

wprost



Raport

W PŁY W O W I

*w branżach: transport,
spedycja, logistyka*

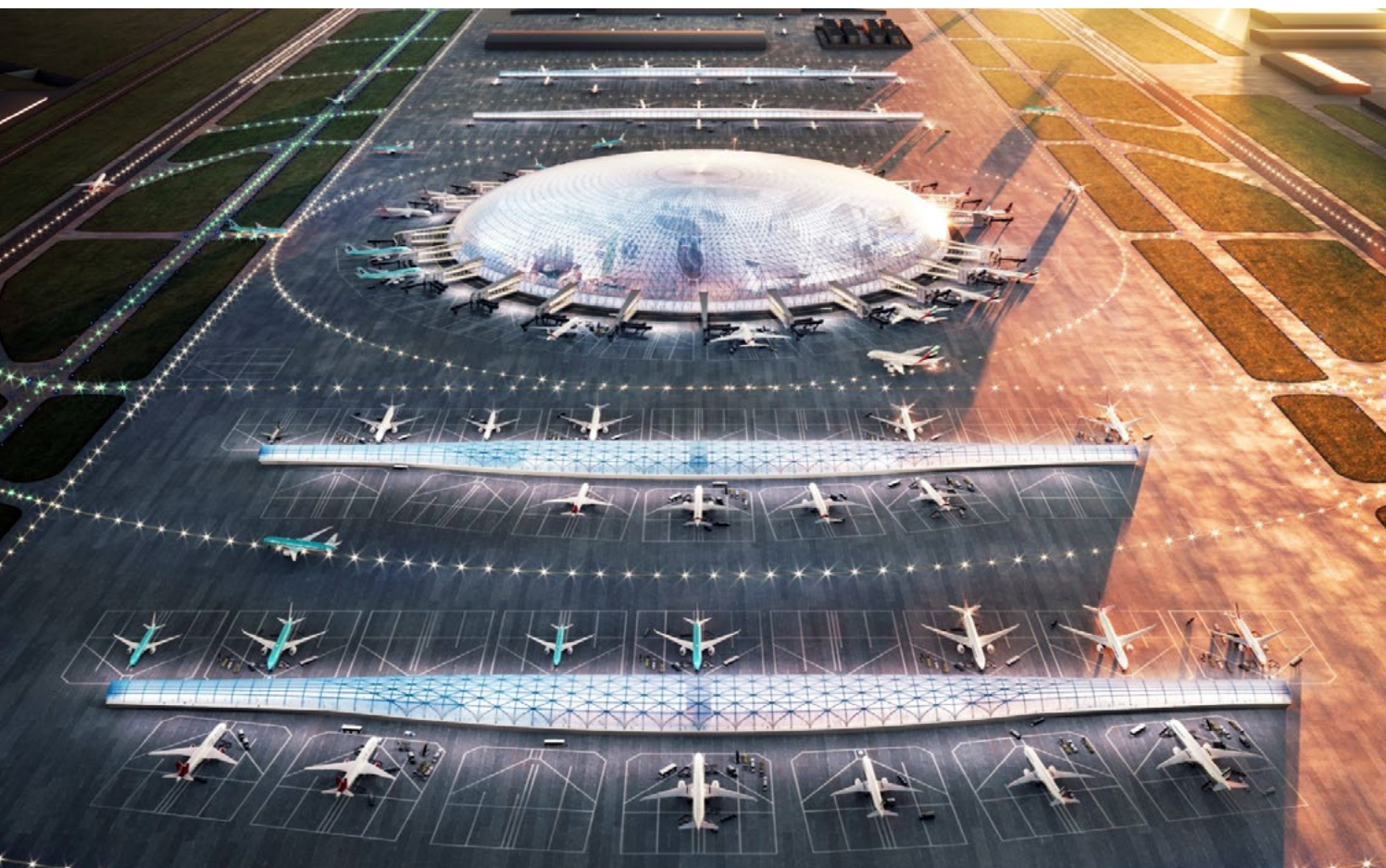


PARTNER RAPORTU



POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE
Spółka Akcyjna

Wpływowi w branży TSL



LOGISTYKA, TRANSPORT, SPEDYCJA – LIDERZY SEKTORA W POLSCE

Międzynarodowy transport lotniczy w Polsce odnotował w 2021 r. ponaddwukrotny spadek liczby pasażerów w porównaniu z rekordowym rokiem 2019

Fot. materiały prasowe

Wpływowi w branży TSL

*Z deszczu pod rynnę – tak można krótko podsumować ostatnie lata w rodzimej branży transportu, spedycji i logistyki. **SEKTOR TSL CZEKAJĄ W NAJBLIŻSZYM CZASIE KOLEJNE PRÓBY**, ale ostatnie lata dowodzą, że ta branża jest w stanie wychodzić obronną ręką z poważnych tarapatów.*

*Tekst: **Sebastian Kowalski***

Najpierw w sektor – jak w całą gospodarke – uderzyła pandemia COVID-19, która zaburzyła funkcjonowanie łańcuchów dostaw i wymusiła szereg zmian w sposobie funkcjonowania wielu przedsiębiorstw. Ograniczenia wprowadzane w szczycie pandemii sprawiały, że dotychczas oczywiste rozwiązania trzeba było zmodyfikować.

Dostawy kurierskie z powodu obaw o rozprzestrzenianie się koronawirusa wyhamowały, ich

Wpływowi w branży TSL

miejsce czasowo zajęły automaty paczkowe. Tych maszyn stale przybywa, ale ich obsługa wymaga zupełnie innego planowania. Stąd m.in. wzrost zainteresowania usługami teleinformatycznymi w szeroko rozumianej logistyce, takimi jak nadzór czasu pracy kierowcy w czasie rzeczywistym czy optymalizacja tras. Nastął dobry czas dla firm, które mają w swojej ofercie takie rozwiązania, jak choćby bielskie Inelo.

Lata 2020-2021 schłodziły też zapał do podróżowania, co w pierwszej kolejności odczuły linie lotnicze, a w mniejszym stopniu transport zbiorowy.

Dodatkowo mnożyły się obawy o ciągłość pracy w magazynach. Dochodziło do tego, że z powodu restrykcji zatory dotyczyły choćby kontenerów (których brakowało) i dopiero od niedawna sytuacja wraca do normy.

Po dwóch chudych latach, gdy wydawało się, że nadchodzi stabilizacja, nadszedł kryzys energetyczny, wywołany m.in. rosyjską agresją na Ukrainę,

Wpływowi w branży TSL

a razem z nim – inflacja, rosnące koszty paliw i nośników energii. Nastąpiło to zaraz po tym, jak branża wykosztowała się na przetrwanie pandemii.

Wyzwania i szanse

Mimo tych przeciwności sytuacja sektora TSL w Polsce nie jest zła.

”*W 2021 roku branża zaliczyła odbicie względem 2020 r., **PRZYCHODY UROSŁY O PRAWIE 15 PROC.**, a zatrudnienie – o 4,4 proc.*

Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że w niektórych przypadkach powrócono do poziomu sprzed pandemii. Polskie porty lotnicze przeładowały prawie tyle samo towarów w 2021 r. co w ostatnim roku przedpandemicznym, 2019. Większą liczbę towarów transportowano także drogą lotniczą – w ubiegłym roku było o ponad 17 proc. więcej niż w 2019.

Wpływowi w branży TSL

Gorzej było z ruchem pasażerskim. Ruch międzynarodowy pasażerów w Polsce wyniósł w 2021 r. 18,2 mln, podczas gdy w 2019 r. było to rekordowe 45,1 mln. Odczuł to największy polski przewoźnik – Polskie Linie Lotnicze LOT. Spółka, rozpuńczona dzięki rekordowym przychodom osiągniętym tuż przed pandemią, musiała zacisnąć pasa i rok 2021 zakończyła ze stratą. Może to marne pocieszenie, jednak każdy z przewoźników lotniczych ma za sobą kilkanaście miesięcy niepewności.

Prognozy na kolejne lata są już jednak optymistyczne i tak trudny rok jak ubiegły ma być ostatni. Mimo wielu wyzwań PLL LOT udało się uruchomić nowe połączenia, jak np. do Kairu, Bombaju czy Sarajewa.

Dobrze radził sobie inny krajowy przewoźnik, Polskie Koleje Państwowe. Co prawda do powrotu do poziomu sprzed pandemii jeszcze daleko, ale liczba pasażerów, którzy skorzystali z oferty PKP,

Wpływowi w branży TSL

wzrosła. W tym roku może być podobnie, m.in. po akcji promującej ofertę PKP Intercity. Do oferty trafił milion promocyjnych biletów na przejazdy między największymi miastami w Polsce.

Warto zauważyć, że w 2022 r. sfinalizowana została kilkuletnia transformacja strukturalna PKP. Obecnie Holding Grupy PKP zrzesza 17 podmiotów, na czele z PKP S.A. jako spółką wiodącą oraz PKP Intercity S.A. i przewoźnikiem towarowym PKP CARGO S.A.

Wciąż trwają prace nad sztandarową inwestycją infrastrukturalno-komunikacyjną rządu, czyli Centralnym Portem Komunikacyjnym. Marcin Horąła, sekretarz stanu w Ministerstwie Funduszy i Polityki Regionalnej, nadzorujący projekt, zapowiada, że przyszłym roku ma zostać podpisana umowa z inwestorem. Mają także ruszyć prace budowlane komory startowej maszyny TBM drążącej tunel kolei dużych prędkości pod Łodzią oraz prace przygotowawcze kolei dużych prędkości między Warszawą a Łodzią.

Wpływowi w branży TSL

Widoki na przyszłość

Przewoźnicy zajmujący się transportem pasażerów mają za sobą trudny czas, który „oszczędził” tych przewożących towary. Teraz jednak, a wiele na to wskazuje, role mogą się odwrócić.

*Przedsiębiorstwa spedycyjne, logistyczne, muszą poradzić sobie w nowej rzeczywistości stojącej pod znakiem **DROGIEGO PALIWA.***

Wszystko to następuje już po pierwszym popandemicznym odbiciu, gdy powróciły do kraju zagraniczne inwestycje. W ostatnich miesiącach nie brakowało doniesień o kolejnych zakładach, które powstaną w Polsce. Trwa też modyfikacja tych dotychczas działających, przestawianie ich na nowe modele produkcyjne. Wymaga to odpowiednich przygotowań, funkcjonują spółki wyspecjalizowane w dostawie ogromnych maszyn przemysłowych. W tej niszy działa na


Wpływowi w branży TSL

przykład MS Industry, która współpracowała już z takimi koncernami jak Bosch czy Coca-Cola.

