MAJ – 5/2011 (14)

TSL biznes

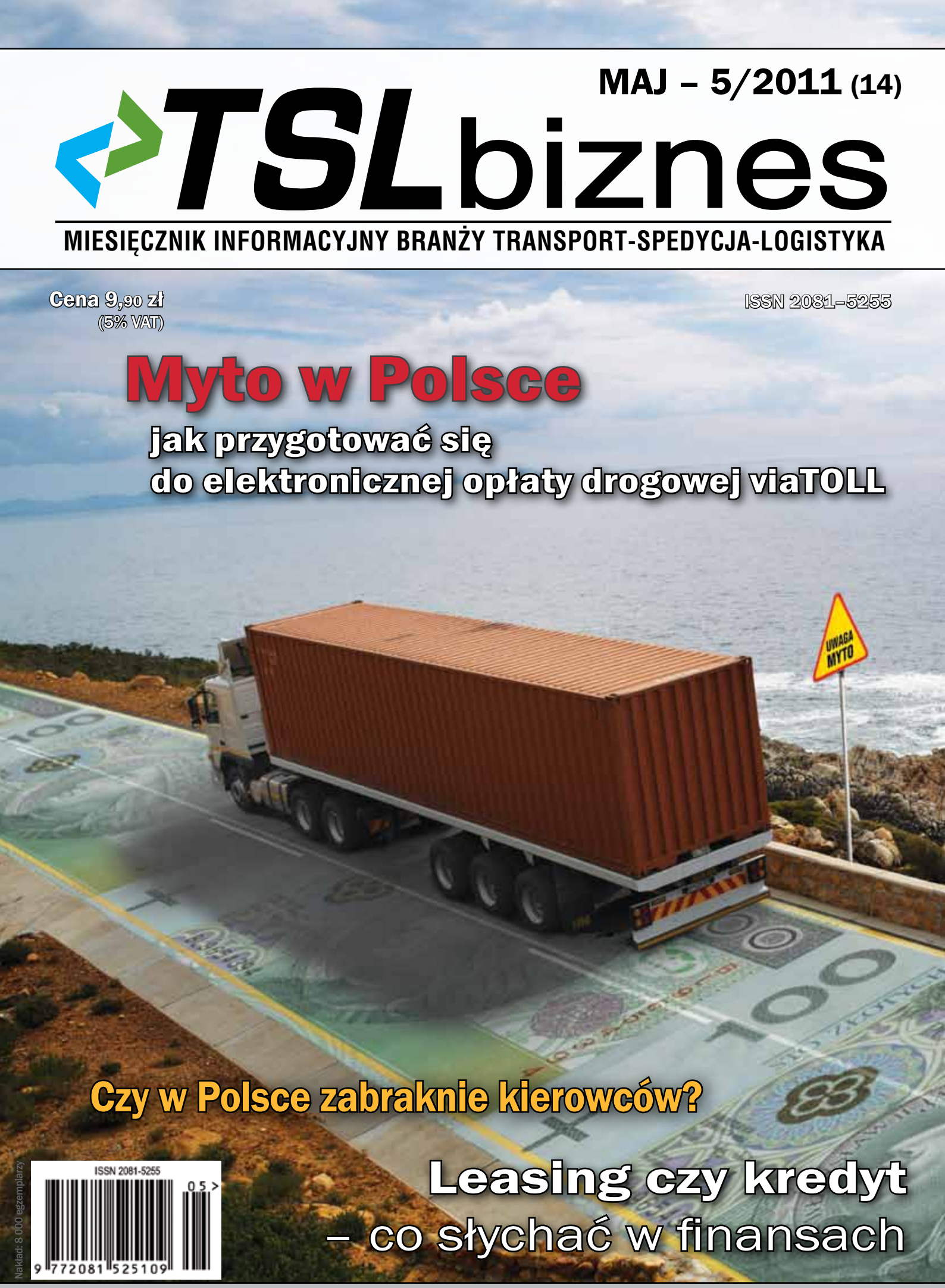
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Myto w Polsce

jak przygotować się
do elektronicznej opłaty drogowej viaTOLL



Czy w Polsce zabraknie kierowców?

Leasing czy kredyt
– co słychać w finansach

ISSN 2081-5255
9 772081 525109 05

Nakład: 8 000 egzemplarzy

TRANSEXPO - NAJWIĘKSZE TARGI AUTOBUSOWE W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

TRANSEXPO

IX MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

20-22.09.2011, Kielce

- konferencje i seminaria organizowane przez instytucje branżowe
- pokazy dynamiczne autobusów
- premiery, prezentacje i konferencje prasowe firm
- delegacje szerokiego grona dziennikarzy europejskiej prasy branżowej



ORGANIZATORZY:

IZBA GOSPODARCZA KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ

TARGI KIELCE
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

PARTNER STRATEGICZNY TARGÓW AUTOSAN S.A.:

AUTOSAN

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY · Polski Transport Bus · TransUrban

INFORMACJE O TARGACH

Dyrektor Produktu:
Anna Prędota, tel. 41 365 12 31, fax 41 345 62 61,
e-mail: transexpo@targikielce.pl

www.transexpo.pl



Scania Euro 6

WYZNACZAMY STANDARDY.

