biznesowych. Firma wykorzystuje także rozwiązania AI w procesach prawnych.

– Generatywna AI zmienia sposób, w jaki zarządzamy danymi i opracowujemy oferty. Umożliwia inżynierom i zespołom sprzedażowym skupienie się na dostarczaniu dostosowanych rozwiązań, co pozwala nam lepiej speł-

niać potrzeby klientów, z niespotykaną dotąd precyzją – twierdzi Markus Voss, globalny dyrektor ds. rozwoju w DHL.

INICJATYWA ZNAD LOARY...

Model wdrażania zaawansowanych narzędzi AI przez firmy logistyczne w bliskiej współpracy z doświadczonym doradcą lub firmą rozwijającą sztuczną inteligencję jest też testowany we Francji. Tamtejszy potentat na rynku logistycznym, CMA CGM z Marsylii, nawiązał współpracę z Mistralem AI, czołową europejską firmą specjalizującą się w rozwoju dużych modeli językowych, do której należy m.in. Le Chat, znany z obsługi również w języku polskim. Oba podmioty ogłosiły pięcioletnie partnerstwo, którego celem jest opracowanie rewolucyjnych narzędzi opartych na AI.

CMA CGM zainwestuje w ten projekt 100 mln EUR. Za te pieniądze powołany zostanie m.in. zespół Mistral AI Factory, który przyspieszy wdrożenie sztucznej inteligencji w transporcie i logistyce oraz opracuje narzędzia dla

e-commerce, a także zaawansowane systemy zarządzania dokumentami.

...I ZZA WIELKIEJ WODY

O tym, by opracowywać i wdrażać nowe rozwiązania AI wspólnie z doświadczonym deweloperem, pomyślał też amerykański FedEx. Jesienią ubiegłego roku amerykański gigant zainwestował w spółkę Nimble zajmującą się budową w pełni zrobotyzowanych centrów logistycznych sterowanych za pomocą algorytmów sztucznej inteligencji. Był głównym inwestorem w rundzie finansowania o wartości 106 mln USD.

– Najnowocześniejsza robotyka AI i autonomiczne systemy realizacji zamówień Nimble pomogą usprawnić nasze operacje i stworzą nowe możliwości dla naszych klientów. Cieszymy się, że możemy rozwijać się razem z technologią Nimble, aby ułatwić pracę członkom naszego zespołu oraz zapewnić jednocześnie zróżnicowaną, wiodącą w branży usługę realizacji zamówień – komentował Scott Temple, prezes FedEx Supply Chain.

Rynek magazynowy w Polsce

MAGAZYN TO DZIŚ COŚ WIĘCEJ NIŻ TYLKO PRZESTRZEŃ DO PRZECHOWYWANIA TOWARÓW – TO KLUCZOWY ELEMENT STRATEGII BIZNESOWEJ, KTÓRY MOŻE DECYDOWAĆ O PRZEWADZE KONKURENCYJNEJ FIRMY.



Magazynowanie to sztuka i nieodłączna część większości łańcuchów dostaw w handlu i przemyśle. Nawet systemy *just in time*, zakładające minimalizowanie zapasów, nie eliminują ich całkowicie. Po pandemii COVID-19 wiele firm zrewidowało swoje podejście do zaopatrzenia, zwiększając zapasy

magazynowe, by w przyszłości lepiej radzić sobie z podobnymi kryzysami. Część z nich decyduje się na budowę własnych obiektów – to rozwiązanie opłacalne, gdy możliwe jest precyzyjne oszacowanie obecnych i przyszłych potrzeb logistycznych. Dużym atutem jest stabilna produkcja, pozwalająca uniknąć

ryzyka niewykorzystanych przestrzeni. Własne magazyny to dobre rozwiązanie m.in. dla producentów, którzy działają w niewielkiej skali i obsługują zamówienia w sposób regularny. Stosunkowo wysoki koszt wybudowania magazynu sprawia jednak, że zwrot z takiej inwestycji jest rozłożony w czasie.

TWOJE TOWARY. NASZA TROSKA. TWÓJ SPOKÓJ.



Nasz HUB dla konsoli drobnicowych SEA LCL i kolejowych RAIL LCL w Pruszkowie to:

- **magazyn celny** (możliwa każda procedura celna)
- **wysokie składowanie** (ponad 2100 m² nowoczesnego magazynu A+)
- **kompleksowe usługi magazynowe** (przyjmowanie i składowanie towarów, kompletacja zamówień i dystrybucja, pakiet VAS i inne)
- **wygoda obsługi** – 3 doki załadunkowe oraz brama na poziomie 0
- **pełny monitoring CCTV** i automatyczna owijarka stretch

Postaw na:

- ✓ **elastyczne warunki współpracy** – dopasowane do Twoich potrzeb
- ✓ **doskonałą lokalizację**, dogodną dla organizacji dystrybucji o dalekim i bliskim zasięgu
- ✓ **skrócone procedury celne** dla szybszej dystrybucji

Twoje miejsce w magazynie czeka! Skontaktuj się z nami: <https://smart-cargo.eu>.

ZALETY WYNAJMU

Tam, gdzie w grę wchodzi produkcja masowa albo duża skala sprzedaży – zwłaszcza w e-commerce – korzystniejszym rozwiązaniem będzie wynajęcie powierzchni magazynowej w parkach logistycznych czy magazynach komercyjnych. To rozwiązanie oferuje też szereg dodatkowych, np.: załadunek, rozładunek, inwentaryzację, kompletację zamówień czy obsługę zwrotów.

Wynajem umożliwia łatwe skalowanie powierzchni magazynowej. Jeśli produkcja lub sprzedaż są wyraźnie sezonowe, możliwość płacenia wyłącznie za aktualnie przydzieloną powierzchnię magazynową pomaga utrzymać koszty operacyjne na rozsądnym poziomie.

Jest też znaczący aspekt środowiskowy – nowoczesne magazyny powstają z myślą o efektywności i zrównoważonym rozwoju. Są wyposażone w systemy automatyki, zabezpieczenia przeciwpożarowe, monitoring oraz często zasilane energią z paneli fotowoltaicznych. To istotne z punktu widzenia raportowania ESG: korzystając z takich powierzchni magazynowych, firmy mogą wykazać niski ślad węglowy procesów logistycznych.

CZEGO OCZEKUJE RYNEK?

Firmy rozważające wynajem powierzchni magazynowej oceniają różne parametry obiektu, w tym:

- wysoki poziom bezpieczeństwa,
- dostęp do danych magazynowych w czasie rzeczywistym,

- niezawodność operacyjną,
- stabilność i przewidywalność kosztów,
- możliwość szybkiego skalowania,
- łatwą integrację magazynu z systemami e-commerce.

ZASOBY I POPYT

Na koniec 2024 r. całkowita powierzchnia magazynowa i przemysłowa w Polsce wyniosła 34,5 mln m², przy czym największa koncentracja magazynów występuje na rynkach tzw. Wielkiej Szóstki, którą tworzą: Mazowsze, Górny Śląsk, Polska Centralna, Dolny Śląsk, Wielkopolska i Trójmiasto.

W ubiegłym roku oddano do użytku ponad 2,6 mln m² nowej powierzchni magazynowej, co było wynikiem zbl-



żonym do średniej sprzed pandemii, choć niższym niż w rekordowych latach 2021–2022. Wielka Szóstka odpowiada za ok. 80–90% zasobów w budowie. Co ciekawe, aktywność budowlana znacznie przyspieszyła na Dolnym Śląsku, który według prognoz w 2025 r. wyprzedzi Polskę Centralną jako trzeci co do wielkości rynek pod względem wielkości zasobów.