Jednocześnie polski przemysł eksportuje coraz więcej, co przekłada się na wyniki branży TSL. W latach 2020-2021 przewozy ładunków w międzynarodowym transporcie samochodowym w Polsce były rekordy. Ubiegły rok był najlepszym według GUS – w ramach eksportu przewieziono ponad 92 mln ton towarów.

Warto jednak zwrócić uwagę na prognozy wieszczące koniec dobrej koniunktury, co przewiduje m.in. Polski Instytut Ekonomiczny. Jeżeli dojdzie do globalnej recesji w połączeniu z kryzysem energetycznym, powstanie szkodliwy miks, który uderzy w polskich eksporterów. „Kryzys energetyczny oznacza umiarkowany wzrost w polskim handlu w całym 2023 r. Spodziewamy się, że wolumen eksportu wzrośnie o ok. 3,3 proc. zarówno w tym, jak i przyszłym roku. To zdecydowanie słabsze wyniki, niż obserwowane przed pandemią” – ocenia instytut.

Wpływowi w branży TSL

Inne wyzwanie stoi przed transportem samochodowym. Wydaje się przesądzone, że od 2035 roku w Unii Europejskiej nie będą sprzedawane nowe pojazdy spalinowe. Oznacza to, że zelektryfikować trzeba będzie floty ciągników siodłowych, a w dodatku zapewnić im miejsca do ładowania. To jednocześnie szansa dla firm rozwijających sieci stacji ładowania pojazdów elektrycznych – jedna z nich, Eleport, zapowiada wybudowanie w Polsce do 2025 r. ok. 300 nowych stacji. 

Wpływowi w branży TSL



MARCIN HORAŁA: TSL TO BRANŻA, OD KTÓREJ WIELE ZALEŻY

Fot. Materiały prasowe

Wpływowi w branży TSL

W polityce jest od zawsze. Jest jego pasją i drogą realizacji ważnych celów. O tym, jak się w niej znalazł, o wyzwaniach branży TSL i wielkich projektach, które mają siłę transformacyjną, ROZMAWIAMY Z WICEMINISTREM FUNDUSZY I POLITYKI REGIONALNEJ MARCI- NEM HORAŁĄ.

Rozmawiał: **Konrad Lichoń**

Wydaje się, że ścieżka zawodowa poprowadziła pana naturalnie do punktu, w którym jest pan dziś - na styk biznesu i polityki.

W moim przypadku polityka i ścieżka zawodowa nie miały ze sobą nic wspólnego. Polityką zawsze się interesowałem – była to moja pasja, właściwie od zawsze, bo już od... przedszkola.

Aż tak wcześnie?

Wpływowi w branży TSL

Szybko nauczyłem się czytać, poza „Misiem” czy „Promyczkiem” sięgałem też po poważne gazety, np. „Rzeczpospolitą”, oglądałem też pasjami wiadomości – wówczas to był „Dziennik telewizyjny”. Byłem do tego stopnia zaangażowany, że w przedszkolu założyłem opozycyjną partię polityczną. To oczywiście była zabawa, ale znamiennego rodzaju. Zawsze miałem dość określone poglądy – wiedziałem, że za czymś jestem i dlaczego tak jest. Tak jak wiele młodych osób w młodym pokoleniu przeszedłem etap korwini-styczny.

W dniu osiemnastych urodzin przystąpiłem do UPR, przez 5 lat tam działałem, poznałem jego struktury z bliska, również Korwina i jego modus operandi, co spowodowało daleko idące rozczarowanie. W roku 2004, mając 25 lat, przystąpiłem do PiS jako szeregowy członek. W 2006 roku zostałem radnym miasta – pierwszej kadencji, a potem drugiej. Można powiedzieć, że droga polityczna była u mnie organiczna – wiele lat krok po kroku, bez skrótów,

Wpływowi w branży TSL

z jakich korzystają czasem osoby o wyrobionych nazwiskach w innych dziedzinach.

A ścieżka zawodowa?

Ukończyłem prawo i politologię – i jeszcze na studiach zacząłem pracować, najpierw jako doradca klienta w banku, a mniej więcej po roku przeszedłem do Bałtyckiego Terminala Kontenerowego. Zaczynałem od pozycji ekspedytora – pracownika, który stoi pod burta, i sprawdza kontener. Była to moja druga i właściwie ostatnia praca, zanim zostałem posłem – oczywiście jeśli chodzi o firmę, bo w międzyczasie kilka razy awansowałem do poziomu zarządzania procesowego i projektowego.

Czyli właściwie od początku zawodowej drogi był pan związany z branżą TSL.

W portowej Gdyni, moim rodzinnym mieście, to branża będąca jednym z największych pracodawców, nic więc w tym dziwnego.

Znacznie trudniej trafić jednak na najwyższe szczeble rządowe.

Wpływowi w branży TSL

Może nie aż takie najwyższe...

Zawsze pan to podkreśla, a przecież stanowisko, które pan piastuje, jest związane z decyzjami dotyczącymi największych projektów tej gałęzi gospodarki.

Oczywiście tak, realna sprawczość w polityce zaczyna się od poziomu wiceministra. Tu już w części spraw podejmuje się decyzje, za które samemu bierze się odpowiedzialność, widzi się ich efekty etc.

Wokół czego koncentrują się pana obecne działania?

Wokół programu Centralnego Portu Komunikacyjnego i wszystkiego, co jest z tym procesem inwestycyjnym związane.

*Jestem pełnomocnikiem rządu ds. CPK, więc sprawom toczącym się wokół tej inwestycji poświęcam najwięcej czasu i energii. To olbrzymi program związany z **TRANSFORMACJĄ STRUKTURY TRANSPORTU W POLSCE.***

Wpływowi w branży TSL

To największe wyzwanie związane z pana obecną pracą - jak łatwo się domyślić, na wielu poziomach.

Program jako całość to ogromne i rozłożone w czasie zadanie, niemal na pewno nie ja będę je kończył. Można je podzielić na kolejne etapy, kamienie milowe – jako najważniejsze wyzwanie traktuje więc te do osiągnięcia w najbliższym czasie.

Czy mógłby pan przybliżyć najbliższe plany związane z tą inwestycją?

Jak każdy w polityce żyję w rytmie kadencji – zostało mi jeszcze rok obecnej, więc najłatwiej powiedzieć, co zostało zaplanowane na ten czas. Pierwszym zadaniem jest doprowadzanie do rozpoczęcia przygotowawczych prac budowlanych – czyli owego słynnego „pierwszego wbicia łopaty”, zarówno pod samo lotnisko, jak i węzeł kolejowy. Na pewno rozpoczniemy budowę komory startowej maszyny TBM drążącej tunel kolei dużych prędkości pod Łodzią. Zapewne uda się też rozpocząć przygotowawcze prace budowlane kolei dużych prędkości na

Wpływowi w branży TSL

odcinku Warszawa – Łódź. To najważniejsze założenia na 2023 rok. Wszystko wskazuje na to, że uda się ten plan zrealizować.

Spleciony z tym jest strumień pozyskiwania finansowania, przynajmniej w aspekcie inwestora strategicznego, a być może też kapitałowego pod inwestycję lotniskową – bo to inwestycja komercyjna. Mamy tu już zaawansowany dialog konkurencyjny.

*Wszystko wskazuje, że w przyszłym roku zostanie podpisana umowa z inwestorem, co jest bardzo istotnym **KAMIE- NIEM MILOWYM.***

Trzecie ważne zadanie to trwające obecnie przekształcenie przedsiębiorstwa Państwowe Porty Lotnicze w normalną spółkę prawa handlowego i wbudowanie jej jako elementu grupy kapitałowej CPK.

W ostatnich latach branża, w której pan pracuje, jest wystawiona na olbrzymie wyzwania i nieprawdo-

Wpływowi w branży TSL

podobne wręcz kryzysy, które były niemożliwe do przewidzenia.

Dzięki temu jednocześnie widać jej wagę. W świecie sprzed trzech lat mogło się wydawać, że system transportowy jest jak powietrze – jest wszędzie dookoła nas i niespecjalnie trzeba się nad tym zastanawiać. Przeciętny użytkownik kupował coś nawet na drugim końcu świata i nie zastanawiał się specjalnie, jak to do niego dotrze. Tymczasem najpierw pandemia, a później wojna pokazały, jak istotne jest zabezpieczenie łańcuchów dostaw i czym się kończy ich zrywanie. W rzeczywistości wcale nie jest wszystko jedno, czym, w jaki sposób, gdzie i którądy produkty, komponenty są transportowane.

Okazało się też, że czasem blokada transportu może być czymś absolutnie kluczowym, oznacza być albo nie być dla gospodarki i dla państwa. Wyszliśmy dzięki temu z pięknego snu zglobalizowanego świata, z przekonania, że taki jest naturalny i niezachwiany porządek rzeczy. Tymczasem opierał się on na pew-

Wpływowi w branży TSL

nym systemie ładu światowego, za którym gdzieś w tle stała US Army, a zwłaszcza US Navy. Teraz, przez zdarzenia losowe, jak pandemia, albo przez konkretnych aktorów na arenie międzynarodowej ten porządek jest kontestowany.

Wcześniej pojawiały się np. głosy, że marynarka wojenna jest Polsce niepotrzebna. Teraz, kiedy widzimy, że punkt ciężkości polskiej gospodarki jest na morzu, że surowce energetyczne sprowadzamy drogami morskimi, wiemy, że bez marynarki wojennej i specjalistycznych jednostek nie uda się zabezpieczyć np. Baltic Pipe przed aktami sabotażu. Zabezpieczenie transportu, logistyki to dziś kwestie absolutnie kluczowe.

Gdzie pan się widzi po zakończeniu kadencji?

Jestem politykiem, więc moja kariera zależy od wielu czynników ode mnie niezależnych, a zwłaszcza werdyktu wyborców. Wszystko poza tym można przesunąć w kategorię marzeń. Z tych bardziej realnych i związanych z programem CPK mogę wymie-

Wpływowi w branży TSL

nić zakończenie budowy lotniska i pierwszych odcinków KDP w 2027 roku, potem kilka miesięcy na testy i certyfikację i w 2028 otwarciu komercyjnym. To harmonogram niezwykle ambitny i obciążony całym szeregiem ryzyk, ale na razie się w nim mieścimy.