Klienci Scania przywykli do wyjątkowej opłacalności eksploatacji i maksymalnej dyspozycyjności. Kiedy nasi inżynierowie zabrali się za najsurowsze na świecie normy emisji spalin, cel był jasny: udoskonalić wszystko, czego oczekujesz od samochodu ciężarowego Scania.
I oto rezultat: Scania Euro 6 - nowy standard przyjaznej dla użytkownika, proekologicznej technologii, dzięki której rozwiniesz swoją działalność. Już dziś.

Pierwszymi silnikami Scania Euro 6 są jednostki napędowe o mocy 440 i 480 KM, oferowane w pojazdach długodystansowych i budowlanych serii G i R, dostępnych w wielu różnych konfiguracjach osi.

SCANIA
www.scania.pl

W numerze

> Wydarzenia

Polska Wschodnia rozwija się szybciej niż reszta kraju 8
SilesiaTSL EXPO – targi w nowej formule 9
Polsce potrzebny jest system transportowy 10

> Logistyka

Nowy trend w krajowej dystrybucji towarów 14
Bariery w projektach logistyczych 16
Zmiany w towarach niebezpiecznych. 20
Strategiczne zarządzanie zakupami – pierwszy krok ku oszczędnościom .. 24

> Transport drogowy

Jak myto przetrwamy? 26
Płatnicza hybryda 34
Czy myto zwiększy popyt na nowe pojazdy? 36
Systemy dopasowane do potrzeb 37
Stabilizacja na rynku transportowym. 38
Mniej krajowych, więcej międzynarodowych 39

> Prawo

Odpowiedzialność przewoźnika – O co zadbać przed, w trakcie i po zakończeniu przewozu? 40
Działalność agencji celnych rozszerzona o przedstawicielstwo podatkowe 43
Ryzyka przewoźników nieuprawnionych 44

> Powierzchnie magazynowe

Deweloperzy i operatorzy adaptują się do nowych warunków rynkowych 48
Pozytywne trendy w I kwartale 50
Panattoni Europe nie zwalnia tempa 51

> Logistyka – technologia

Optymalizacja i automatyka 52
Reagowanie na oczekiwania rynku 54

> Finansowanie – leasing

Zgodnie z oczekiwaniami 56

> Transport kolejowy

Mocne odbicie PKP Cargo 60

> Ludzie TSL

Odtwórców jest mnóstwo, twórców jest niewielu – Wojciech Balczun: 62

> Kadry i Zarządzanie

Jechać, nie jechać? 65
Czy w Polsce zabraknie kierowców? .. 66

> Edukacja

Pozytywny dialog – refleksje po X Forum Młodej Logistyki 68
Poznańskie Forum Logistyczne 72
Logistyka w teorii i praktyce 73

Prenumerata – strona 74

Polecamy

Jak myto przetrwamy?

Od 1 lipca wchodzi w Polsce system e-myta viaToll. Kogo obowiązuje system myta, jak i ile trzeba będzie zapłacić, na jakich drogach opłaty ruszą w pierwszej kolejności? Przybliżamy system elektronicznego poboru opłat drogowych w Polsce.

> str. 26

Czytaj również:



www.truck-van.pl

Miesięcznik TSL Biznes
ul. Trzcinowa 30/13
02-446 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
prenumerata@tsl-biznes.pl

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl

Współpraca
Michał Bąk, Katarzyna Czajkowska-Matosiuk, Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Elżbieta Haber, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Klaudiusz Madeja, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz

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

Nakład: **8 000 egzemplarzy**
Druk: Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08

Wydawca: KMG Media Sp. z o.o., ul. Lazurowa 12/62, 01-315 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS



Drodzy Czytelnicy!

Przygotowania do polskiego e-myta wkraczają w ostatnią fazę. W końcu, po miesiącach spekulacji i przewidywań, wiemy dokładnie, gdzie i ile zapłacimy. Władze długo trzymały transportowców w niepewności, pokazując różne, „niewiążące" projekty rozporządzeń i stawek, co na pewno nie ułatwiło dalekosiężnego planowania przewoźnikom, spedytorom i operatorom logistycznym.

Dostanie się też i użytkownikom mniejszych samochodów. Legislatorzy, chyba zresztą trochę przypadkowo, objęli obowiązkiem opłat drogowych również niektórych użytkowników samochodów dostawczych, a nawet osobowych, którzy podepną do swojego pojazdu przyczepę i tym samym stworzą zestaw przekraczający masą dopuszczalną 3,5 tony. Innymi słowy, kierowca 3 tonowego dostawczaka z lekką przyczepą o dmc 600 kg (na taki zestaw nie trzeba nawet kategorii B+E) albo właściciel pickupa z przyczepą do przewozu koni czy łodzi (nawet bez rzeczonej łodzi) będzie musiał za przejazd zapłacić, tak jak właściciel 12 tonowej ciężarówki. Pal licho tych kilkadziesiąt złotych. Żeby zapłacić, będzie potrzebował viaBoxa, czyli wpierw będzie musiał swój samochód zarejestrować w systemie viaToll, dostarczając m.in. dokument potwierdzający normę emisji spalin. Pytanie tylko, ilu użytkowników aut osobowych czy dostawczych ma taki dokument, albo chociaż wie, gdzie go szukać?