Z kolei w drugorzędnych regionach przemysłowych spodziewany jest wzrost tempa rozwoju ze względu na zapowiadane inwestycje w infrastrukturę drogową i portową, projekty energetyki wiatrowej oraz planowaną budowę Centralnego Portu Komuni-

kacyjnego (CPK). Wśród tych rynków znajduje się Pomorze Zachodnie, gdzie w budowie znajduje się prawie 115 tys. m² powierzchni magazynowej (najwięcej od początku 2022 r.).

Na tę powierzchnię wciąż jest popyt – łączny wolumen wynajętej powierzchni magazynowej w 2024 r. osiągnął 5,8 mln m² (+4% r/r), a nowa i rozszerzana powierzchnia stanowiła ok. 58% wszystkich transakcji. Największy popyt generowały firmy z sektora logistycznego (3PL), produkcyjnego oraz e-commerce.

Średni wskaźnik pustostanów na koniec 2024 r. wyniósł 7,5% (wzrost

o 0,1 pp. r/r). Najwyższe wartości pustostanów przypadły na Polskę Zachodnią (17,4%), Warszawę (10,9%) i Polskę Centralną (9,7%), a najniższe wystąpiły na rynkach wschodzących, takich jak Opole (2,4%) czy Szczecin (2,8%).

PERSPEKTYWY

Rynek powierzchni magazynowo-przemysłowych w Polsce utrzymał stabilny wzrost w 2024 r. pomimo przeciwności spowodowanych spowolnieniem gospodarczym w Europie, ograniczoną dostępnością kapitału i stosunkowo wysoką inflacją. Całkowite zasoby wzrosły o ok. 10% r/r i na koniec 1. kwartału 2025 r. wyniosły ok. 35,3 mln m².

ESG – nowy standard w biznesie

Jak raportowanie niefinansowe wpływa na transport i logistykę?

NOWE UNIJNE REGULACJE ZWIĄZANE Z ESG ZMIENIAJĄ ZASADY GRY – NA RAZIE DLA DUŻYCH GRACZY, ALE JUŻ WKRÓTCE TAKŻE DLA SEKTORA MŚP. CZY BRANŻA TSL JEST PRZYGOTOWANA NA NADCHODZĄCE OBOWIĄZKI?

Dotychczas przedsiębiorcy, przede wszystkim spółki prawa handlowego, miały obowiązek składania raportów finansowych. Teraz został on rozszerzony o raportowanie danych niefinansowych dotyczących trzech obszarów ESG: środowiska (ang. *environment*), społecznej odpowiedzialności (ang. *social responsibility*) oraz ładu korporacyjnego (ang. *corporate governance*).

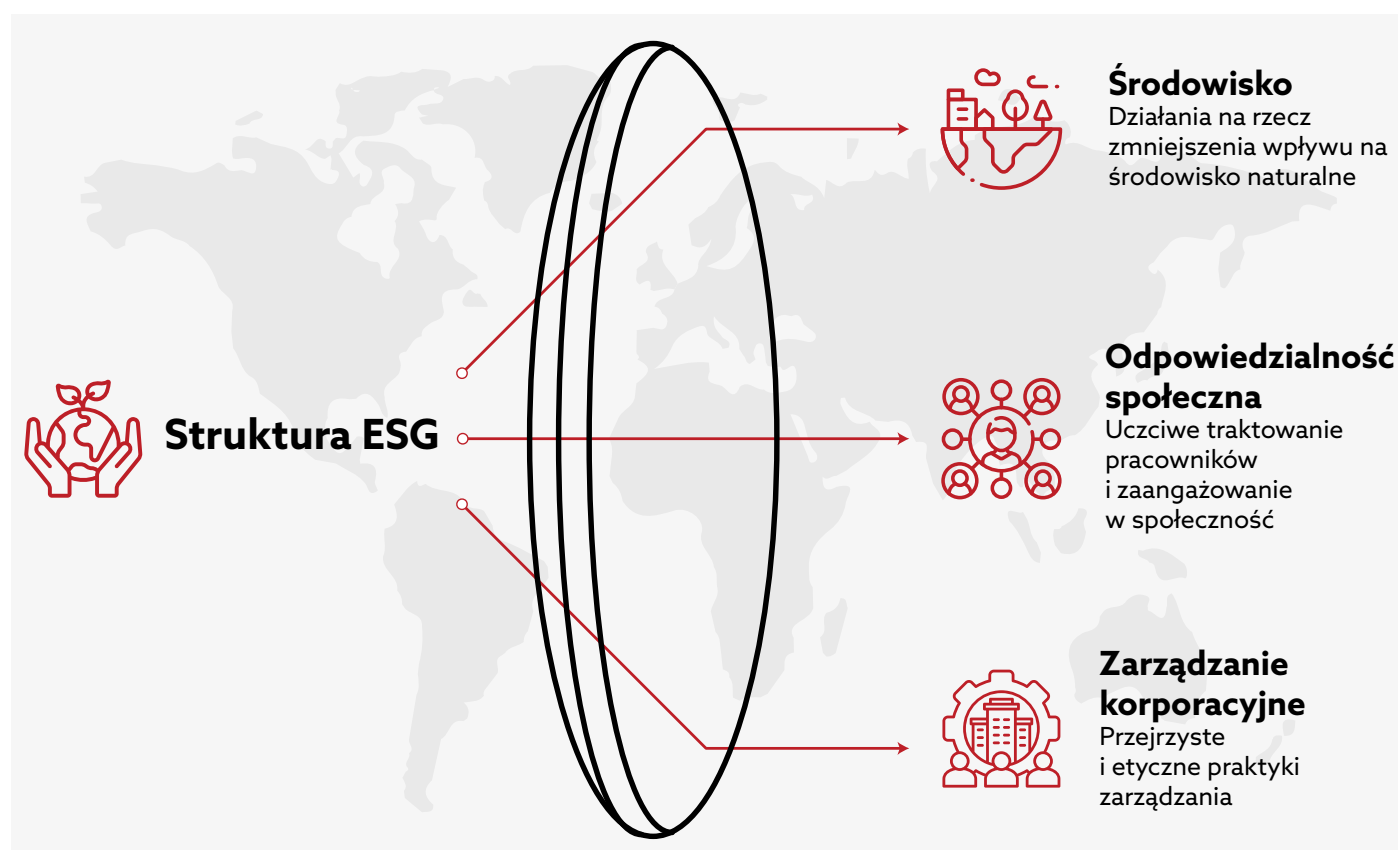
Environment, czyli troska o środowisko naturalne, jest podstawą ESG. Obejmuje wszystkie działania mające na celu

zmniejszenie uciążliwości przedsiębiorstwa dla środowiska. Są to m.in.: ograniczanie zużycia energii, wykorzystanie odnawialnych źródeł energii, zmniejszanie zużycia surowców (redukcja odpadów), kontrola cyklu życia produktu czy wspomaganie odzyskiwania odpadów.

Social responsibility oznacza m.in. uczciwe traktowanie pracowników, współpracę ze związkami zawodowymi, jasne reguły współpracy z kontrahentami, przestrzeganie przepisów BHP oraz zapewnianie optymalnych warunków

pracy i godziwego wynagrodzenia. Jest to również współpraca z otoczeniem: udział w życiu lokalnej społeczności czy wspomaganie organizacji pomocowych.