W szerszej perspektywie bardzo wiele zależy od tego, jak skończy się wojna w Ukrainie. Na razie można być ostrożnym optymistą. Jeśli Rosja poniesie klęskę, czego jej serdecznie życzę, Polskę ustawi to w pozycji fenomenalnej – podobnej roku 1918, kiedy wszystkie państwa zaborcze naraz przegrały wojnę. Klęska Rosji od razu osłabi też Niemcy, które na dobrych stosunkach z Rosją lewarowały swój projekt geopolityczny.

*Daje to Polsce ogromne szanse ekspansji gospodarczej, również w **OBSZARZE TRANSPORTOWYM.***

Mamy szansę stać się hubem, punktem ciężenia, nie tylko w sensie pozycji na mapie, ale również kon-

Wpływowi w branży TSL

strukcji systemu transportowego w Europie Środkowo-Wschodniej i kierunku najważniejszych przepływów. Do takiej roli predestynuje nas geografia, ale samo położenie nie wystarczy, trzeba je uzupełnić infrastrukturą o odpowiednim układzie i jakości. Spowoduje to, że firmy np. amerykańskie, japońskie czy koreańskie, jeśli będą chciały wejść z inwestycjami do tego regionu, jako domyślne centrum umiejscowienia centrum logistycznego, fabryki, centrali spółki zależnej etc., rozważą środkową Polskę – da im to najlepsze pole do ekspansji. To byłby dodatkowy silnik napędowy rozwoju polskiej gospodarki.

CPK jest głównym czynnikiem zmiany jakościowej polskiego transportu – to system zaprojektowany z punktu widzenia naszego interesu społecznego i gospodarczego. Bardzo chciałbym, żeby było mi dane zobaczyć ten system w działaniu. 

Wpływowi w branży TSL

*Krzysztof
Mamiński,
prezes zarządu
PKP S.A.*



HOLDING GRUPY PKP: MOCNY EUROPEJSKI GRACZ

Fot. Materiały prasowe

Wpływowi w branży TSL

*W 2022 r. dobiegł końca kilkuletni proces strukturalnej transformacji Polskich Kolei Państwowych. **HOLDING GRUPY PKP TO KONGLOMERAT 18 PODMIOTÓW, W TYM NARODOWEGO PRZEWOŹNIKA PASAŻERSKIEGO PKP INTERCITY S.A. I TOWAROWEGO PKP CARGO S.A.,** nadzorowanych przez spółkę wiodącą, Polskie Koleje Państwowe S.A.*

*Tekst: **Konrad Lichoń***

Holding Grupy PKP został powołany w sierpniu br. Informację tę ogłoszono też oficjalnie w trakcie wrześniowego Forum Ekonomicznego w Karpaczu. W skład Holdingu Grupy PKP wchodzi spółki bezpośrednio i pośrednio zależne od PKP. W pierwszej grupie – oprócz wspomnianych PKP Intercity i PKP CARGO – są także PKP Informatyka, PKP Linia Hutnicza Szerokotoro-

Wpływowi w branży TSL

wa, PKP Szybka Kolej Miejska w Trójmieście, PKP TELKOL, Xcity Investment, CS Natura Tour oraz Kolejowe Zakłady Łączności. Osiem przedsiębiorstw zależnych pośrednio to PKP Intercity Remtrak, WARS, PKP CARGO Terminale, PKP CARGOTABOR, PKP CARGO SERVICE, PKP CARGO CONNECT, CARGOSPED Terminal Braniewo oraz Transgaz.

Symbolicznym zwieńczeniem kilkuletniego procesu transformacji było podpisanie przez wszystkie spółki tworzące nową strukturę Karty Holdingu Grupy PKP. Holding ma charakter otwarty, co znaczy, że w dalszej perspektywie mogą do niego przystępować kolejne przedsiębiorstwa. Członkiem Grupy PKP może zostać każdy podmiot, prowadzący działalność na rzecz podstawowej działalności Grupy PKP.

– Utworzenie holdingu Grupy PKP to olbrzymi sukces i ukoronowanie naszych wieloletnich starań. Dzięki jego powołaniu jako Grupa PKP będziemy w stanie działać jeszcze sprawniej, pogłębiając

Wpływowi w branży TSL

dotychczasową współpracę pomiędzy spółkami i wprowadzając ją na całkowicie nowy poziom – mówi Krzysztof Mamiński, prezes zarządu PKP S.A.

*Na utworzeniu **HOLDINGU GRUPY PKP** mają w pierwszej kolejności skorzystać klienci kolei, zarówno pasażerowie, jak i partnerzy biznesowi.*

Nowa struktura zapewni standaryzację świadczonych usług i optymalizację oferty. Dla samej spółki nowa struktura przekłada się natomiast na silniejszą pozycję na rynku przewozów krajowych, a także na większą atrakcyjność jako partnera na arenie międzynarodowej.

– Powołanie holdingu sprawi, że polska kolej będzie jeszcze bardziej konkurencyjna w kontekście otwarcia rynku przewozów kolejowych, a także lepiej zarządzana. Umożliwi to jej dynamiczny rozwój, wzmocni potencjał biznesowy, a w konsekwencji

Wpływowi w branży TSL

wpływie pozytywnie na wiele obszarów jej działania, w tym między innymi na dalszy rozwój usług w segmencie pasażerskim – podkreśla prezes Mamiński.

Transformacja, modernizacja, inwestycje

Działania transformacyjne prowadzone przez PKP S.A. obejmują też największy w historii program modernizacji dworców kolejowych. Spółka do końca 2023 r. wyda na ten cel łącznie ponad 2 mld zł. W efekcie Programu Inwestycji Dworcowych łącznie prawie 200 obiektów ma zostać zmodernizowanych lub wybudowanych od podstaw w miejscu wcześniejszych, niefunkcjonalnych.

Spółka planuje też zagospodarowanie części posiadanych nieruchomości (a to jeden z największych zasobów w Polsce) na potrzeby działalności logistycznej. Na gruntach PKP S.A. mają powstać terminale intermodalne, czyli takie, które przystosowane są do obsługi przewozu ładunków wykorzystujących więcej niż jeden środek transportu. Jeden z nich ma

Wpływowi w branży TSL

zostać zlokalizowany w Emilianowie koło Bydgoszczy. Drugi, Centralny Terminal Multimodalny w Zduńskiej Woli Karsznicach, ma obsługiwać ruch towarowy między państwami Trójmorza (Adriatyk-Bałtyk-Morze Czarne) i ładunków transportowanych z krajów azjatyckich. Lokalizacja ta ma strategiczne znaczenie z uwagi na krzyżowanie się w tym miejscu międzynarodowych szlaków handlowych północ-południe i wschód-zachód.

W zakresie inwestycji w sektorze przewozów pasażerskich spółka zależna PKP, PKP Intercity, chce do 2030 roku przeznaczyć 27 mld zł na nowoczesny tabor kolejowy oraz przyjazne środowisku stacje postojowe.

Wzrost międzynarodowego znaczenia PKP

Krzysztof Mamiński, oprócz funkcji prezesa zarządu PKP SA, od lipca 2021 r. piastuje stanowisko Przewodniczącego Międzynarodowego Związku Kolei (UIC), największej organizacji kolejowej na świecie,

Wpływowi w branży TSL

a od września tego samego roku – także funkcję wiceprzewodniczącego Wspólnoty Europejskich Kolei i Zarządców Infrastruktury (CER).

W obu organizacjach ważną rolę odgrywa temat aktualnej sytuacji sektora kolejowego w Europie, ze szczególnym uwzględnieniem kryzysu i wojny w Ukrainie. Rola PKP w realizacji wsparcia dla Kolei Ukraińskich jest niezmiernie istotna i doceniana przez wszystkich graczy kolejowych.

*Grupa PKP od początku wojny bierze bowiem czynny udział w **DZIAŁANIACH POMOCOWYCH** na rzecz obywateli Ukrainy.*

Współorganizowała m.in. pomoc rzeczową i humanitarną, zapewniła bezpłatne przejazdy swoimi pociągami, udostępniła na dworcach kolejowych powierzchnię na potrzeby organizacji punktów pomocowych dla uchodźców.

Wpływowi w branży TSL


Na targach transportu szynowego Innotrans, które odbyły się we wrześniu br. w Berlinie, PKP zawarły z Kolejami Ukraińskimi porozumienie o rozwoju, kontynuacji i zacieśnieniu współpracy. Na wspólnej konferencji prasowej podpisali je Krzysztof Mamiński i Ołeksander Kamyszyn, prezes zarządu „Ukrzaliznycia”.

– Zbrodnicza agresja Rosji na Ukrainę postawiła w trudnej sytuacji nie tylko ukraiński naród, ale także nas. Musieliśmy znaleźć nowe rozwiązania, żeby odnaleźć się w nowej rzeczywistości. Kolej ukraińska zdaje ten trudny egzamin, ale również kolej polska zdaje egzamin z solidarności – powiedział wówczas Krzysztof Mamiński.

We wspólnym oświadczeniu Polskie Koleje Państwowe i Koleje Ukraińskie wyraziły zainteresowanie kontynuowaniem współpracy na rzecz rozwoju systemów transportu kolejowego w obu krajach, jako ważnego elementu systemu transportowego Europy.

Wpływowi w branży TSL

Współpraca przewiduje wzmocnienie i rozwój transportu towarów, logistyki kolejowej, centrów logistycznych i granicznych punktów przeładunkowych, jak również wprowadzanie usprawnień w przewozach towarów pomiędzy różnymi systemami linii kolejowych.

Co ważne, działania na rzecz dotkniętej wojną Ukrainy i jej obywateli są i będą kontynuowane. Grupa PKP wraz z ukraińskim partnerem przygotowuje się do powołania spółki spedycyjnej w formule joint venture. – Celem tego projektu są szeroko zakrojone działania spedycyjne, czyli zarówno ustalenie łańcucha dostaw, jak i dostarczenie towarów do docelowych odbiorców. Głęboko wierzę w sukces tego przedsięwzięcia, ponieważ Grupa PKP ma duże doświadczenie w branży logistycznej – przekonuje prezes Mamiński. 



POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE
Spółka Akcyjna



NIERUCHOMOŚCI
na wynajem i na sprzedaż



www.pkp.pl

Wpływowi w branży TSL



*Magdalena
Magnuszewska,
prezes Grupy
Inelo*

GRUPA INELO: OD START-UPU PO 14 TYS. KLIENTÓW W EUROPIE

Fot. Tomasz Sagan

Wpływowi w branży TSL

– Nie ma w Polsce drugiej firmy, która ma tak różnorodną ofertę jak nasza. Poprzez połączenie telematyki, rozliczania czasu pracy kierowców i uzupełnienie tego o system klasy TMS, **STWORZYLIŚMY KATEGORIĘ, W KTÓREJ JESTEŚMY NAJWIĘKSI, I TO NAM DAJE PRZEWAGĘ.** Wierzę, że dalej będziemy budować przewagę, bo do tej pory udawało nam się rosnać szybciej niż rynek – **MÓWI MAGDALENA MAGNUSZEWSKA, PREZES GRUPY INELO.** Firma z Bielska-Białej dostarcza oprogramowanie 14 tysiącom firm transportowych i logistycznych.

Rozmawiał: **Jan Matura**

Korzenie firmy Inelo, która z czasem rozrosła się w Grupę Inelo, sięgają 2002 roku. Początkowo zatrudniała kilka osób, dziś ponad pół tysiąca pracowników obsługuje 14 000 klientów w 16 europejskich rynkach.

Wpływowi w branży TSL

Inelo zaczęło jako klasyczny start-up, który wykorzystał technologię do obsługi transportu, a dokładniej – do rozliczania czasu pracy kierowców. Już dwie dekady temu było duże zapotrzebowanie na profesjonalne usługi w tym obszarze. Przepisy dotyczące rozliczania czasu pracy kierowców znajdują się na przecięciu przepisów unijnych i krajowych.

*Regulacje w poszczególnych krajach oraz na szczeblu unijnym zmieniają się na tyle często, że reagowanie na zmiany i dostosowanie się do nich jest **PRAWDZIwą SZTUKĄ.***

U nas 18 ekspertów zajmuje się śledzeniem nowelizacji i uwzględnianiem zmian w systemach.

Gdy weźmiemy pod uwagę, że 94 proc. firm transportowych w krajach Europy Centralnej i Wschodniej to małe przedsiębiorstwa, zatrudniające do pię-

Wpływowi w branży TSL

ciu kierowców, staje się jasne, że nie są w stanie samodzielnie kontrolować zmian przepisów i dostosowywać się do nich. Potrzebują wsparcia ze strony profesjonalnych firm – i właśnie z tej potrzeby 20 lat temu wyrosło Inelo.

Jakie były „kamienie milowe” w historii rozwoju firmy?

W 2006 i 2007 roku firma wygrała przetargi na dostarczenie systemów dla dwóch głównych europejskich inspekcji drogowych: polskiej Inspekcji Transportu Ruchu Drogowego i niemieckiej BAG. To, że inspekcje kontrolujące transport na dwóch największych rynkach transportowych Europy wybrały system dostarczony przez istniejącą od zaledwie kilku lat firmę, było dla nas dużym wyróżnieniem.

Z czasem rozwinęliśmy działalność usługową. Kierowaliśmy się przekonaniem, że małe firmy, które stanowią większość polskiego transportu, potrzebują nie tylko wsparcia w zakresie rozliczania czasu pracy kierowców, ale pełnego serwisu. W 2007 roku

Wpływowi w branży TSL

powstało Ogólnopolskie Centrum Rozliczania Kierowców, które oferowało kompleksową usługę analizy i rozliczania czasu pracy kierowców. Początkowo był to osobny dział, ale z czasem rozrósł się do takich rozmiarów, że został wyodrębniony jako spółka. Aktualnie OCRK jest częścią oferty Grupy Inelo.

Kolejny ważny etap w rozwoju Grupy Inelo miał miejsce w 2018 roku, kiedy w grupę zainwestował fundusz private equity – Innova Capital, co pozwoliło Inelo wyraźnie przyspieszyć i realizować kolejne cele.

Pod koniec października 2022 roku Grupa Inelo pozyskała nowego inwestora. Jest nim Grupa Eurowag, dostawca rozwiązań technologicznych i finansowych dla branży transportowej, która nabyła 100 proc. jej udziałów. Eurowag to potężny gracz: posiada 18 biur w Europie i na Bliskim Wschodzie oraz bazę 15 000 klientów. Oferuje m.in. produkty i usługi oparte na nowoczesnych technologiach cyfrowych, metodach płatności za paliwo, ładowaniu pojazdów

Wpływowi w branży TSL

elektrycznych, opłatach drogowych czy telematyce i nawigacji.

To prawda. Eurowag to poważny partner, który ma wizję rozwoju podobną do Inelo: chce udoskonalać zintegrowane rozwiązania dla firm transportowych. Eurowag wyszedł z płatności i kart paliwowych, my – z rozliczania czasu pracy i telematyki, ale jest to ciekawe połączenie i liczę na to, że udział w dużej międzynarodowej grupie przyspieszy promocję naszych rozwiązań na rynku europejskim. Dzięki nawiązaniu bliskiej współpracy z Eurowag zyskujemy ogromną platformę, dzięki której będziemy mogli rozwijać nasze produkty. To jedna z największych transakcji na rynku w tym roku i jestem dumna, że Inelo zostało dostrzeżone przez inwestora.

Dziś Grupa zatrudnia 650 pracowników. Czy wszyscy oni wykonują pracę w siedzibie Grupy w Bielsku-Białej?

Stosunkowo wcześniej zmierzyliśmy się z faktem, że jeśli chcemy rozwijać markę, inwestować w cyfro-

Wpływowi w branży TSL

wą komunikację za granicą, to nie jesteśmy w stanie robić tego z hubu, jakim jest Bielsko-Biała, dlatego w pewnych obszarach otworzyliśmy się na pracę hybrydową, zanim stało się to codziennością w wielu firmach. Niektórzy pracownicy mieszkają na co dzień w zupełnie innych częściach Polski i spotykamy się z nimi przy okazji szkoleń czy spotkań integracyjnych. Dzięki temu, że odważyliśmy się na pracę hybrydową w czasie, gdy była ona czymś niespotykanym, mogliśmy uzupełnić kompetencje, których szukaliśmy na rynku.

Na który z dwóch modeli rozwoju postawiliście: organiczny czy przejęcia?

Oba te kierunki uzupełniają się. W pierwszej kolejności rozwijaliśmy produkty: zaczęliśmy od wspomnianych systemów rozliczania i analizy czasu pracy kierowców, z czasem weszły rozwiązania telematyczne, jeszcze później zaczęliśmy intensywnie kupować brakujące elementy naszej oferty produktowej. W tym kontekście szczególnie ważne było dokupie-

Wpływowi w branży TSL

nie oprogramowania TMS, które domknęło naszą wizję one-stop-shop, czyli koncepcję, zgodnie z którą

*„nasi klienci mogą zrealizować wszystkie podstawowe dla firmy transportowej procesy **W JEDNYM MIEJSCU.***

Na pewnym etapie zaczęliśmy także rozwijać się przez akwizycję, by pojawić się na innych rynkach. Doszliśmy do przekonania, że najszybszym sposobem, aby w krótkim czasie zbudować dużą skalę działalności za granicą, jest kupienie lidera tego rynku. Wybraliśmy słoweńską spółkę telematyczną CVS Mobile i jednym ruchem weszliśmy na 10 nowych rynków.

Nasza strategia co do dalszego rozwoju zakłada, że będziemy powielać to, co udało się nam w Polsce, czyli będziemy otaczać firmy transportowe kompletnym pakietem usług. Trendem w sektorze transportowym jest digitalizacja i automatyzacja. Firmy

Wpływowi w branży TSL

odchodzą od papieru i chcą, by technologia coraz bardziej wspierała je w podejmowaniu decyzji. I my to właśnie proponujemy.

W ilu samochodach ciężarowych jest obecnie zainstalowane oprogramowanie pochodzące od Inelo?

Nasze rozwiązania telematyczne zainstalowane są w blisko 90 tys. samochodów. Są to oparte na GPS systemy służące do monitorowania i nawigacji. Montowane są w pojazdach floty ciężkiej, a sygnały są wysyłane do centralnego panelu, dzięki czemu spedytorzy w czasie rzeczywistym widzą położenie ciężarówki i parametry techniczne, planując tym samym w prosty sposób pracę kierowców.

Rozliczamy czas pracy 160 tys. kierowców. Wspomniałam również o ofercie TMS, która pozwala optymalizować zlecenia i wyceniać je, co wpływa na rachunek rentowności w firmie transportowej, ale też optymalizację wykorzystania aktywów, czyli pojazdów.

Wpływowi w branży TSL

Nie ma w Europie drugiej firmy, która ma tak różnorodną ofertę jak nasza.

*„Dzięki połączeniu telematyki, czasu pracy kierowców i uzupełnieniu tego o system TMS stworzyliśmy kategorię, w której **JESTEŚMY NAJWIĘKSI** i to nam daje przewagę.*

Nasza oferta oparta na zintegrowanej technologii jest trudna dla konkurentów do zreplikowania. Wierzę, że dalej będziemy budować i utrzymywać przewagę, bo do tej pory udawało nam się rosnać szybciej niż rynek.

To nie był łatwy rok dla branży transportowej. Z początkiem roku zaczął obowiązywać pakiet mobilności, w lutym wystrzeliły ceny paliw i nie zapowiada się, by miały wrócić do poziomu sprzed wojny...

Pakiet mobilności wywołał ogromne zamieszanie. Przepisy europejskie powstały z odpowiednim

Wpływowi w branży TSL

wyprzedzeniem, ale problemem były polskie przepisy wykonawcze, na które czekaliśmy bardzo długo. Wiedzieliśmy, jaki ma być kształt polskiej ustawy, ale z ostateczną regulacją przewoźnicy mogli zapoznać się krótko przed jej wejściem w życie. Mam poczucie, że my, jako Grupa Inelo, wzięliśmy na siebie rolę edukatorów. Przeprowadziliśmy szereg webinarów, w których wyjaśnialiśmy branży, jak należy przygotować się do nowych obowiązków i co zmieni pakiet mobilności. Firmy transportowe też nie czekały z założonymi rękami. Dostarczyliśmy im narzędzia, ale to ich zadaniem było przeprowadzenie działań związanych z dostosowaniem procesów wewnętrznych.

Zawsze jestem pod wrażeniem tego, jak branża transportowa dostosowuje się do takich szokowych zmian. Nie potwierdziły się czarne scenariusze, które przewidywały, że firmy masowo będą padać, choć faktem jest, że wzrosły ceny frachtu. Skoro w górę poszły koszty wynagrodzenia kierowców, to koszty usług także musiały zdrożeć.