Ale myto nadchodzi, czy tego chcemy, czy nie. Początkowo wielu przewoźników krajowych może nawet skorzystać, bo sieć dróg objętych opłatami jest mocno „dziurawa". Jednak nad drogami wyrastają jak grzyby po deszczu nowe bramownice z antenami. Oczywiście z czasem dróg objętych opłatami będzie przybywać. Przy kolejnej rozbudowie systemu i konieczności stawiania kolejnych bramek powróci zapewne pytanie – czy w dobie rozwiązań satelitarnych system mikrofalowy, mało elastyczny i wymagający olbrzymich nakładów na infrastrukturę, był faktycznie najlepszym rozwiązaniem?

W skali europejskiej nasuwa się jeszcze jedno pytanie: czy zjednoczona Europa nie może wypracować jednego, spójnego systemu opłat drogowych, albo chociaż zdecydować się na jedno integralne rozwiązanie technologiczne? Przewoźnikom operującym na rynkach międzynarodowym niedługo zacznie brakować miejsca za szybą do montowania kolejnych „viaboxów", „toll-collectów", „via-cardów" i „multiboxów". Czy wyobrażacie sobie analogiczną sytuację np. w telefonii komórkowej, gdzie w każdym kraju trzeba by korzystać z innego aparatu telefonicznego? Taka to wspólna, zjednoczona Europa transportowa.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

- najbliżej branży
- wysoki i sprawdzony nakład
- precyzyjne dotarcie
- wysoka skuteczność
- nieograniczone możliwości

Pokaż się branży TSL
Ta inwestycja się opłaca!*

*** Reklama w TSL Biznes jest tańsza, niż myślisz**
Sprawdź: tel. 22 213 88 28, reklama@tsl-biznes.pl

ShipCup 2011
Regaty o Puchar PISiL

Zapraszamy na ciekawe wydarzenie branży TSL, jakim będą Regaty ShipCup 2011. Patronat Honorowy objęła Polska Izba Spedycji i Logistyki, a Partnerem Regat jest BCT – Bałtycki Terminal Kontenerowy.



ShipCup 2011

Impreza odbędzie się w dniach 9 – 12 czerwca 2011 roku na Mazurach, nad Jeziorem Jagodno. Bazą regat będzie Port Millennium w miejscowości Górkło. Wyścigi odbędą się na jachtach kabinowych typu Sasanka 700 viva, które będą również zakwaterowaniem dla załóg.

Organizatorem Regat ShipCup 2011 jest grupa pasjonatów żeglarstwa, którzy na co dzień pracują w firmach spedycyjnych. Ich celem jest stworzenie projektu, w którym będzie można konkurować, nie tylko na polu biznesowym. Przedsięwzięcie ma charakter sportowo-rekreacyjny, łączący rywalizację w regatach jachtów kabinowych z szeroko pojętą integracją przedstawicieli branży. Przewidziano udział kilkunastu załóg wraz z osobami towarzyszącymi. Startować mogą załogi od 3 do 5 osób. Dla osób bez doświadczenia żeglarskiego przewidziana jest możliwość wynajęcia sternika.

Regaty będą nadzorowane przez sędziego Polskiego Związku Żeglarskiego. Dla firm biorących udział w regatach jest to niesamowita okazja do zintegrowania i zmotywowania swoich pracowników oraz sposób na pozapłacowe nagrodzenie ich codziennego wysiłku, a jednocześnie na zacieśnienie współpracy zespołowej.

Do tej pory udział zgłosiły m.in: ARC Cargo, BCT – Bałtycki Terminal Kontenerowy, Euro Shipping, Hapag-Lloyd, Sealand Logistics oraz przedstawiciel ZIM. Organizatorzy liczą, że wydarzenie zainteresuje branżę i Regaty ShipCup 2011 staną się ważnym wydarzeniem w kalendarzu każdej firmy.

Więcej informacji na:
www.ShipCup.pl

„Na Osi" w maju

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi", nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. W maju pojeździmy autami dostawczymi i pełnowymiarowymi ciężarówkami, będą autobusy i najmocniejsza Scania. Przepisy ruchu drogowego i bezpieczeństwo transportu jak zwykle znajdą swoje miejsce. No i poznamy kilku kierowców i ich samochody. Zobaczyć będzie można między innymi:

Kontakt z redakcją Na Osi:
tel. (77) 464 02 08,
mail: naosi@poczta.onet.pl
ul. Nowowiejska 45
46-073 Chróścina

07.05. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- jak egzaminowaliśmy dostawcze Mercedesy na torze prób
- co łączy Renault i Mostostal
- sprawdzamy, co się dzieje na kursach dla kierowców zawodowych
- kierowca i jego ciężarówka

14.05. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Iveco, które warto bliżej poznać
- dzięki Scanii w Słupsku będzie czyściejsze powietrze
- jak działa mercedesowski aktywny asystent hamowania drugiej generacji
- kierowca i jego ciężarówka

21.05. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- który dostawczak wypadł najlepiej
- spryskiwacz w pigułce
- kto jest właścicielem pierwszej w Polsce 730 konnej Scanii V8
- kierowca i jego ciężarówka

28.05. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- co różni Volvo FM od Volvo FMX
- o czym uczą się zieloni
- test naczepy Mega
- kierowca i jego ciężarówka

Oprócz tego, w każdym programie przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych, czyli Stroboskop. Na pytania widzów odpowiadają: sierżant sztabowy Janusz Bereszczyński z KMP w Opolu i starszy inspektor transportu drogowego Tadeusz Sterniuk z WITD w Opolu. Program prowadzi Sławek Sochacki.