Corporate governance to z kolei przejrzyste struktury zarządzania, uczciwość w raportowaniu, informowanie wszystkich udziałowców o zdarzeniach wpływających na kondycję przedsiębiorstwa, wypełnianie obowiązków nakładanych przez przepisy, a także szanowanie praw udziałowców i niezależność w podejmowaniu decyzji.



JAK TO MA DZIAŁAĆ?

Założenie jest następujące: zdecydowana większość przedsiębiorstw – w tym także małe i średnie firmy – będzie zobowiązana do sporządzania raportów ESG. Raport danego przedsiębiorstwa będzie uwzględniał wyniki raportów sporządzanych przez jego kontrahentów. Im lepsze będą rezultaty tych podmiotów, tym korzystniejsze będą również wskaźniki raportującego przedsiębiorstwa. W ten sposób projektodawcy systemu dążą do wywołania efektu domina, który przyczyni się do poprawy standardów zrównoważonego rozwoju w całych łańcuchach dostaw.

W praktyce oznacza to, że jeżeli firma ma do wyboru kilku dostawców oferujących podobne ceny, zdecyduje się na współpracę z tym, który może się wykazać najlepszym raportem ESG – ponieważ przełoży się to pozytywnie na jej własne wyniki raportowe. Zaniechanie takiego podejścia może skutkować utratą klientów, którzy – kierując się analogiczną logiką – mogą zrezygnować ze współpracy, obawiając się, że niekorzystne wskaźniki jednego z partnerów wpłyną negatywnie na ich własne raporty.

JAK POPRAWIĆ WSKAŹNIKI ESG W TRANSPORCIE?

Transport należy do sektorów gospodarki o istotnym wpływie na środowisko naturalne. Istnieje jednak szereg działań, które mogą przyczynić się do ograniczenia tej uciążliwości. Różnią się one poziomem skomplikowania oraz kosztem wdrożenia. Poniżej przedstawiono wybrane przykłady praktyk wspierających poprawę wskaźników ESG w poszczególnych obszarach:

Obszar E – środowisko:

- ✓ modernizacja floty poprzez wycofywanie pojazdów niespełniających aktualnych norm emisji spalin,
- ✓ wdrażanie pojazdów elektrycznych lub niskoemisyjnych,
- ✓ racjonalne gospodarowanie materiałami pędnymi i smarami oraz przekazywanie odpadów do certyfikowanej utylizacji,
- ✓ złomowanie pojazdów w autoryzowanych stacjach demontażu,
- ✓ utrzymanie porządku na terenie baz transportowych, zabezpieczanie przed wyciekami paliw, olejów i smarów,
- ✓ redukcja zużycia paliwa poprzez

- optymalizację tras i harmonogramów przejazdów,
- minimalizowanie hałasu, w tym przez odpowiednie planowanie tras i godzin przejazdów,
- zwiększanie udziału transportu intermodalnego oraz lepsze wykorzystanie elektrycznej trakcji kolejowej.

Obszar S – odpowiedzialność społeczna:

- ✓ przestrzeganie norm czasu pracy kierowców,
- ✓ zatrudnianie na podstawie umowy o pracę oraz zapewnianie stabilnych warunków zatrudnienia,
- ✓ umożliwienie odpoczynku w godnych warunkach podczas długich tras,
- ✓ respektowanie prawa do urlopów i zwolnień lekarskich,
- ✓ oferowanie dodatkowych świadczeń, takich jak dofinansowanie opieki zdrowotnej,
- ✓ współpraca z lokalnymi społecznościami, np. poprzez udostępnianie pojazdów na potrzeby akcji ratunkowych (np. w przypadku powodzi), wsparcie transportowe dla organizacji pozarządowych czy sponsorowanie wydarzeń kulturalnych i działań na rzecz lokalnej infrastruktury.

Obszar G – ład korporacyjny:

- ✓ zapewnienie przejrzystości w organizacji transportu i zlecaniu przewozów, np. za pośrednictwem giełd ładunków,
- ✓ transparentne zasady współpracy z podwykonawcami,
- ✓ eliminowanie praktyk nieetycznych, takich jak nakładanie nieproporcjonalnych kar umownych,
- ✓ przestrzeganie zasad uczciwej konkurencji i transparentności rozliczeń.

WYZWANIA

Każdy system oparty na raportowaniu jest tak skuteczny, jak wiarygodne są dane dostarczane przez uczestniczące w nim podmioty. W przypadku raportów ESG stawka jest wysoka: zaufanie klientów, utrzymanie i pozyskiwanie

kontraktów, a także budowanie reputacji firmy. Należy przy tym pamiętać, że wdrażanie działań poprawiających wyniki w obszarach środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego wiąże się często z istotnymi nakładami finansowymi. Co więcej, koszty te będą miały charakter ciągły, ponieważ raportowanie ESG ma odzwierciedlać systematyczny postęp rok do roku.

Dla zapewnienia wiarygodności i porównywalności raportowanych danych kluczowe znaczenie może mieć udział niezależnych audytorów. Instytucje te odgrywają rolę weryfikatorów, potwierdzających zgodność raportów ze stanem faktycznym i obowiązującymi standardami. Podobne mechanizmy funkcjonują od wielu lat w zakresie sprawozdawczości finansowej, przyczyniając się do stabilności i przejrzystości rynków.

Renoma firm audytorskich opiera się na bezstronności i wysokich standardach oceny, nawet jeśli oznacza to konieczność wydania mniej korzystnych opinii.

Dodatkowym czynnikiem wspierającym rzetelność raportowania może być naturalna konkurencja rynkowa. Przedsiębiorstwa aktywnie inwestujące w obszary ESG będą szczególnie wrażliwe na transparentność działań innych podmiotów i będą dążyć do upowszechniania dobrych praktyk.

W mechanizm społecznej kontroli z dużym prawdopodobieństwem włączy się także opinia publiczna, media branżowe i ogólne, które wykazują rosnące zainteresowanie tematyką zrównoważonego rozwoju, emisji gazów cieplarnianych czy odpowiedzialności środowiskowej i społecznej biznesu.



TRANSPORT INTERMODALNY Z WYKORZYSTANIEM KONTENERÓW? TO MOST DO GLOBALNYCH RYNKÓW!



PRZESYŁKI MORSKIE, KOLEJOWE I DROGOWE



SKUTECZNA OCHRONA ZAWARTOŚCI



ŁATWY PRZEŁADUNEK I SKRÓCONY CZAS DOSTAWY



Sport bez barier

INTEGRACJA SPOŁECZNA, RÓWNOŚĆ SZANS I PROMOCJA SPORTU DLA WSZYSTKICH – TO KLUCZOWE WARTOŚCI, KTÓRE BRANŻA TSL MOŻE WSPIERAĆ, WYKRACZAJĄC POZA SWÓJ PODSTAWOWY OBSZAR DZIAŁALNOŚCI.

SMART CARGO SOLUTIONS PODJĘŁO TO WAŻNE ZOBOWIĄZANIE SPOŁECZNE, ZOSTAJĄC STRATEGICZNYM SPONSOREM DRUŻYNY SIATKÓWKI NA SIEDZĄCO ASSIR ŻAK ŁÓDŹ.