Wpływowi w branży TSL


Z perspektywy czasu myślę, że duże firmy z większą świadomością podeszły do tego procesu i były do niego lepiej przygotowane. Zauważyliśmy, że w obliczu zmian spowodowanych pakietem mniejsze firmy łączyły się w większe grupy, by trochę łatwiej przez to przejść.

Pakiet mobilności nie okazał się tak straszny, jak niektórzy wieszczili. Co teraz jest największym zagrożeniem dla firm?

Z pewnością to wzrost kosztów – pakiet mobilności wywindował ceny, a w lutym rozpoczął się konflikt w Ukrainie, który dla firm transportowych oznaczał problemy dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, firmy obsługujące rynek wschodni straciły zlecenia, a po drugie pojawiły się obawy, czy w obliczu konfliktu setki kierowców z Ukrainy nie rzucą pracy, by przyłączyć się do walk w swoim kraju. Szacuje się, że około 20 proc. kierowców jeżdżących dla polskich firm transportowych pochodzi z Ukrainy, w mniejszym stopniu – z Białorusi.

Wpływowi w branży TSL

Branża transportowa chronicznie cierpi na brak kierowców. Można zakładać, że od ręki zatrudnienie znalazłoby 200 tys. kierowców. Gdyby więc z dnia na dzień z pracy odeszła choćby połowa kierowców z Ukrainy, sytuacja byłaby bardzo trudna. Na szczęście ten scenariusz się nie zmateriałizował.

Teraz największym ryzykiem są utrzymujące się na wysokim poziomie koszty paliw. Odpowiedzią jest realizowany przez nas projekt badawczo-rozwojowy, który polega na opracowaniu algorytmu, mającego dostarczać dane z dwóch obszarów: eco-drivingu i funkcji szacowania czasu dojazdu ETA. To pozwoli nie tylko zredukować koszty przewoźników, ale również ograniczyć emisję śladu węglowego w transporcie. 

Wpływowi w branży TSL

*Robert Samczyk,
dyrektor
zarządzający
MS INDUSTRY*



POLSKA FIRMA GIGANTEM NA EUROPEJSKIM RYNKU

Wpływowi w branży TSL

*MS INDUSTRY to ekspert w dziedzinie relokacji maszyn. **POLSKIEJ FIRMIE UDAŁO SIĘ PODBIĆ NIE TYLKO RODZIMY, ALE I ZAGRANICZNY RYNEK** dzięki przemyślanej strategii biznesowej i załodze składającej się z wysokiej klasy specjalistów. Jak to możliwe, że w czasie pandemii udało się stworzyć firmę, która jest rozpoznawalna w Niemczech, Holandii czy Czechach i nagradzana za swoją innowacyjność? **O TYM OPOWIADA ROBERT SAMCZYK**, dyrektor zarządzający MS INDUSTRY.*

Rozmawiał: **Marek Luster**

Polscy przedsiębiorcy napotykali liczne trudności w czasie pandemii. Pana firma rozpoczynała w tym czasie działalność i osiągnęła sukces. W jaki sposób udało się to osiągnąć?

Wpływowi w branży TSL

Ruszyliśmy w połowie pandemii i początki były niepewne. Zdecydowałem się na rozpoczęcie własnej działalności dlatego, że miałem w swoim otoczeniu osoby, które chciały podjąć się tego wyzwania razem ze mną. Znaliśmy się od lat i ufałem im – to specjaliście w wielu dziedzinach, co bardzo mi pomogło zdobyć się na ten krok. Mieliśmy wiele szczęścia, ponieważ był to bardzo dobry czas dla naszej branży. Przemysł mimo wszystko się rozwijał. Branże: AGD, RTV, tekturnicza czy plastikowa rozwijały się dość dynamicznie, więc czas nam sprzyjał. Nie bez znaczenia był fakt, że mieliśmy już wcześniej rozwiniętą sieć kontaktów, a więc na nasz sukces złożyło się kilka elementów.

Jak jest teraz? Czy udało się przez dwa lata rozwinąć firmę, zwiększyć liczbę pracowników, wprowadzić nowe rozwiązania technologiczne?

Po zaledwie dwóch latach działalności jesteśmy najlepiej wyposażoną firmą w branży, jeśli chodzi o polski rynek, i jedną z nowocześniejszych w Euro-

Wpływowi w branży TSL

pie. Mamy sprzęt, którego na Starym Kontynencie jest zaledwie kilka sztuk. Mogę wręcz zaryzykować stwierdzenie, że

„*jesteśmy **BARDZIEJ ROZPOZNAWALNĄ MARKĄ** za granicą niż w Polsce. Wiele usług świadczymy na rynku niemieckim, holenderskim, belgijskim, czeskim, włoskim.*

Lada moment chcemy też nawiązać współpracę z Litwą. Co do pracowników, sukcesywnie zwiększaliśmy zatrudnienie. Dziś pracuje na stałe 30 osób i jestem dumny, że przez ten cały czas epidemii COVID-19 nikt od nas nie odszedł.

Niezwykle trudno przebić się polskim firmom na zachodnich rynkach.

To prawda, ale udało nam się zdobyć już wcześniej renomę w branży. Znaliśmy klientów, z którymi dziś współpracujemy, więc nie musieliśmy zaczynać od

Wpływowi w branży TSL

zera i budować zaufania. Nasi pracownicy słyną z tego, że działają szybko, sprawnie i przede wszystkim bezpiecznie. Najważniejszym czynnikiem, który wpływa na sukces naszej firmy, są ludzie, którzy z nami pracują. Chociaż wcześniej nawiązałem wiele relacji biznesowych nie udałooby mi się nic zdziałać, gdyby nie moi współpracownicy – doskonały zespół operatorów, mechaników, elektryków. W branży przemysłowej niezwykle cennym czynnikiem jest czas i rzetelność. To powoduje, że klienci do nas wracają.

Ważny jest też dobry klimat w firmie, poczucie wsparcia ze strony przełożonych.

Działamy jak firma rodzinna, jest nam dzięki temu łatwiej utrzymywać dobre, niekorporacyjne relacje z pracownikami. Często mówią, że są dumni z tego, że pracują u nas – sprzęt, na którym pracują, jest na skalę kraju unikatem. Przychodząc do klienta, wjeżdżając nimi do hali, mają satysfakcję, że pracują na maszynach, których żadna inna firma nie posiada. Mówię o żurawiach elektrycznych sterowanych pilotem, suw-

Wpływowi w branży TSL

nica służąca do przemieszczania ładunków o wadze do 1100 ton jest jedna w kraju, a w Europie jest ich zaledwie kilka. W praktyce mogą pracować szybciej i bezpieczniej, co jest o tyle ważne, że praca, jaką wykonują, jest obarczona sporym ryzykiem ewentualnego wypadku. To wszystko wpływa na komfort pracy.

Wasza firma świadczy kompleksowe usługi z zakresu montażu, demontażu, relokacji instalacji linii produkcyjnych w zakładach przemysłowych. Proszę powiedzieć coś więcej na temat wykorzystywanych przez was technologii.

Branża relokacji maszyn to niszowa branża w Polsce, co więcej – w tej niszy znaleźliśmy swoją niszę.

*Wykonujemy usługi, których konkurencja **NIE JEST W STANIE WYKONAĆ**. Przenosimy maszyny, które są bardzo duże, ciężkie lub można je zmontować na niewielkich powierzchniach.*

Wpływowi w branży TSL

Do tego używamy specjalistycznego sprzętu. Praktycznie $\frac{3}{4}$ sprzętu, który posiadamy, jest w pełni elektryczne, zdalnie sterowane. Idziemy z duchem czasu i ekologii.

Zakup specjalistycznego sprzętu i wykorzystywanie nowoczesnych technologii z reguły wymaga ogromnych nakładów finansowych. Jak udało się pozyskać kapitał na zakup wspomnianych przez pana maszyn, o których konkurencyjne firmy w Polsce mogłyby jedynie zamarzyć?

Pierwsze kontrakty, które przyniosły nam zastrzyk finansowy, zawierałyśmy w Niemczech. Zarobione pieniądze od razu zainwestowaliśmy w sprzęt. Przez półtora roku nie wydawaliśmy żadnych pieniędzy na inne cele. To przyniosło efekt. Dzięki temu, że oparliśmy nasz model biznesowy na usługach, które są skomplikowane i trudno dostępne na rynku – wiele zyskaliśmy. Większość firm nie chce kupować drogiego sprzętu, my zaryzykowaliśmy. Nie chcieliśmy inwestować w stare i uży-

Wpływowi w branży TSL

wane maszyny, ponieważ to pozorna oszczędność. Na dłuższą metę to po prostu mija się z celem i nie przynosi korzyści.

Tu warto nadmienić, że nie jesteśmy firmą, która wynajmuje sprzęt do konkretnych usług, tylko świadczymy usługi za pośrednictwem własnego sprzętu. To różnica, ponieważ marża i końcowy zysk są zupełnie inne. Poza tym, jak już mówiłem, ogromną rolę odgrywa nasz zespół – dzięki temu, że większość pracy udaje im się wykonać przed czasem, można wcześniej wykonać kolejną usługę, co finalnie przekłada się na zwiększenie zysku. My z kolei możemy się za to odwdzięczyć w postaci premii czy też elastycznej współpracy – pracownicy mają dowolność w konfigurowaniu i wyborze sprzętu, na którym pracują – zarówno jeśli chodzi o elektronarzędzia, jak i sprzęt hydrauliczny czy maszyny do relokacji.

Renoma przekłada się na nagrody i wyróżnienia jakie otrzymujecie na rynku?

Wpływowi w branży TSL

Jesteśmy wyróżniani za innowacyjność, konkurencyjność, zarządzanie. Dostaliśmy też nagrodę za debiut roku. Ogromnie się cieszymy z naszej unikatowości na rynku. Ostatnio jeden z dyrektorów pewnej firmy holenderskiej powiedział mi, że jesteśmy ewenementem na skalę europejską. Może trudno w to uwierzyć, ale firmy, które są po 20 lat na rynku, nie są nawet na zbliżonym poziomie, jeśli chodzi o sprzęt, usługi, fachowców jak my, po zaledwie 2,5 roku.

Jakie wyzwania stoją przed MS INDUSTRY?