Bezpłatnie ogłaszaj przetargi i składaj oferty w eBid®[1]





Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

Załadowcy, spedytorzy i przewoźnicy – każdy znajdzie coś dla siebie:

- codziennie nawet 300.000 ofert ładunków i wolnych pojazdów
- stałe zlecenia transportowe od europejskich załadowców
- 30.000 sprawdzonych usługodawców
- bezpłatny okres testowania

Dla klientów TimoCom możliwość **bezpłatnego ogłaszania przetargów** na stałe zlecenia transportowe w pakiecie[1]

Więcej informacji dostępnych na stronie www.timocom.pl/oferta-specjalna lub pod numerem telefonu +48 67 352 59 99.

[1] Akcja obowiązuje do końca roku 2011

Polska Wschodnia rozwija się szybciej niż reszta kraju

25 marca w Centrum Konferencyjnym Targów Kielce miała miejsce I edycja Forum „Inwestycje w Polsce Wschodniej", organizowanego przez Izbę Gospodarczą Grono Targowe Kielce oraz Business Center Club, przy znaczącym współudziale Targów Kielce.



W spotkaniu udział wzięło blisko 200 gości – do Kielc przyjechali przedstawiciele samorządów, urzędów, firm, przedsiębiorstw i instytucji z obszaru Polski Wschodniej. Dyskutowano o atrakcyjności inwestycyjnej regionu i narzędziach, które można wykorzystać w celu jej zwiększania oraz o mocnych stronach województw Polski Wschodniej.

Wykład gościa honorowego Forum, prof. Grzegorza Kołodko, na temat uwarunkowań i perspektyw rozwoju polskiej gospodarki wzbudził ogromne zainteresowanie i stał się podstawą do nawiązania bardzo ciekawego dialogu pomiędzy słuchaczami a prelegentem w późniejszej części dyskusyjnej. – *Zapóźnienie inwestycyjne może być dużą szansą dla takiego regionu jak na przykład Świętokrzyskie. Ale trzeba z tego wyciągnąć wnioski* – to stwierdzenie profesora wywołało ze strony słuchaczy burzę oklasków. – *Mimo słusznych zresztą utyskiwań na drogi ta infrastruktura się poprawia, mamy dobrze wykształcone kadry i ludzi rozumiejących, że region musi szybko nadrabiać dystans, dzielący go od zamożniejszych części kraju. Pod wieloma względami Polska wschodnia rozwija się szybciej niż reszta kraju* – kontynuował profesor Kołodko. – *Co ciekawe, samo zapóźnienie też może być plusem. – Spodziewam się, że z czasem do zysku wyrażanego w pieniądzach będzie się doliczać śpiew ptaków czy zieloną trawę. A w mocno rozwiniętych krajach już tego brakuje* – podsumował Polskę Wschodnią były wicepremier.

Wśród atutów „Polski B" prelegenci wskazywali bardzo często na dogodne położenie geopolityczne, mocne zaplecze kapitału ludzkiego oraz wyjątkowo dobry klimat sprzyjający inwestowaniu. – *Polska Wschodnia ma swoje atuty, czyste środowisko i ambicje oraz pracowitość mieszkańców. To kapitał, którego nie wolno zmarnować. Wierzę, że nie pójdziemy drogą biednych regionów Włoch i Hiszpanii, które nie skorzystały z szansy wyrównywania poziomu życia. Już widzę, że tu u nas dzieje się inaczej* – stwierdził przewodniczący Konwentu Business Centre Club Wojciech Warski. Marszałek Województwa Świętokrzyskiego, Adam Jarubas, nawoływał z kolei do skupienia się na tym, co nas wyróżnia spośród innych regionów kraju – *Szukajmy tego, w czym będziemy konkurencyjni.*

W czasie paneli dyskusyjnych prelegenci rozmawiali o jakości infrastruktury w Polsce Wschodniej, barierach stojących na drodze pełnej współpracy pomiędzy inwestorami a światem nauki, rozwiązaniach telekomunikacyjnych jako warunku dobrze funkcjonującej gospodarki oraz o systemach informatycznych, mogących usprawnić działanie firm i instytucji oraz ułatwić nawiązywanie relacji inwestorskich pomiędzy poszczególnymi sektorami.

Podczas spotkania, na kilkunastu stoiskach informacyjnych, prezentowały swoją ofertę Centra i Biura Obsługi Inwestora, przedsiębiorstwa i instytucje z sektora wsparcia biznesu oraz Specjalne Strefy Ekonomiczne z obszaru Polski Wschodniej. Spotkanie reprezentantów różnorodnych środowisk ekonomicznych stanowiło okazję do nawiązania relacji inwestorskich oraz stanowiło płaszczyznę wymiany doświadczeń i informacji.

Konferencja wpisuje się w profil działalności Targów Kielce, zmierzający w stronę aktywnej działalności konferencyjnej, ściśle związany z rozbudową Centrum Konferencyjnego. Już teraz organizowane jest tu 400 konferencji rocznie – wraz z rozbudową Centrum możliwości będą o wiele większe. Od 2013 roku Targi Kielce dysponować będą bowiem dodatkowym obiektem, w którym znajdzie się 5 nowych sal konferencyjnych, mogących pomieścić równocześnie ponad tysiąc osób, co umożliwi znaczne zwiększenie liczby organizowanych konferencji i spotkań, podniesie ich komfort oraz da możliwość organizowania eventów dla 4500 osób. Bardzo duże zainteresowanie i powodzenie pierwszej edycji Froum Inwestycyjnego daje podstawy do założenia, że stanie się ono wydarzeniem cyklicznym, wpisując się na stałe w kalendarz konferencyjny Targów Kielce.