Siatkówka na siedząco to dyscyplina, która zyskuje na popularności nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie. Jest to sport paraolimpijski, który umożliwia wspólne trenowanie zarówno osobom z niepełnosprawnościami, jak i pełnosprawnym. Ta wyjątkowa cecha czyni z siatkówki na siedząco doskonałe narzędzie do budowania mostów między różnymi grupami społecznymi.

Zasady gry są podobne do tradycyjnej siatkówki, z tą różnicą, że zawodnicy grają, siedząc na parkiecie, a siatka jest zawieszona niżej. Sport ten wymaga nie tylko siły

i techniki, ale również wyjątkowej zwinności i koordynacji górnej części ciała. Badania pokazują, że regularne uprawianie sportu znacząco poprawia jakość życia osób z niepełnosprawnościami, wpływając pozytywnie zarówno na ich kondycję fizyczną, jak i dobrostan psychiczny.

INKLUZYWNOŚĆ I ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Dla SMART Cargo Solutions zaangażowanie w lokalną społeczność stanowi integralną część filozofii biznesowej. Sponsoring drużyny

ASSiR Żak Łódź to nie tylko wsparcie finansowe, ale przede wszystkim długofalowa inwestycja w rozwój sportu inkluzywnego w Polsce i relacje.

„Kiedy dowiedzieliśmy się, że jeden z naszych współpracowników, Mateusz Pilak, jest członkiem nowo powstałej drużyny siatkówki na siedząco, postanowiliśmy wesprzeć tę ideę, bo wierzymy, że biznes powinien aktywnie przyczyniać się do pozytywnych zmian społecznych. Sport, szczególnie ten inkluzywny, doskonale wpisuje się w nasze wartości – przełamywanie barier i osią-



ganie celów poprzez współpracę i determinację” – wyjaśnia Olga Iwaniuk, prezes SMART Cargo Solutions.

W ramach patronatu strategicznego firma zapewnia drużynie kompleksowe wsparcie, które obejmuje: profesjonalny sprzęt sportowy, niezbędny do treningów i zawodów, stroje sportowe z logo sponsora oraz promocję drużyny w mediach społecznościowych i podczas wydarzeń branżowych.

DEBIUTANCKI SEZON ASSIR ŻAK ŁÓDŹ

Dla nowo powstałej drużyny ASSiR Żak Łódź ostatnie miesiące były czasem intensywnych przygotowań i zbierania pierwszych doświadczeń

w oficjalnych rozgrywkach. Zespół, mimo krótkiego stażu, pokazuje ogromny potencjał i determinację w dążeniu do sportowych sukcesów.

Ważnym sprawdzianem umiejętności był dla drużyny Puchar Polski w siatkówce na siedząco, który odbył się w dniach 25–27 kwietnia w Pruszkowie. Po zaciętej rywalizacji zespół ASSiR Żak Łódź zajął szóste miejsce, co stanowi obiecujący wynik dla debiutującego zespołu.

„Jesteśmy dumni z osiągnięć naszych zawodników. Szóste miejsce w Pucharze Polski to dla nas dowód, że obraliśmy właściwą drogę. Naszym celem na najbliższy sezon jest awans do pierwszej ligi siatkówki na siedząco, a wsparcie SMART Cargo Solutions znacząco



ESG W PRAKTYCE

Tego typu inicjatywy sponsoringowe to modelowy przykład działań w duchu ESG, w ramach których firma chce aktywnie uczestniczyć w kształtowaniu pozytywnych zmian społecznych. Zaangażowanie SMART Cargo Solutions w rozwój siatkówki na siedząco przynosi korzyści dla wielu interesariuszy:

- **zawodnicy** zyskują możliwość rozwoju sportowego w profesjonalnych warunkach;
- **lokalna społeczność** otrzymuje dostęp do pozytywnych wzorców i inspiracji;
- **pracownicy firmy** czują dumę z zaangażowania społecznego swojego pracodawcy, co zwiększa ich satysfakcję i lojalność;
- **klienci i partnerzy biznesowi** doceniają zaangażowanie firmy w działania wykraczające poza czysto komercyjne cele.

przybliża nas do realizacji tego marzenia” – komentuje Mateusz Pilak, Pricing Specialist Rail & Sea w SMART Cargo Solutions oraz zawodnik ASSiR Żak Łódź.

SPORT JAKO NARZĘDZIE INTEGRACJI SPOŁECZNEJ

„Siatkówka na siedząco to doskonały przykład tego, jak sport może łączyć ludzi niezależnie od ich fizycznych ograniczeń. Nasza współpraca z ASSiR Żak Łódź to początek długofalowego zaangażowania w promocję sportu inkluzywnego. Wierzymy, że firmy, takie jak nasza, mają obowiązek nie tylko osiągać sukcesy biznesowe, ale również aktywnie przyczyniać się do pozytywnych zmian społecznych” – podsumowuje Olga Iwaniuk.

Partnerstwo SMART Cargo Solutions z drużyną ASSiR Żak Łódź pokazuje, że nawet średniej wielkości przedsiębiorstwa mogą realizować ambitne programy z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu, które przynoszą wymierne korzyści dla lokalnych społeczności. To inspirujący przykład dla innych firm z branży TSL, jak łączyć sukces biznesowy z pozytywnym wpływem na otoczenie.

Chiny: strategia *dual circulation* i inne mechanizmy kształtujące globalną gospodarkę

NIEZALEŻNIE OD BRANŻY, W KTÓREJ FUNKCJONUJE PRZEDSIĘBIORSTWO, WCZEŚNIEJ CZY PÓŹNIEJ STANIE ONO PRZED KONIECZNOŚCIĄ NAWIĄZANIA WSPÓŁPRACY – BĄDŹ ŚWIADOMEGO UNIKANIA RELACJI – Z CHIŃSKIM IMPORTEREM LUB PRODUCENTEM. OD PODJĘTYCH DECYZJI ZALEŻEĆ BĘDZIE NIE TYLKO RENTOWNOŚĆ DANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA, ALE RÓWNIEŻ JEGO BEZPIECZEŃSTWO, SATYSFAKCJA KLIENTÓW ORAZ CIĄGŁOŚĆ PRODUKCJI.



To tylko niektóre z powodów, dla których warto uważnie śledzić bieżącą sytuację gospodarczą i polityczną w Chinach, zmieniające się przepisy, systemy zachęt do współpracy, ostrzeżenia o ryzykach oraz możliwe konsekwencje wynikające z przesunięć geopolitycznych.

CZAS JAKO KATEGORIA STRATEGICZNA

Chiński model gospodarczy diametralnie różni się od zachodniego, również w zakresie planowania strategicznego oraz przyjętego horyzontu czasowego.

Podczas gdy w Europie i Stanach Zjednoczonych decyzje zarządcze podejmowane są zazwyczaj z myślą o kilku, najwyżej kilkunastu latach (często odpowiadających kadencji władz spółki), w Chinach strategię formułowane są nawet na okres 50–60 lat. Raz przyjęty kierunek, z koniecz-



nymi modyfikacjami, jest konsekwentnie utrzymywany przez kolejne zarządy.

Konsekwencją częstych zmian strategii w krajach zachodnich bywa zaniedbanie długofalowej perspektywy ryzyka. Działo wczoraj, działa dzisiaj – zatem zadziała i jutro? Niekoniecznie. Pytanie, czy europejski model przetrwa 20–30 lat konkurencji z chińskimi rywalami, pozostaje otwarte. Tymczasem niewielu europejskich menedżerów posiada aktualizowany w odpowiednich cyklach, wielowariantowy plan działania, uwzględniający aktualne informacje o rynku oraz średnio- i długoterminowe prognozy korygowane z odpowiednią częstotliwością.