Nie spodziewałem się, że zajdziemy tak daleko w tak krótkim czasie. Dziesięcioletni plan, jaki stworzyłem, początkowo nie zakładał tego, co udało nam się osiągnąć po niespełna trzech latach obecności na rynku. Obecnie toczymy rozmowy z dużym niemieckim producentem maszyn w sprawie wyłączności montowania ich urządzeń w całej Europie. W planach mamy zakup nowoczesnych sprzętów, których w Polsce jeszcze nie ma. To



Wpływowi w branży TSL

pozwole nam ponownie wyprzedzić konkurencję
o kilka kroków. 

Wpływowi w branży TSL



MAREK CHRANIUK, PKP INTERCITY: JESTEŚMY W ŚWIETNEJ FORMIE!

Fot. Materiały prasowe

Wpływowi w branży TSL

MAREK CHRANIUK, PREZES ZARZĄDU PKP INTERCITY, ZDRADZA NAM PLANY ROZWOJU SPÓŁKI *i dzieli się ostatnimi osiągnięciami. W przyszłość patrzy z optymizmem. Na pytanie o to, kiedy pojawi się jakieś światełko w tunelu i będziemy mogli powiedzieć, że gospodarka wraca na właściwe tory, odpowiada: — W przypadku PKP Intercity wydaje się, że to światełko już się pojawiło.*

Rozmawiał: **Jan Matura**

PKP Intercity wycofa się z wagonów z ośmioma miejscami w przedziale i otwieranymi oknami, jeżdżącymi jeszcze dziś w składach TLK. Co skłoniło do tej decyzji?

Dzięki intensywnym i systematycznym zakupom i modernizacjom taboru, które prowadzimy w ramach strategii inwestycyjnej „PKP Intercity –

Wpływowi w branży TSL

Kolej Dużych Inwestycji” możemy podnosić komfort i jakość przejazdów. Kolejne pociągi kategorii TLK mogą być kategoryzowane jako InterCity (IC). W ciągu ostatnich lat systematycznie zwiększa się liczba połączeń IC, a zmniejsza TLK.

Co to oznacza w praktyce dla klientów?

Dla podróżnych oznacza to nowszy i bardziej komfortowy tabor, który stanowi podstawę udanej podróży i satysfakcji klienta. Stosujemy wiele rozwiązań, które poprawiają komfort podróży.

„*Standardem we wszystkich pociągach staje się dostęp do Wi-Fi, gniazdka elektryczne, klimatyzacja i inne udogodnienia. Na początku listopada zaprezentowaliśmy nową koncepcję **DESIGNU TABORU.***

W perspektywie kilku lat na polskich torach pojawią się wagony i składy zupełnie inne od tych

Wpływowi w branży TSL

znanych obecnie. Wprowadzą nowe standardy i wytyczą innowacyjne kierunki projektowania taboru w Polsce w warstwie wizualnej i projektowej.

Spółka planuje do końca przyszłego roku odebrać wszystkie 12 elektrycznych pociągów typu Flirt z wartego ponad 1 mld zł kontraktu. W październiku natomiast miały ruszyć na trasy dwa pierwsze odebrane pociągi. Czy ruszyły?

Zakończenie odbiorów wszystkich pojazdów z siedleckiej fabryki Stadler zaplanowane jest na trzeci kwartał przyszłego roku. Pierwsze dwa z 12 elektrycznych zespołów trakcyjnych Flirt wyruszyły na tory 28 października i obsługują relacje pomiędzy Krakowem, Olsztynem i Łodzią.

Jakie korzyści zapewnią nowe pociągi zarówno spółce, jak i klientom?

Pasażerowie zyskali wygodne podróże – jeden pojazd oferuje ponad 350 miejsc siedzących, jest to 60 miejsc w pierwszej klasie i 294 w drugiej. PKP

Wpływowi w branży TSL

Intercity zyska zadowolonych klientów, a od strony operacyjnej istotna jest dla nas możliwość łączenia nowych Flirtów z podobnymi pojazdami, które posiadamy od 2015 roku. Flirty to tabor nieawaryjny i wysokiej jakości, który jest również lubiany przez pasażerów.

Jak pociągi Flirt wpisują się w strategię zrównoważonego rozwoju, o którą dba obecnie tak wiele organizacji? Czy są przyjazne dla środowiska?

Jednostki Flirt zostały zaprojektowane z myślą o środowisku. W ich przypadku można powiedzieć, że ekologiczność pojazdów jest dwutorowa. Po pierwsze, producent zdecydował się na użycie ekologicznych, podlegających recyklingowi materiałów. Ten „drugi tor” to zastosowanie systemów odzyskiwania energii elektrycznej. Prąd wygenerowany podczas hamowania pociągu oddawany jest do sieci trakcyjnej. Ekologia jest ważnym czynnikiem decyzyjnym w spółce, więc wszystkie decyzje podejmowane są z myślą o redukcji wpływu na środowisko.

Wpływowi w branży TSL

Jak oceniliby pan kondycję, w której aktualnie znajduje się PKP Intercity?

Bieżący rok to dla spółki bardzo intensywny czas. Z początkiem roku zaangażowaliśmy się w pomoc Ukrainie, zapewniając transport uchodźcom w bezpieczne miejsce. Po wiosnie płynnie nadeszły rekordowe pod względem liczby przewiezionych pasażerów wakacje. Od czerwca do końca sierpnia przewieźliśmy 18,5 mln pasażerów.

Dokonaliśmy też wielu zmian w PKP Intercity. Intensywnie pracowaliśmy nad ofertą – dzięki temu w maju wprowadziliśmy ofertę Promo do kategorii IC oraz TLK, co ujednociliło ofertę biletową z kategoriami ekspresowymi. Niecałe dwa miesiące później, z początkiem lipca, rozpoczęła funkcjonowanie oferta Taniej z Bliskimi, która pozwala obniżyć koszty biletów na przejazdy pociągami IC i TLK o 30 proc. grupom od 2 do 6 osób. Obie zmiany zostały pozytywnie przyjęte, a Taniej z Bliskimi stało się prawdziwym hitem sprzedażowym.

Wpływowi w branży TSL

Czyli, inaczej mówiąc, kondycja jest dobra?

W ciągu 3 miesięcy sprzedaliśmy ponad 970 tys. biletów, z których skorzystało ponad 2,4 mln podróżnych. Powoli zbliżamy się do końca roku, a już teraz wiemy, że pierwsze trzy kwartały zakończyliśmy z wynikiem 43,5 mln przewiezionych pasażerów. Dla porównania w całym 2019, czyli ostatnim przed pandemią roku, PKP Intercity przewiozło blisko 49 mln pasażerów. Nasze prognozy pokazują, że przebijemy ten wynik.

Cieszymy się z zainteresowania naszymi usługami, co motywuje nas do dalszej pracy w ich rozwijaniu i ulepszaniu. Przed nami jeszcze wiele projektów, zmian i wyzwań. Co istotne, mamy opracowany długofalowy plan rozwoju, a każdy kolejny krok przybliża nas do jego realizacji.

Czy strategia rozwoju na najbliższe lata zakłada rozwój zrównoważony, z poszanowaniem środowiska i klimatu?

Wpływowi w branży TSL

PKP Intercity ma ambicję stać się pierwszym polskim przewoźnikiem, którego działalność będzie **NEUTRALNA DLA KLIMATU**.

Kolej wpisuje się w założenia Europejskiego Zielonego Ładu i jest najbardziej ekologicznym środkiem transportu zbiorowego. My jednak nie spoczywamy na laurach i staramy się wprowadzać ekologiczne rozwiązania, zarówno dotyczące taboru, jak i posiadanej przez nas infrastruktury. Inwestujemy w ekologiczny tabor, który spełnia niskie normy emisji i zbudowany jest z ekologicznych, podlegających recyklingowym materiałów. Zdecydowana większość, bo 85 proc. używanego przez nas taboru nie emituje spalin. Tabor elektryczny objęty został projektem eco-driving, w którym monitorujemy i redukujemy zużycie energii elektrycznej.

Rozwijamy i modernizujemy też stacje postojowe, a przykładem może być modernizacja myjni pociągów w Warszawie. Obiekt został wyposażony w oczyszczal-

Wpływowi w branży TSL

nię ścieków o zamkniętym obiegu i zautomatyzowany system dozowania środków czyszczących, co zmniejsza ich zużycie. Inwestujemy również w OZE, a na warszawskim Grochowie zainstalowaliśmy też panele fotowoltaiczne, dzięki którym korzystamy z darmowej energii słońca. Podobne rozwiązania zastosujemy w budowanej obecnie myjni we Wrocławiu. Poprzez zamieszczaną na biletach informację o śladzie węglowym wyprodukowanym przez każdą podróż podnosimy świadomość ekologiczną społeczeństwa.

Od października do końca listopada pasażerowie mogą korzystać z akcji „Milion biletów w super cenach” z bardzo tanimi biletami. Jaki cel chcecie nią osiągnąć?

Celem akcji jest zachęcenie tych, którzy nie korzystają na co dzień z pociągów do wypróbowania tego środka transportu. A nic nie jest taką zachętą, jak konkurencyjna cena biletu. Tym, którzy już wcześniej polubili podróże koleją, chcieliśmy dać możliwość tanich podróży – niezależnie czy to jesienny wyjazd na

Wpływowi w branży TSL

weekend, przejazd na służbowe spotkanie, czy wyjazd do rodziny. Podróżować warto nie tylko w wakacje, lecz przez cały rok. W kontekście rosnących cen paliw taka pula biletów jest dobrym i potrzebnym rozwiązaniem.

A czy w świetle obecnych czynników makroekonomicznych PKP Intercity będzie podnosić ceny biletów? W trudnej sytuacji są przewoźnicy, którym pod koniec tego roku kończą się umowy na dostawy energii. Według nowych propozycji od stycznia będą musieli płacić za nią dwa-trzy razy więcej niż teraz.

Wydatki związane z zakupem energii elektrycznej nadal stanowią jedną z najwyższych pozycji kosztów operacyjnych związanych z uruchamianiem połączeń kolejowych przez PKP Intercity. Spółka stale prowadzi analizy i symulacje dotyczące zużycia energii elektrycznej oraz innych wydatków z tym związanych. Analizowane są także pozostałe koszty związane z prowadzoną działalnością. Na tej podstawie podejmowane będą decyzje uwzględniające zarówno potrzeby spółki, jak i przede wszystkim podróżnych.

Wpływowi w branży TSL

Realizujemy różne działania, by utrzymać atrakcyjną ofertę dla pasażerów. Od kilku lat stale rozbudowywana jest też siatka połączeń.