Kolejna edycja forum „Inwestycje w Polsce Wschodniej" zaplanowana została na 14 października 2011r. Forum „Inwestycje w Polsce Wschodniej" zorganizowane zostało w ramach projektu Izby Gospodarczej Grono Targowe Kielce: „Promocja gospodarcza i inwestycyjna regionu w oparciu o potencjał kieleckiego ośrodka targowego", realizowanego z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2007-2013 Działanie 2.3. Promocja gospodarcza i turystyczna regionu.



SilesiaTSL EXPO – targi w nowej formule

W Expo Silesia w Sosnowcu zakończyły się Targi Transportu, Spedycji i Logistyki SilesiaTSL EXPO 2011. Wzięło w nich udział ponad 80 specjalistycznych firm i dwa tysiące zwiedzających. Sosnowiecki projekt targowy połączył zagadnienia z zakresu transportu szynowego i drogowego, a także logistyki i magazynowania.

W programie imprezy znalazły się też specjalistyczne konferencje, prezentacja firm z Republiki Czeskiej – kraju partnerskiego SilesiaTSL EXPO oraz konkurs o tytuł Mistrza Kierownicy. Ważnym elementem targów było uroczyste przekazanie Marszałkowi Woj. Śląskiego elektrycznego pociągu ELF.

W trakcie wydarzenia swoje oferty zaprezentowało ponad 80 firm z branży, m.in. PKP Cargo, PKP Informatyka, PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa, CTL Logistics, Polska Izba Producentów Urządzeń i Usług na Rzecz Kolei. Zainteresowaniem cieszyła prezentacja Czech, które w ramach stoiska kraju partnerskiego imprezy, przedstawiły oferty z zakresu transportu, spedycji i logistyki. Partnerem SilesiaTSL EXPO i konferencji kolejowej była Grupa PKP Cargo. Oba wydarzenia w imieniu Ministra Infrastruktury – Cezarego Grabarczyka otworzyła wiceminister, pani Patrycja Wolińska-Bartkiewicz.

W ramach bogatej ekspozycji targowej, na zwiedzających SilesiaTSL EXPO czekały pokazy najnowszych technologii, urządzeń i oprogramowania, jak również nowoczesnych pojazdów. Przykładem był elektryczny zestaw trakcyjny ELF zakupiony przez Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego w Bydgoskiej PESIE, który w pierwszym dniu imprezy został uroczyście przekazany Marszałkowi województwa. Pociąg można było oglądać w pierwszym dniu targów na bocznicy kolejowej zlokalizowanej na terenie Expo Silesia. Oprócz ELF-a zaprezentowano także pociąg ratownictwa technicznego, koparkę dwudrogową typu Atlas, pojazd dwudrogowy Mercedes Unimog oraz lokomotywę Kolei Czeskich.









Targom SilesiaTSL EXPO towarzyszyły specjalistyczne konferencje. Branża kolejowa spotkała się na konferencji pt. „Nowe strategie i technologie w transporcie, spedycji i logistyce" pod patronatem merytorycznym Wiceprzewodniczącego Sejmowej Komisji Infrastruktury, Janusza Piechocińskiego oraz naukowym prof. Marka Sitarza z Wydziału Transportu Szynowego Politechniki Śląskiej w Katowicach. W drugim dniu targów odbyła się konferencja dla branży logistycznej, której organizatorem była Pomarańczowa Akademia Uni-Logistics.

Dodatkowo, Centrum Edukacji Zawodowej CARGO zorganizowało podczas targów konkurs o tytuł Mistrza Kierownicy, z wykorzystaniem symulatora jazdy samochodem ciężarowym. W rywalizacji wzięli udział kierowcy zawodowi posiadający kategorię C. Na zwycięzcę czekała nagroda w postaci szkolenia okresowego kierowców. Na uwagę zasłużyły również Giełda Używanych Wózków Widłowych firmy Jungheinrich oraz zawody na najlepszego kierowcę wózka jezdniowego Forklift Cup. Zwiedzający mogli także zapoznać się z ofertami pracy, jakie przygotowano dla branży transportu, spedycji i logistyki.

Podczas SilesiaTSL EXPO przyznano targowe nagrody Expo Silesia – Medal dla firmy Pixel za system kolejowych tablic informacji pasażerskiej oraz Wyróżnienia dla Poltorex za mocowanie klasyczne szyn 49 E1 i HOPPECKE Baterie Polska za baterie akumulatorów zasadowych. Specjalne medale i wyróżnienia za sposób prezentacji targowej otrzymały PKP Cargo Logistics, PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa oraz CTL Logistics.

Polsce potrzebny jest system transportowy



Z Januszem Piechocińskim, posłem PSL i wiceprzewodniczącym Komisji infrastruktury, rozmawia Elżbieta Haber

Pieniądze unijne, które miały być wykorzystane przez kolej, Ministerstwo Infrastruktury chce przesunąć na drogi. Zadowolone jest lobby drogowe, kolejowe – protestuje. Czy można jednak mówić o wygranej, jeśli infrastrukturę potraktujemy całościowo?