DUAL CIRCULATION – STRATEGIA NA DZIESIĘCIOLECIE

Rozwój chińskiej gospodarki, widoczny na przestrzeni ostatnich dekad, przebiegał etapami – od masowej produkcji niskiej jakości towarów, przez ekspansję tanich podróbek,

aż po intensywny rozwój sektora nowoczesnych technologii i własnych badań naukowych. Chiny nadal czerpią zyski z niskokosztowej produkcji, lecz jednocześnie inwestują w oryginalne rozwiązania oraz modyfikacje technologii zachodnich – czasami starając się o licencje zachodnich firm, a nierzadko ignorując kwestie własności intelektualnej.

Wbrew pozorom celem nie było zalanie zachodnich rynków tanimi zamiennikami skomplikowanych urządzeń, dostępnych w dumpingowych cenach. Chodziło przede wszystkim o opanowanie technologii produkcji, które umożliwią Chinom wytwarzanie dowolnych potrzebnych towarów (materiałów, maszyn, urządzeń, odzieży – lista jest długa i otwarta). W ten sposób Chiny mogą zapewnić sobie niezależność od importu, a więc także bezpieczeństwo, które nie jest zależne od skomplikowanej sytuacji geopolitycznej.

Taki model rozwoju ma oficjalną nazwę: *dual circulation* („podwójny obieg”). W pewnym uproszczeniu polega on na rozdzieleniu rynku wewnętrznego od zewnętrznego.

Priorytetem jest wewnętrzny obieg gospodarczy. To on służy zaspokojeniu potrzeb mieszkańców, zapewnieniu bezpieczeństwa kraju, dostarcza broni (w sensie wojskowym i ekonomicznym), jest centrum badań i rozwoju nowych technologii.

Zewnętrzny obieg gospodarczy – rozumiany jako eksport, import, współpraca międzynarodowa, udział w globalnych projektach badawczych itp. – pełni funkcję pomocniczą. Po pierwsze, ma zapewnić dostęp do materiałów i technologii, których „obieg wewnętrzny” potrzebuje, ale nie potrafi jeszcze samodzielnie dostarczyć (bądź są one niedostępne lokalnie). Po drugie, jest źródłem pieniędzy napędzających gospodarkę – eksport z Chin ma rosnąć,

to jeden z podstawowych elementów polityki państwa. Po trzecie, obieg zewnętrzny stanowi narzędzie geopolityczne – ma być środkiem oddziaływania na inne gospodarki, sposobem wywierania wpływu i uzależniania ich od Chin.

GOSPODARKA KONTROLOWANA

Eksport i import w Chinach podlegają ścisłej kontroli. Można wprowadzać limity, stosować preferencyjne ceny, wybierać dostawców czy selekcjonować odbiorców według dowolnego klucza. Choć chińska gospodarka wykazuje cechy kapitalizmu, jest zarządzana centralnie, a decyzje rządów firm muszą być zgodne z linią partii. Rachunek zysków i strat nie jest jedynym determinantem pozycji przedsiębiorstwa – państwo dotuje wybrane branże i pokrywa ich straty, jeśli są one istotne dla długofalowych celów politycznych.

Udział państwa w budowaniu wewnętrznej gospodarki to również ochrona przed uciążliwością przepisów ograniczających zanieczyszczenie środowiska, z którymi muszą liczyć się przedsiębiorstwa zachodnie.

Rząd zapewnia też możliwość wykorzystania taniej siły roboczej, w tym osób osadzonych w więzieniach czy przedstawicieli mniejszości etnicznych (np. Ujgurów) objętych przymusową „reedukacją” w obozach pracy.

WOJNA CELNA – TEST ODPORNOŚCI

Spór celny między USA i Chinami jest bardzo interesującym procesem. Prawdopodobnie nie będzie w nim zwycięzcy, choć każda strona przetestuje własną odporność na nieprzyjazne działanie dotychczasowego partnera. Dla Chin będzie to test strategii *dual circulation*: przekonają się, na ile chłonny rynek wewnętrzny potrafi podtrzymać zapotrzebowanie na dobra wytwarzane dotychczas z myślą o eksporcie. Chiny to duży kraj, jest więc prawdopodobne, że zanim pojawią się pierwsze objawy eksportowego zatoru, minie trochę czasu. Towary i pieniądze będą wymieniane między rynkiem wewnętrznym a firmami obsługującymi obieg zewnętrzny. Jeśli ten wymuszony przez USA eksperyment się powiedzie, Chiny udowodnią odporność na naciski z zewnątrz.

Następnym krokiem może być rewanż: ograniczenie eksportu i testowanie, jak daleko można się posunąć, negocjując z odbiorcami lepsze warunki współpracy. Taki cykl może się powtarzać wielokrotnie, i to w odniesieniu do różnych, słabo powiązanych ze sobą rynków, np. europejskiego, afrykańskiego, południowoamerykańskiego. Dla każdego z nich Chiny mogą stosować zdefiniowane indywidualnie standardy i różne kryteria osiągnięcia sukcesu.

SCENARIUSZE NA PRZYSZŁOŚĆ

Obecnie szczególną uwagę zwraca ekspansja chińskich producentów motoryzacyjnych. Na rynku europejskim pojawia się wiele nieznanych dotąd marek, które otwierają salony i testują gotowość zakupową konsumentów, możliwości importerów i dystrybutorów, opinie rynku itp. Należy traktować te działania jako rozpoznanie bojem – element większego procesu przygotowań do chińskiej dominacji na rynku elektromobilności i stworzenia systemu konkurencyjnego dla dostawców europejskich.



Ryzyko porażki jest w ten proces w kalkulowane. Chińskie marki mogą pojawiać się i znikać, podobnie jak importerzy. To nie jest jednorazowy akt, tylko proces rozpisany na wiele lat. Proces, który ma zapewnić Chinom silną pozycję w chwili, w której popyt na samochody elektryczne znacznie lawinowo rośnie, a europejscy producenci będą się borykali z jego zaspokojeniem, testując m.in. różne metody ustalania cen swoich produktów. Chińczycy zawsze będą tańsi (rzecz jasna w rozsądnych granicach) – dla nich kilkuletnie subsydiowanie produkcji pojazdów sprzedawanych w Europie będzie inwestycją, nie stratą. Co więcej, nikt im tego nie zabroni, chyba że Unia Europejska zastosuje metodę amerykańską i pod-

niesie cła. Rzecz w tym, że Europa, podobnie jak reszta świata, nałogowo korzysta z dóbr wytwarzanych w Chinach i... tylko tam (tak jak ma to miejsce np. w sektorze mikroprocesorów i innych półprzewodników).

INSHORING I PERSPEKTYWY

Uzależnienie od importu z Chin jest potencjalnie niebezpieczne. Rozumie to coraz więcej firm europejskich i amerykańskich. Stąd nowy kierunek zmian: *inshoring*, czyli tendencja do przenoszenia produkcji z Chin z powrotem na rynki krajowe lub do państw bliższych geograficznie i politycznie. Trend ten nabiera znaczenia, choć proces jego wdrażania jest powolny i wymaga znacznych inwestycji.