”Tego lata pociągi zatrzymywały się w **414 MIASTACH I MIEJSCOWOŚCIACH** – to zauważalny wzrost w stosunku do 2016 roku, kiedy tylko ok. 330 ośrodków miało bezpośredni dostęp do pociągów PKP Intercity.

Spółka w ostatnich miesiącach rozwijała także oferty pozwalające podróżnym na zakup biletów w atrakcyjnych cenach (rozszerzenie oferty Promo na pociągi kategorii TLK i IC, wprowadzenie oferty Taniej z Bliskimi czy zmiana warunków przejazdów grupowych w pociągach TLK i IC), by zachęcić jak najwięcej osób do podróży koleją.

Cały czas prowadzone są projekty zwiększania efektywności energetycznej takie jak montaż liczni-


Wpływowi w branży TSL

ków energii elektrycznej czy wspomniane już wykorzystanie paneli fotowoltaicznych na stacjach postojowych oraz projekt eco driving, które mają przekładać się na optymalizację kosztów kupowanej energii. PKP Intercity pod koniec 2020 roku podpisało umowę na dostawę energii elektrycznej z PKP Energetyka S.A. Model kontraktowania energii elektrycznej, na jaki zdecydowała się spółka, przewiduje zabezpieczenie PKP Intercity przed nagłym wzrostem cen na Towarowej Giełdzie Energii S.A. (TGE) spowodowany m.in. sytuacją geopolityczną, która wpłynęła na wzrost cen nośników energii pierwotnej. Zgodnie z obowiązującą umową cena energii elektrycznej trakcyjnej jest stała przez cały 2022 rok. Obecnie trwa postępowanie na zakup energii trakcyjnej na kolejne lata.

Pytanie w kontekście obecnego kryzysu: kiedy pojawi się jakieś światełko w tunelu? Kiedy będziemy mogli w końcu powiedzieć, że gospodarka wraca na właściwe tory? Co musi się wydarzyć?

Wpływowi w branży TSL

W przypadku PKP Intercity wydaje się, że to światełko już się pojawiło. Mamy dobre wyniki przewozowe, ludzie coraz chętniej wsiadają na pokład pociągów, a my jesteśmy też gotowi na nadchodzące wyzwania. Ulepszamy i rozwijamy ofertę, co podnosi atrakcyjność przejazdów naszymi pociągami. Systematycznie realizujemy strategię inwestycyjną, czego efekty widzimy już dziś. Na torach można zobaczyć coraz więcej nowego i zmodernizowanego taboru.

Intensywne zakupy taborowe to nasz pośredni wkład w tworzenie i utrzymanie miejsc pracy u polskich producentów taboru. Po podpisaniu umowy z PESA Bydgoszcz na dostawę 16 lokomotyw hybrydowych kwota zakontraktowanych środków wynosi 7 mld złotych brutto, a 99 proc. tej kwoty trafi lub już trafiło do polskich podmiotów. Ta zainwestowana kwota to realne wsparcie polskiego przemysłu. 

Wpływowi w branży TSL

*Janusz Grądzki,
prezes spółki Eleport*



PREZES ELEPORT: TRZEBA POSTAWIĆ 42 TYS. STACJI ŁADOWANIA AUT

Fot. Materiały prasowe

Wpływowi w branży TSL

– Chcemy skoncentrować się na stawianiu stacji dużych mocy. W pierwszych 12 miesiącach **CHCIELIBYŚMY WYBUDOWAĆ 300 STACJI I Z ROKU NA ROK PODWAJAĆ LICZBĘ URUCHAMIANYCH PUNKTÓW – MÓWI JANUSZ GRĄDZKI**, prezes estońskiej spółki Eleport. Biorąc pod uwagę, że z szacunków organizacji zajmujących się elektromobilnością wynika, że w ciągu dwóch lat liczba stacji ładowania powinna wzrosnąć z obecnych 4 tys. do 42 tys., to Eleport będzie miał co robić. Ambicje hamują jednak ograniczenia – szczególnie długa procedura uzyskiwania przyłącza elektrycznego. Dbamy o środowisko, dlatego wykorzystujemy w ładowarkach energię z alternatywnych źródeł.

Rozmawiała: **Zofia Szkarłat**

Wpływowi w branży TSL

Eleport wszedł na polski rynek w marcu 2022 roku. Elektromobilność rozwija się w naszym kraju od kilku lat, więc zapytam przewrotnie: dlaczego tak późno?

Do tej pory liczba zarejestrowanych w Polsce samochodów elektrycznych była znikoma. Dziś mamy ich ponad 30 tys. EV, a za dwa lata ma być ponad 300 tysięcy. Za zwiększonym zainteresowaniem samochodami elektrycznymi musi nadążać infrastruktura. Nie mamy wątpliwości, że Polska jest ciekawym rynkiem i możemy robić tu biznes w większej skali.

Powiedzmy sobie uczciwie: pod względem dostępności publicznych punktów ładowania Polska jest białą plamą i nie porównuję jej do Niemiec czy Holandii, które są dużo „przyjaźniejsze” dla użytkowników samochodów elektrycznych, ale wypada blado nawet w zestawieniu z przedwojenną Ukrainą, która miała bardzo rozwiniętą sieć stacji ładowania. Kraje bałtyckie również lepiej wypadają pod tym kątem.

Wpływowi w branży TSL

Mamy dziś w Polsce 4 tys. stacji publicznych, a w ciągu dwóch lat liczba ta powinna **WZROSNAĆ DO 42 TYS.**

Z czego wynika ta liczba?

To estymacje przygotowane przez różne organizacje branżowe, np. Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych. Określając pożądaną liczbę stacji, biorą one pod uwagę różne parametry, przede wszystkim liczbę samochodów elektrycznych i liczbę ludności.

Ustawodawstwo również nie pozostaje w tej materii bierne: unijne rozporządzenie AFIR reguluje, co ile kilometrów powinny stać stacje ładowania publiczne, by zagwarantować kierowcom, że ich samochód nie zostanie bez energii w trasie.

Jaki procent z tych potrzebnych 42 tys. punktów ładowania chce w ciągu najbliższych dwóch lat zbudować Eleport? I ile na tym zarobić?

Wpływowi w branży TSL

Chcemy skoncentrować się na stawianiu stacji dużych mocy. W pierwszych 12 miesiącach chcielibyśmy wybudować 300 stacji i z roku na rok podwajać liczbę uruchamianych punktów.

Na zyski w tym biznesie trzeba poczekać. Nie jesteśmy pod tym kątem wyjątkiem: na tym etapie nasi konkurenci również nie zarabiają, wszyscy skupiamy się na tym, by pozyskać jak najlepsze lokalizacje, tak by za kilka, kilkanaście lat zacząć zarabiać. Ten biznes zaplanowany jest na lata.

Wspomniał pan, że sieć sieci stacji ładowania pojazdów elektrycznych w krajach bałtyckich jest bardzo dobrze rozwinięta. Eleport wywodzi się z Estonii - niewielkiego kraju w Europie Północnej, który na chwilę przed kryzysem z 2008 roku nazywany był „gospodarczym tygrysem” i zaskoczył wszystkich swoją innowacyjnością w wielu obszarach. Muszę zapytać, jak to się stało, że Estonia tak znacząco rozwinęła sektor elektromobilności.

Wpływowi w branży TSL

Początków należy doszukiwać się w 2012 roku, kiedy to koncern Mitsubishi rozpoczął realizację pilotażowego projektu związanego z elektromobilnością. Zainwestował w ładowarki z gniazdem CHAdeMO, które były przeznaczone do samochodów japońskich – głównie Mitsubishi, ale również pasujące do Nissana.

To był fenomen, bo cały kraj został zelektryfikowany. Zadanie zostało wykonane, Mitsubishi przeprowadziło swoje testy – i niestety po tym projekt nie był rozwijany, więc rozwój elektromobilności został „zaparkowany”.

W 2016 roku założyciele firmy Eleport postanowili uruchomić firmę car sharingową, która będzie miała w ofercie samochody elektryczne. Największym wyzwaniem było to, że w Estonii istniały praktycznie wyłącznie wspomniane wtyczki o standardzie CHAdeMO, które nie pasowały do samochodów europejskich. Zaczęliśmy więc budować własną infrastrukturę na potrzeby prowadzonego przez Eleport car sha-

Wpływowi w branży TSL

ringu. Mieliśmy inne podejście do infrastruktury ładowania niż większość operatorów, którym nie zależało, by stacje były szeroko dostępne i miały dobrą jakość. Dla nas to było kluczowe, bo bez sprawnych ładowarek dużej mocy, które klienci będą mieli w zasięgu ręki, wynajem samochodów elektrycznych nie miałby sensu. Czas ładowania był kluczowy, bo im dłużej samochód się porusza, tym więcej zarabiamy.

Wykonywaliśmy swoją pracę sumiennie i przyszły efekty: klienci przekonali się do naszej oferty aut elektrycznych, docenił nas też Bolt, który wybrał Eleport na głównego dostawcę usługi ładowania dla floty swoich pojazdów w Estonii. Bolt został też inwestorem, bo spodobała mu się nasza wizja oraz podejście do obsługi klienta.

Po ugruntowaniu pozycji w Estonii Eleport wyszedł za granicę.

Mamy oddziały na Litwie, Łotwie i w Polsce, wkrótce wystartujemy operacyjnie też w Czechach i

Wpływowi w branży TSL

na Słowacji, finalizujemy też uzgodnienia na południu Europy.

Czy polski rynek ma swoją specyfikę?

Uważam, że jest unikalny, a to ze względu na liczbę ludności i powierzchnię. W regionie nie ma przecież tak dużego kraju, a to przed dostawcami infrastruktury ładowania stawia konkretne wyzwania.

Firmy takie jak nasza są też w Polsce związane legislacją, której nie ma w sąsiednich krajach. Przykładowo mamy Ewidencję Infrastruktury Paliw Alternatywnych, czyli specjalny system rejestrowy, do którego zgłaszane są wszystkie stacje. Z kolei wytyczne Urzędu Dozoru Technicznego określają kwestie związane z bezpiecznym odbiorem stacji, wydłużają proces odbioru stacji. Są też czynniki, które powodują wydłużenie procesu inwestycyjnego: to karkołomna współpraca z firmami energetycznymi. Nie chcę, żeby to zabrzmiało tak, że obwiniam o coś spółki, to raczej problem strukturalny. Z biegiem

Wpływowi w branży TSL

lat dokonywano ciągłych podziałów, więc tych spółek jest bardzo dużo. Na przyłączy większej mocy trzeba czekać średnio 18 miesięcy.