Janusz Piechociński: Rozgrywka o środki finansowe, których mogła nie zdążyć wykorzystać kolej, pokazuje brak roztropności po stronie kierownictwa infrastruktury. Potrzebna nam jest infrastruktura lotnicza, drogowa i kolejowa, a przede wszystkim system transportowy, i to żaden sukces, kiedy w jego ramach następują przesunięcia. Zwłaszcza, że kolej potrzebuje nowego taboru, wymiany kilku tysięcy rozjazdów i kilkudziesięciu starych wiaduktów na bardzo ważnych trasach oraz inwestycji w poprawę bezpieczeństwa. Korekt można było dokonać w ramach tego samego działania, łatwiej też było uzyskać zgodę Komisji Europejskiej na przeprowadzenie zmian wewnątrz tego samego POIŚ-u.

Ponadto, każde delegowanie decyzji do ośrodka zewnętrznego, który ma wpływ na procesy inwestycyjne, to ograniczenie naszej samodzielności i decyzyjności, tym bardziej, że w obecnej sytuacji budżetowej UE coraz ostrzej będzie sięgać do doktryny: „Bierz i wykorzystuj zgodnie z uzgodnieniem, albo trać". Każde wystąpienie do Komisji Europejskiej o korektę planów osłabia też naszą siłę przetargową w dyskusjach o nowej perspektywie. Nasi partnerzy mogą stwierdzić: „Dlaczego mamy dawać fundusze porównywalne do otrzymanych wcześniej, jeśli nie potrafiliście zagospodarować tego, co już dostaliście".

Pamiętajmy, że w UE trwa debata – czy koncentrować się na innowacyjności i badaniach, czy też utrzymywać stare trendy, co jest korzystne dla Polski, ale może być nie do obronienia.

A co leży w interesie Polski?

JP: Polska powinna być zainteresowana utrzymaniem filozofii solidarnej UE, czyli poszerzaniem funduszy spójności, bo to one pozwalają nam doganiać starych członków Wspólnoty Europejskiej w różnych obszarach infrastruktury. W naszych relacjach z Unią kluczowa powinna być walka o to, aby fundusze spójności były na porównywalnym lub większym poziomie niż w ostatniej perspektywie i żeby zainteresowanie Europą Środkowo-Wschodnią, w wymiarze finansowo-gospodarczym, było duże.

Niestety, ostatnie wydarzenia w Afryce Północnej powodują, że lobby śródziemnomorskie ma dodatkowe argumenty do przesuwania pieniędzy. Wystarczy przytoczyć zapowiedź kreacji kredytu z Europejskiego Banku Inwestycyjnego, w wysokości 6 mld, na utrzymanie fali imigracji.

Również konflikt polityczny na Białorusi, w którym uczestniczymy, nie sprzyja przekształcaniu Partnerstwa Wschodniego z programu ideowo-politycznego w program infrastrukturalno-gospodarczy. Sankcje nałożone na prezydenta Łukaszenkę zamrażają nasze relacje gospodarcze i utrudniają inwestycje po obu stronach granicy. A jako, że Unia zza wschodniej granicy sprowadza dużo gazu i ropy, Polska powinna być zainteresowana nie tylko wymianą ruchu granicznego, ale także ekspansją polskiego kapitału

Janusz Piechociński

- Urodził się w 1960 r. w Studziankach Pancernych.
- Ukończył handel wewnętrzny w SGPiS.
- W latach 1987-99 pracownik naukowy w Katedrze Historii Gospodarczej SGPiS/SGH.
- W czasie studiów członek samorządu studenckiego i Krajowej Rady Akademickiej ZMW.
- Od 1987 r. członek PSL, od 1990 r. we władzach naczelnych.
- Z listy PSL czterokrotnie został wybrany do Sejmu, I, II , IV i VI kadencji, zawsze z tego samego okręgu podwarszawskiego.
- W Sejmie IV kadencji był przewodniczącym Komisji Infrastruktury.
- W latach 1999-2002 radny Sejmiku Mazowieckiego, Przewodniczący Komisji Budżetu i Finansów i zarazem Prezes Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Warszawie.
- W 2006 r. został ponownie radnym sejmiku wojewódzkiego na Mazowszu, tym razem jako przewodniczący Komisji Ochrony Środowiska.
- Od 2007 wiceprzewodniczący Komisji Infrastruktury i od niedawna także wiceprzewodniczący sejmowej Komisji Innowacyjności i Nowych Technologii.
- Żonaty. Ma trójkę dzieci.
- Hobby: piłka nożna, sport, grzybobranie, polityka, historia.

na Wschód i budowaniem nowych korytarzy europejskich z udziałem pieniędzy unijnych, zwłaszcza, że ma deficyt handlowy. Do tych problemów dochodzi jeszcze dramat Japonii, który może mieć ogromny wpływ na światową gospodarkę i spowodować spadek jej dynamiki o ponad 1%. To wszystko zwiększa nieprzewidywalność zjawisk gospodarczych.

Wróćmy do infrastruktury. Pieniądze unijne, zainwestowane przede wszystkim w drogi, spowodowały, że Polska była jednym z nielicznych krajów europejskich z dodatnim wzrostem inwestycji w latach 2009-2010.

JP: Ale w 2010 r. inwestycje w gospodarce, poza infrastrukturą, nie ruszyły, choć PKB wyniosło 4,2 %. Do katastrofy w Japonii były poważne przesłanki, że w tym roku nasze PKB wyniesie 4,1-4,2%. Wiązaliśmy np. duże nadzieje z rozpędzającą się gospodarką niemiecką, a teraz nie wiadomo, jak ona zareaguje na kryzys.