Choć Chiny nadal oferują ogromne możliwości biznesowe, coraz więcej sygnałów wskazuje na konieczność wprowadzenia dywersyfikacji. Realną alternatywą stają się Indie – tańsze niż Europa, a jednocześnie bardziej przewidywalne niż Chiny, mimo napięć z Pakistanem.

W obliczu rosnącej niestabilności geopolitycznej i coraz bardziej asertywnej postawy Chin warto zadać sobie fundamentalne pytania o długoterminową strategię: jak zabezpieczyć łańcuch dostaw, jak zachować elastyczność operacyjną i z kim budować przyszłe relacje. Import z Chin powinien iść w parze z budową lokalnych i regionalnych sieci współpracy, by móc szybciej reagować na zmiany, które dziś są nie tylko możliwe – są coraz bardziej prawdopodobne.



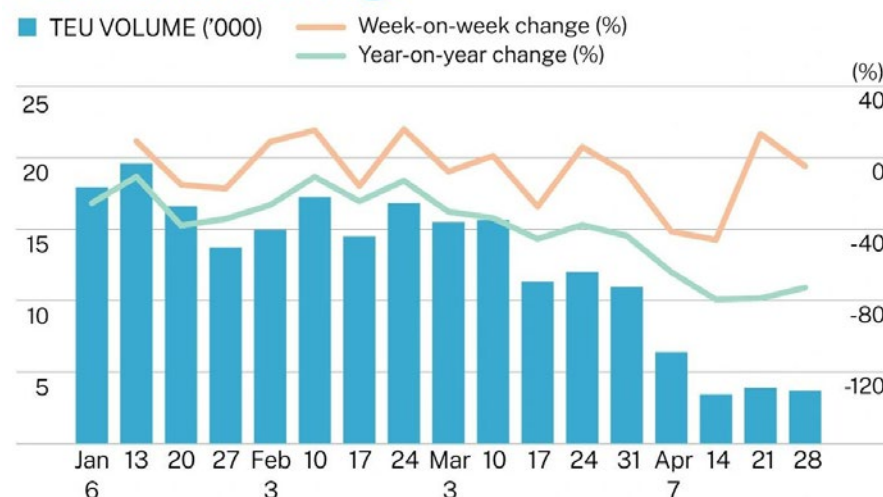
NEWSY Z BRANŻY

WZROST WOLUMENU I WCZESNY START SEZONU W PRZEWOZACH MORSKICH?

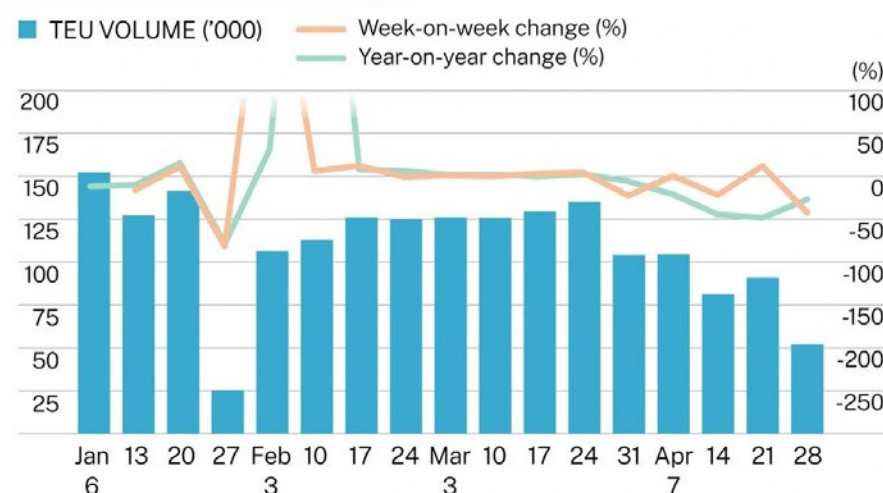
Biały Dom ogłosił 11 maja 2025 r., że obniża cła na chińskie towary z poziomu 145% do 30% i odracza ich wejście w życie do 14 sierpnia bieżącego roku. Ten 90-dniowy niespodziewany rozejm i zwolnienie z amerykańsko-chińskich wzajemnych тариф celnych skłoniło przewoźników do sięgnięcia po szampana. Skutki to gwałtowny wzrost zamówień zakupu amerykańskich importerów w Chinach i eksplozja rezerwacji miejsc na statkach.

Formalnie obecna sytuacja nie przekłada się jeszcze na ceny transportu morskiego w notowaniach spot, które w minionym tygodniu zanotowały niewielki wzrost. Ponadto eksperci sektora przestrzegają, że optymizm na rynku może okazać się przemijający. Według ocen Drewry, ze względu na ograniczoną dostępność mocy przewozowych, koszty frachtu na trasach transpacyficznych utrzymają tendencję wzrostową. Przeważająca część analityków jest zgodna co do tego, że przy średnim czasie przewozu z Chin do USA (brzeg zachodni) wynoszącym 22 dni w najbliższym okresie stawki frachtu spot będą się zwiększać.

US to China bookings



China to US bookings



Źródło: Vizion

TARYFOWA FALA TRUMPA ZNÓW WYNOŚI PORTY ASEAN

Porty w Azji Południowo-Wschodniej, zwłaszcza te w Wietnamie i Malezji, przeżywają drugą falę „wielkiego przekierowania” – zyskując na nowym wzroście wolumenów, ponieważ firmy szerokim łukiem omijają Pekin, by uniknąć amerykańskich ceł. To kolejna korzyść po wcześniejszych zyskach wynikających ze strategii znanej jako „Chiny plus jeden” (ang. *China-plus-one*).

Najnowszy atak taryfowy prezydenta USA Donalda Trumpa – choć tymczasowo złagodzony decyzją z początku maja – zmusił firmy transportowe do modyfikacji tras. Znaczący sektor zgodnie twierdzi, że trwające zmiany w łańcuchach dostaw dają potężny impuls portom Azji Południowo-Wschodniej, która jest kręgosłupem globalnego handlu.

Z drugiej strony rosnące wolumeny przewozów w tym regionie przeciążają porty. Mamy więc sytuację, w której spedytory śpieszą się, by zdążyć przed sierpniowym wejściem ceł w życie, a jednocześnie coraz bardziej widoczne stają się luki infrastrukturalne i zatory charakterystyczne dla czasów pandemii.

WSKAŹNIK ANULACJI REJSÓW

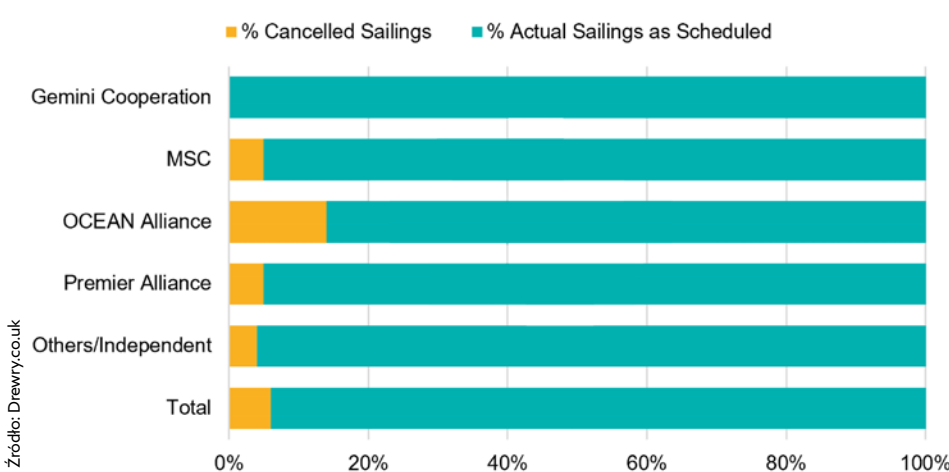
Na kluczowych szlakach handlowych Wschód-Zachód – transpacyficznych, transatlantycznych oraz Azja-Europa Północna i Morze Śródziemne – między 22. tygodniem (26 maja–1 czerwca) a 26. tygodniem (23–29 czerwca) odwołano 43 rejsów spośród łącznie 694 zaplanowanych, co stanowi 6-procentowy wskaźnik odwołań.