Tyle też czeka się na podłączenie prądu do nowo wybudowanego domu.

Tak, to ta sama procedura. Stacje ładowania nie korzystają pod tym względem z żadnych przywilejów. Jeśli więc pyta pani o nasze ambicje, to są one duże, ale mamy też świadomość ograniczeń, które nie wynikają z naszej złej woli.

Gdzie Eleport chce stawiać stacje ładowania?

*Szukamy miejsc, w których jest duży ruch samochodów i pieszych: gdzie można podjechać, **ZOSTAWIĆ SAMOCHÓD DO ŁADOWANIA** i spędzić czas.*

To galerie handlowe, hotele, centra miast. Chcielibyśmy uruchamiać punkty ładowania przy szkołach. Wchodzimy też we współpracę z samorządami. Pod-

Wpływowi w branży TSL

pisaliśmy umowę z Mercedes-Benz Polska, w ramach której świadczymy wsparcie dla klientów indywidualnych i flotowych w zakresie audytu i wsparcia w uruchomieniu stacji ładowania w ich obiektach. Wygraliśmy już i podpisaliśmy umowy z Łodzią i Białymstokiem, jesteśmy w trakcie uzyskiwania zgód na budowę stacji ładowania w kilku kolejnych miastach. Wielu operatorów nie chce inwestować w miastach (co wynika ze zmienności legislacji; wpływy polityczne), a my wierzymy, że trzeba być bliżej mieszkańców.

W jaki sposób Eleport pozyskuje grunty pod budowę stacji? Czy właściciel lub zarządca, dajmy na to, galerii handlowej, może sam zgłosić ofertę uruchomienia u niego stacji ładowania?

Zapraszamy wszystkich chętnych do nawiązania kontaktu. Wkrótce uruchomimy projekt, w ramach którego będziemy przyjmowali zgłoszenia nowych lokalizacji od wszystkich zainteresowanych rozwojem nowego, zeroemisyjnego transportu z Eleport.

Wpływowi w branży TSL

Czy właściciele gruntów partycypują w kosztach wybudowania stacji ładowania na ich gruncie?

Finansowanie całego projektu jest po naszej stronie: ponosimy koszt związany z przyłączem, z wybudowaniem, utrzymaniem i serwisem i najczęściej dzierżawimy, czyli płacimy opłatę za dzierżawę terenu. Podmioty, od których dzierżawimy teren, traktujemy jak pełnoprawnych partnerów i chcemy wspólnie z nimi działać w kierunku podnoszenia atrakcyjności lokalizacji dla klientów, bo zyskujemy na tym my (bo więcej kierowców korzysta z naszych urządzeń), i oni, bo przy okazji ładowania auta kierowcy mogą skorzystać z ich oferty.

*Jesteśmy zintegrowani z większością nawigacji samochodowych. Kierowca, który wyznaczył sobie trasę, widzi, **GDZIE PO DRODZE SĄ ŁADOWARKI**. Możemy w ten sposób ściągać klientów do konkretnej lokalizacji.*

Wpływowi w branży TSL

Weźmy na przykład, że kierowca chciałby w międzyczasie zrobić zakupy albo pójść do sali zabaw z dziećmi. Podpowiemy mu, gdzie może zostawić auto do ładowania, by przy okazji skorzystać z wybranej aktywności.

Zachęcamy kierowców do korzystania z aplikacji z jeszcze jednego powodu. Otóż jeśli zaznaczył on w nawigacji, że chce skorzystać z naszej ładowarki, to system zarządzania baterią przygotowuje ją do szybkiego ładowania jeszcze przed dotarciem na miejsce. To istotne, bo przygotowanie temperatury baterii do przyjęcia prądu zawsze zajmuje chwilę. Skoro bateria zaczyna się przygotowywać już w drodze, to czas ładowania jest krótszy.

Ile, tak orientacyjnie, kosztuje postawienie stacji ładowania w centrum handlowym?

Możemy to tylko uogólnić. Stacja w zależności od mocy to koszt od kilkuset tysięcy złotych w górę. Nie da się bardziej precyzyjnie określić, dopóki nie wiemy, czy rozdzielnia jest na tym samym piętrze,

Wpływowi w branży TSL

trzy piętra niżej czy z innej strony budynku. Nieustannie idą w górę ceny kabli, więc kosztorys się zmienia. Nawet gdy mamy ofertę założenia stacji w bardzo atrakcyjnym miejscu, na przykład popularnej galerii handlowej, przeprowadzamy audyt, by określić zwrot z inwestycji. Niekiedy okazuje się, że indywidualne parametry powodują, że nawet bardzo ciekawa lokalizacja może wygenerować więcej kosztów niż zysku w wieloletniej perspektywie.

Czy Eleport chce stawiać stacje w miarę równomiernie w całym kraju, czy może są regiony, którymi jesteście szczególnie zainteresowani?

Przede wszystkim skupiamy się na 32 największych miastach, które są objęte przepisami ustawy o dostępności alternatywnych paliw. Przewiduje ona, że muszą one być wyposażone w określoną liczbę punktów ładowania. Ustawa określa parametry (zaludnienie, liczba samochodów elektrycznych), w oparciu o które ustala się liczbę potrzebnych ładowa-

Wpływowi w branży TSL

rek publicznych. Chcemy pomóc samorządom zrealizować ten obowiązek ustawowy.

Jak wygląda rynek firm zapewniających infrastrukturę ładowania, innymi słowy - z kim konkurujecie?

Firmy, które podejmują działania podobne do naszych, mają różne modele biznesowe. Część dostarcza software, reszta inwestycji leży po stronie klientów. Są dwie firmy, które działają w sposób zbliżony do naszego, a więc budują w całości ze swoich środków.

Chciałbym jednak zwrócić uwagę na coś innego. To, co jest wspaniałe w tym rynku, to że nawet gdybyśmy wszyscy razem zaczęli budować stacje, to i tak będzie nam ciężko zbudować 42 tys. ładowarek, na które będzie zapotrzebowanie w najbliższych dwóch latach – i to nie z naszej niechęci, ale z powodu kwestii przyłączeniowych i zgód.

Eleport chce zasilać stacje energią z odnawialnych źródeł. Czy rozbrat z węglem wynika z jego ograniczonej w ostatnich miesiącach, dostępności, czy też jest to szersza strategia firmy?

Wpływowi w branży TSL

Docelowo chcemy wszędzie korzystać z zielonej energii. Wspomniałem już, jakie problemy są związane z przyłączaniem się do sieci. Jeżeli możemy gdzieś wpiąć się do obiektu na okres przejściowy, to skorzystamy z tego, by jak najszybciej świadczyć usługi, ale docelowo chcemy być w pełni zasilani zieloną energią.

„Zielone projekty” realizujemy również poprzez to, że budując stacje ładowania, ułatwiamy firmom zastąpienie samochodów spalinowych elektrykami. Chcemy iść dalej i nie poprzestawać na usługach dla aut osobowych i dostawczych. Z innym dużym operatorem z Polski złożyliśmy wniosek dotyczący transportu ciężkiego. Mam tu na myśli tiry zasilane energią elektryczną. To ważne, bo z czasem również takie pojazdy jak śmieciarki czy właśnie tiry będą musiały zostać zelektryfikowane. Dziś koszt takich pojazdów zabija racjonalność zakupu, ale to się będzie zmieniało, bo ich ceny z czasem spadną.

Pracuje pan w sektorze elektromobilności od kilku lat. Jakie są najważniejsze zmiany, które zaszły w tym

Wpływowi w branży TSL

obszarze? Proszę mnie poprawić, ale zgaduję, że źródłem największych zmian jest to, że samochody elektryczne z każdym rokiem tanieją i nie są już luksusem, jakim były 6-7 lat temu.

Powiedziałbym, że nie tyle samochody elektryczne są coraz tańsze, ile samochody spalinowe stają się coraz droższe. Ale tak, faktem jest, że spadają ceny baterii. W ciągu tych kilku lat, kiedy uważnie przyglądałam się rynkowi, dużej przemianie uległy same samochody.

*Zmieniły się ich zasięgi: na jednym ładowaniu można przejechać nie 200 km, jak pięć lat temu, ale **PONAD 500 KM.***

Cieszy mnie to jako użytkownika, jako prezesa firmy stawiającej infrastrukturę ładowania już mniej, bo przecież zależy mi, by kierowcy jak najczęściej ładowali samochody, ale postępu nie da się już zatrzymać. Nowe modele będą mogły jeszcze rzadziej zatrzymywać się na ładowanie.

Wpływowi w branży TSL

Kierowcy mogą wybierać już spośród około 300 modeli aut elektrycznych. Mają całą gamę samochodów w różnych segmentach – od małych Fiatów 500 przez auta terenowe po vany i ciężarówki.

Komfort jazdy poprawiają aplikacje, z którymi elektryki są powiązane. Wspomniałem już o tym, że bateria w czasie jazdy przygotowuje się do ładowania, by skrócić czas postoju. Za pomocą aplikacji można też ustawiać temperaturę. Można wprowadzić stałą godzinę, o której samochód ma się „przygotować” do jazdy – ogrzał kierownicę, podgrzał siedzenia, dzięki temu rano kierowca wsiada i w wygodnych warunkach rozpoczyna podróż do pracy. Aplikacje umożliwiają też bieżące zarządzanie temperaturą. Czyli: jest upał, zmierzam do samochodu i jednym pstryknięciem w telefonie powoduję, że auto już zaczyna się chłodzić. To bardzo podnosi frajdę z jazdy.

Samochody elektryczne są wobec aut spalinowych bezkonkurencyjne pod względem bezpieczeństwa.

Wpływowi w branży TSL

Mają pancerną podłogę, a dzięki temu, że pozbawione są silnika, nie ma ryzyka, że w chwili silnego zderzenia wpadnie on do środka. To zagrożenie, z którym muszą się liczyć użytkownicy konwencjonalnych pojazdów. Poza tym te auta są bardziej pakowne, mają większe bagażniki. Czas ładowania jest porównywalny z tankowaniem samochodów spalinywych. Ogromną korzyścią jest możliwość jazdy po buspasach.

Przyszłość transportu należy do samochodów elektrycznych. Kto raz przejedzie się elektrykiem, nie będzie chciał wracać do tradycyjnego samochodu. Popatrzmy, ile firm kurierskich zmienia flotę i nie ma od tego odwrotu. 