Środki krajowe, które są dopełnieniem impulsu unijnego, wygasają. Po pierwsze, w przedsiębiorstwach nie widać impulsu do zwiększenia poziomu inwestycji. Po drugie, gospodarstwa domowe są rekordowo zadłużone, na blisko 200 mld zł. Mamy też rekordowo zadłużone samorządy i nie tak rekordowo zadłużony, jak w innych krajach, budżet państwa. A nasz rynek jest płytki, gospodarka nie tak rozwinięta, jak zachodnia, a zdolności sprzedawania obligacji po satysfakcjonującej cenie na rynku międzynarodowym nie tak duże. W tej sytuacji jedynie środki unijne pozostają impulsem do rozwoju naszej gospodarki.

Jak warto je wykorzystać?

JP: Jako człowiek polskiej infrastruktury uważam, że budowa infrastruktury, termomodernizacja zasobów mieszkaniowych i uzbrajanie terenów pod budownictwo mieszkaniowe powinny się odbywać nawet kosztem wydatków konsumpcyjnych, budowy parków, muzeów i domów kultury.

W najbliższej perspektywie unijnej i końcówce obecnej, która pozostała do zagospodarowania w wyniku oszczędności poprzetargowych, środki unijne trzeba w całości skierować na proste roboty, w których jest duży udział materiałów i robocizny krajowej, a także tam, gdzie zwiększa się skalę konkurencyjności naszej gospodarki i oszczędza czas społeczny. Gdyby np. w Warszawie dołożono dodatkowe pieniądze na wagony i szynobusy na podwarszawskich liniach kolejowych, na modernizację i budowę systemu „Parkuj i jedź" oraz poszerzanie wspólnego biletu, to statystyczny podwarszawiak nie marnowałby 3,5 godz. dziennie w korkach. Nie byłoby też tak dużego udziału emisji CO_2 z transportu w ogólnej emisji, który rośnie z roku na rok. Jeszcze 5 lat temu było to między 9-10%, dziś – 12-13%. Za chwilę, kiedy będziemy musieli się wywiązywać z umów dotyczących ograniczenia emisji CO2, zapłacimy zamykaniem polskich cukrowni, cementowni i hut.

Czy nie należało by jednak zacząć od stworzenia jednego systemu?

JP: No właśnie, przy niedoborze wolnych środków inwestycyjnych należy bardzo dokładnie policzyć, która złotówka włożona w dworzec kolejowy, pociąg, linię kolejową czy też w drogę, daje największy efekt uzysku. Natomiast, jeśli miliard euro jest niefrasobliwie zdejmowany z programu kolejowego, do tego środowiska kolejowo-ekologiczne oprotestowują to stanowisko w Brukseli, to Komisja Europejska będzie się z nami targować i stawiać rządowi polskiemu bariery.

To, co się stało, wyraźnie pokazuje, że na polu krajowym nie możemy znaleźć konsensusu i w sprawie korekty polityki transportowej musimy zwracać się do organów zewnętrznych. Na dodatek te zdjęte z programu pieniądze nie dają korzyści.

Dlaczego?

JP: Postanowiono wybudować kawałek drogi pod Lublinem i kawałek drogi w województwie lubuskim, choć mamy jeszcze pilniejsze inwestycje z punktu widzenie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych (ESPO). Jeżeli weźmiemy mapkę planów nałożenia ESPO i stan ukończenia zadań w rządowym „Programie budowy dróg krajowych i autostrad", to zobaczymy, że ESPO będzie realizowane na bardzo krótkich ciągach dróg. A to oznacza, że po wprowadzeniu tego systemu większość ruchu zjedzie z dróg płatnych na drogi niepłatne, co jest sprzeczne z polityką transportową.

Ze względu na opłaty, na najlepszych odcinkach dróg ruch ulegnie zmniejszeniu, a na dużo gorszych i mniej bezpiecznych – dramatycznie wzrośnie. Przesunięcie pieniędzy na te dwie drogi jest tym bardziej nieczytelną decyzją, że w ciągu ostatnich lat znacząco zmalał ruch kolejowy, motoryzacja rozwinęła się na poziomie 18%, liczba tirów wzrosła o 40% (rok 2010 do 2005), a transport międzynarodowy kumuluje się na określonych szlakach. Wpływa to negatywnie na poziom bezpieczeństwa, terminowość, koszty utrzymania transportu i skażenie terenu.

Drogi dostali ci, którzy protestowali…

JP: A ci, co byli cicho, mogą mieć nie zrobioną w porę autostradę A1, jak w Częstochowie czy Górze Kalwarii i Markach pod Warszawą. Zapowiadają więc zebranie kilku tysięcy podpisów i wyjście na drogi aby zwrócić na siebie uwagi.

Do tego dochodzi problem ceny dostępu do infrastruktury i opłat za prze-



Fot: Flickr/squeaks2569


Fot. Grzegorz Kochan

jazd przez obwodnice miast, choć na początku lat 2000 w aglomeracji warszawskiej, zrezygnowaliśmy z autostrady na rzecz drogi ekspresowej, bo wiadomo było, że autostrady w Polsce będą płatne.