Drewry przewiduje, że przez najbliższe 5 tygodni większość odwołań na szla-

kach Wschód-Zachód dotknie handlu transpacyficznego w kierunku wschodnim (51%), a następnie na trasie Azja-Europa Północna i Morze Śródziemne (33%) oraz na szlaku transatlantycznym w kierunku zachodnim (16%).

W nadchodzących tygodniach ma się nieznacznie poprawić niezawodność rejsów – prognozy wskazują, że ok. 94% tygodniowych odjazdów odbędzie się zgodnie z rozkładem.

Drewry cancelled vs scheduled sailings (Wk 22 to 26)



Źródło: Drewry.co.uk

NOWY RAPORT GLP

Sea-Intelligence opublikowało 164. wydanie raportu Global Liner Performance (GLP), który zawiera dane o niezawodności rozkładów do marca 2025 r. włącznie. Pełny raport szczegółowo analizuje punktualność na 34 głównych szlakach handlowych oraz obejmuje ponad

60 armatorów. Poniżej przedstawiamy najważniejsze informacje.

W marcu 2025 r. globalna niezawodność rozkładów poprawiła się o 3,0 p.p. miesiąc do miesiąca, osiągając poziom 57,5% – najwyższy od listopada 2023 r.

MAŁASZEWICZE IDĄ DO PRZODU

„Realizacja projektu modernizacji Rejonu Przeładunkowego Małaszewicze zapewni, że w okresie do 7 lat przebijemy dzisiejszy szklany sufit i podwoimy zdolności przepustowe z 16 do 35 par pociągów na dobę. W poprzednim roku powróciliśmy na ścieżkę wzrostu, w tym odprawiamy już średnio dobowo do ośmiu par pociągów, a ponadto tranzytem bezpośrednio z granicy po sieci PKP PLK na Zachód jeżdżą średnio po trzy pociągi na dobę” – mówi Marek Słomka, prezes zarządu CARGOTOR.

Więcej informacji
w IntermodalNews



Fig. 1: Global Schedule Reliability

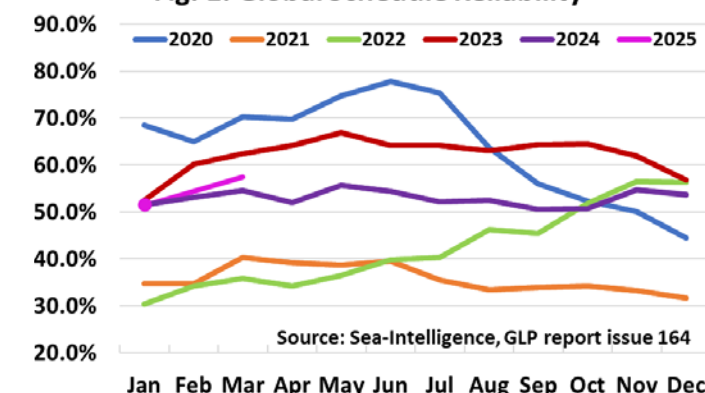
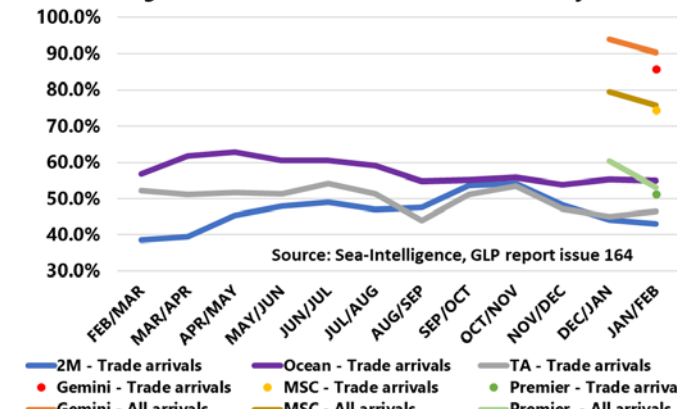


Fig. 2: Alliance East/West Schedule Reliability



Source: Sea-Intelligence, GLP report issue 164

Źródło: Sea-Intelligence.com

STAWKI FRACHTOWE

Złożony indeks Drewry WCI wzrósł w 22. tygodniu o 2%, do 2276 USD za kontener 40-stopowy. Średnia wartość Drewry WCI od początku roku wyniosła 2723 USD, co oznacza, że była o 174 USD mniejsza niż 10-letnia średnia wynosząca 2897 USD (sztucznie zawyżona przez wyjątkowe lata 2020-2022 związane z pandemią COVID-19).

Stawki frachtowe za kontener 40-stopowy w 22. tygodniu:

- **Szanghaj – Genua:** wzrost o 4%, do 2841 USD,
- **Szanghaj – Nowy Jork:** wzrost o 4%, do 4527 USD,
- **Szanghaj – Los Angeles:** wzrost o 2%, do 3197 USD,
- **Los Angeles – Szanghaj:** wzrost o 1%, do 713 USD.

Stawki dwustronne na trasach Szanghaj – Rotterdam oraz Rotterdam – Nowy Jork pozostały stabilne. W związku z najnowszymi zmianami w relacjach handlowych USA-Chiny Drewry przewiduje dalszy wzrost stawek spotowych w nadchodzącym tygodniu, ponieważ przewoźnicy dostosowują swoją przepustowość do większej liczby rezerwacji towarów z Chin.

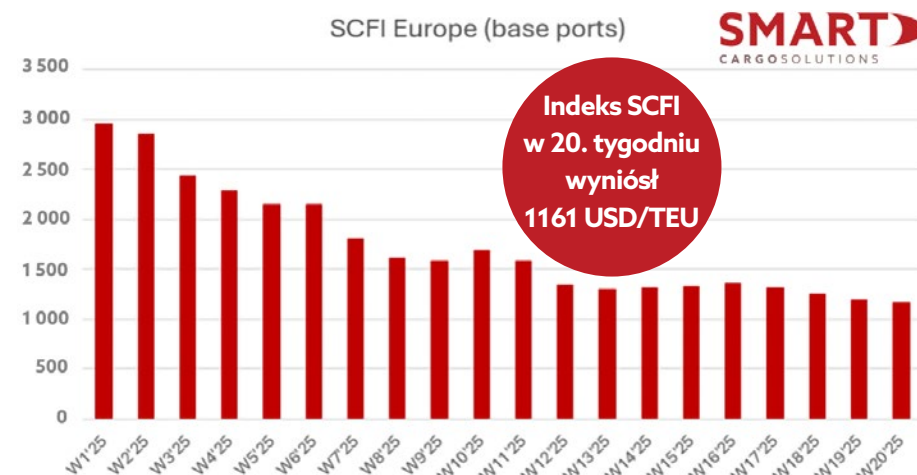
Drewry World Container Index (WCI) - 22 May 25 (US\$/40ft)



Drewry WCI: Trade Routes from Shanghai (US\$/40ft)



Źródło: Drewry.co.uk



SMART
CARGO SOLUTIONS

Indeks SCFI
w 20. tygodniu
wyniósł
1161 USD/TEU

TU RUCH SPADŁ O PONAD 70%!

Właściciele i operatorzy statków kontenerowych w dużej mierze nadal unikają Kanału Sueskiego z powodu braku warunków do bezpiecznej żeglugi. W okresie styczeń-kwiecień przeplłynęło tamtędy 647 statków w obu kierunkach. Dla porównania przed kryzysem na Morzu Czerwonym liczba przepraw przez Kanał Sueski przekraczała 550 w ciągu jednego miesiąca.

PERSPEKTYWY DLA FRACHTU LOTNICZEGO

Poprawa stawek frachtu lotniczego wciąż wyhamowuje – w kwietniu wpływ na to miały: słabnący popyt, napięcia geopolityczne związane z taryfami celnymi oraz spadek cen paliwa lotniczego. Xeneta podaje, że choć globalne wolumeny frachtu lotniczego wzrosły w kwietniu o 4% r/r, to stawki spotowe zwiększyły się zaledwie o 3%. Oznacza to drugi z rzędu miesiąc jednocyfrowego wzrostu

i kontynuację trendu spowolnienia dynamiki.

„To spowolnienie pokrywa się z osłabieniem trendów popytowych. Dodatkową presję na stawki wywarł 24-procentowy spadek cen paliwa lotniczego w pierwszych 3 tygodniach kwietnia. Spadek ten, wywołany trwającą niepewnością gospodarczą i geopolityczną, prawdopodobnie

ograniczył ogólny wzrost stawek spotowych” – podała Xeneta.

Warto zauważyć, że stawki spotowe z Azji Południowo-Wschodniej do Ameryki Północnej wzrosły o 13% miesiąc do miesiąca, podczas gdy te z Azji Północno-Wschodniej wzrosły o 10%. Wzrosty te zaczęły się jednak odwracać w drugiej połowie kwietnia po ogłoszeniu 90-dniowej pauzy w amerykańskich cłach na wyroby z Chin.

WPŁYW CEŁ USA I ZMIANY REGIONALNE

Taryfy celne USA, wprowadzone 2 kwietnia, skłoniły nadawców do przyspieszenia wysyłek – szczególnie z krajów azjatyckich do Ameryki Północnej – co przełożyło się na dwucyfrowe wzrosty wolumenów i stawek spotowych. Największe wzrosty odnotowano na trasach do Ameryki Północnej z Azji Południowo-Wschodniej (13% m/m) oraz Azji Północno-Wschodniej (10% m/m). Po ogłoszeniu 90-dniowego zawieszenia ceł i wprowadzeniu 145-procentowych ceł odwetowych wobec Chin wzrosty te zaczęły się jednak odwracać.

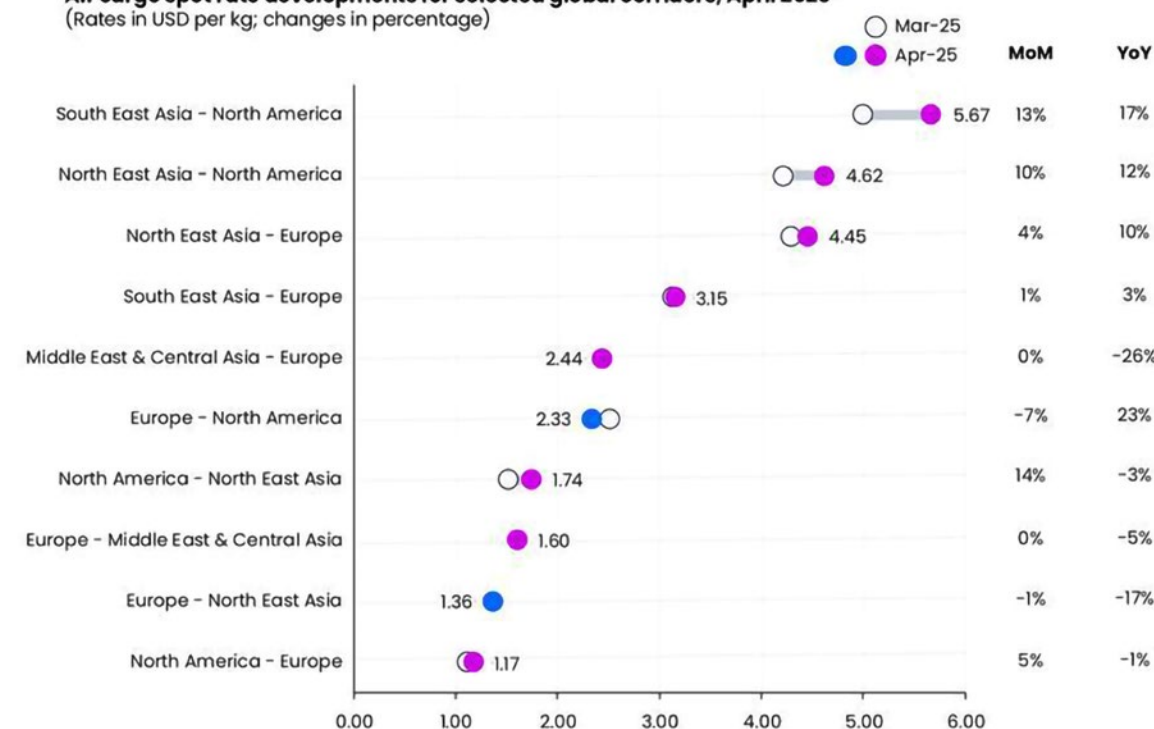
Stawki spotowe między Bliskim Wschodem i Azją Centralną a Europą pozostały bez zmian m/m, ale były niższe niż rok wcześniej. Z kolei stawki transatlantyckie (kierunek zachodni) spadły o 7% względem marca – wpłynęły na to większa dostępność przestrzeni ładunkowej w samolotach pasażerskich oraz sezonowe spowolnienie związane z Wielkanocą i możliwymi działaniami USA w zakresie ceł handlowych.

„Perspektywa niższych stawek frachtu lotniczego to dobra wiadomość dla

nadawców i spedytorów. Ale jeśli nie będą mogli sprzedać towarów z powodu ceł – to zła wiadomość dla całej gospodarki i zapotrzebowania na fracht lotniczy. W wielu przypadkach niższe stawki nie zrekompensują kosztów ceł” – powiedział Niall van de Wouw, szef działu frachtu lotniczego w Xeneta, dodając: „Obecne prognozy wyglądają dość ponuro. Nie chodzi tu o pojedynczą branżę. Mówimy o zakłóceniach na głównych szlakach handlowych w skali, jakiej wcześniej nie widzieliśmy”.

US tariffs trigger air cargo spot rate surges in and out of Northeast Asia

Air cargo spot rate developments for selected global corridors, April 2025
(Rates in USD per kg; changes in percentage)



Źródło: Xeneta

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. Składowa 5
62-023 Żerniki k. Poznania
☎ +48 575 000 189
✉ przemyslaw.godek@smart-cargo.eu

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

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

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

smart-cargo.eu