Zamiana kategorii drogi miała pomóc w wyciągnięciu z miasta ruchu lokalnego na drogi o dobrym standardzie i dużo bezpieczniejsze niż samorządowe, a także w ograniczeniu emisji spalin w centrum miasta. I teraz, kiedy we Wrocławiu, w pogoni za potrzebnym budżetowi pieniądzem, resort infrastruktury postanowił pobierać opłaty na większości odcinków obwodnicy, nie dziwmy się, że dochodzi do konfliktów społecznych. Ta decyzja niezgodna jest też z polityką transportową, bo będziemy mieli bardzo obciążone zjazdy z autostrady, gdyż wszyscy będą omijać odcinki płatne.

Podobnie było w latach 2004-2005, kiedy koncesjonariusze wybudowali płatne odcinki autostrad, równolegle do innych dróg.

JP: Tam wprowadzono rozwiązanie tymczasowe, które obowiązuje do dziś, bo mieszkańcy Gniezna i okolic wymogli na władzy (i słusznie) zachęcenie samochodów ciężarowych do jazdy autostradami. Przy ESPO nie mamy wyprostowania tej kwestii. Będziemy mieli drogi ekspresowe i autostrady zarządzane przez państwo z systemem ESPO i drogi koncesyjne w systemie ESPO zarządzanym przez ITD, a na starych odcinkach będzie obowiązywał dotychczasowy system, z pełnymi tego konsekwencjami. W ten sposób z zaszłościami brniemy coraz dalej.

Do tego trzeba dodać politykę taryfową. Na odcinku Konin-Stryków zaproponowano cenę 20 gr/km bez podatku VAT, powołując się na to, że GDDKiA, będąca administratorem dróg, jest jednostką budżetową i nie musi go płacić. Tym samym uzyskano propagandowy efekt, że Dyrekcja ma niższe ceny niż koncesjonariusz. Ale ten „wredny" koncesjonariusz musi płacić VAT, w wysokości 7 gr. Rezygnujemy z 7 gr, równocześnie organizując wielkie batalie, których celem jest pokazanie, że obwodnice nie mogą być płatne, tak jak planowano.

Pamiętajmy też, że podniesienie opłat za dostęp do infrastruktury dla przewoźników zmniejsza konkurencyjność polskiego transportu, podnosi jego cenę dla społeczeństwa i gospodarki. Wzrośnie więc koszt usługi transportowej, wzrośnie inflacja, a przecież już przy obecnej cenie paliw i energii, sytuacja przewoźników w każdym rodzaju polskiego transportu jest trudna. W zbiorowym transporcie publicznym zwrot akcyzy za napęd i energię elektryczną powinien być więc na trwałe systemowo wprowadzony, a w ramach przeciwdziałania światowemu wzrostowi cen paliwa i energii winien być wprowadzony okresowy, przynajmniej częściowy zwrot akcyzy.



Fot. Wojciech Węglorz

Czy decyzja z 2009 r. o redukcji wydatków budżetowych i zastąpieniu ich kreacją pieniądza w KFD, nie ograniczyła dopływu gotówki na drogi?

JP: Ostatnie miesiące pokazują, że polski program poprawy infrastruktury opiera się w całości o środki unijne. Do tego jeszcze Fundusz Kolejowy do 500 mln ma rozliczać stare długi, a w dalszym ciągu nie ma zdolności emisji obligacji. W pogoni za sympatią społeczną dla państwa niskich podatków przedstawiliśmy wizję taniego państwa o dramatycznie niewydolnej infrastrukturze. I teraz nie mamy własnych pieniędzy na budowę, modernizację dróg i uzupełnienie wkładu własnego, bo w większości wypadków robimy to poprzez emisję obligacji i zaciąganie kredytów. No i jeszcze coraz wyraźniej widać, że nie tylko w przypadku dróg mamy totalną nierównowagę środków na inwestycje i środków na bieżące utrzymanie. A przecież nawet najnowocześniejsza, świeżo wybudowana infrastruktura musi być odpowiednio utrzymywana. Weźmy przykład Jedlińska, który nie jest w stanie płacić kilkuset tys. zł rocznie za oświetlenie skrzyżowania przy S7, mimo stosownego zapisu. To znów pokazuje, że zabrakło wyobraźni i konkretnych obliczeń.

Czyli infrastruktura jest priorytetem nie popartym decyzjami budżetowymi państwa…

JP: Wzrost zaangażowania budżetu państwa w modernizację infrastruktury drogowej i kolejowej musi nastąpić kosztem innych działów. Z powodu braku kilkudziesięciu milionów złotych na wybudowanie obwodnicy, Czesi zrezygnowali z budowy bloku energetycznego w Skawinie. Przy takich decyzjach i coraz mniejszej podaży inwestycji zewnętrznych, kraj będzie tracił miejsca pracy. A więc będzie też tracił budżet i nie będzie pieniędzy na utrzymanie infrastruktury. A w jeszcze gorszym stanie jest energetyka, gdzie bloki budowane w latach 1960-70 wchodzą w okres degradacji ekonomiczno-technicznej.

Szacuje się, że na modernizację energetyki do roku 2020 potrzeba 200 mld zł. Jeśli jeszcze dołożymy infrastrukturę te-

lekomunikacyjną i przeciwpowodziową, to trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie: „Czy stać nas na tanie państwo, które stosunkowo niewiele pieniędzy odbiera w podatku dochodowym, ale też mało daje i ma problemy z utrzymaniem infrastruktury?" Oczywiście nie tylko opinii publicznej trzeba stale potwierdzać efektywność tych nakładów.

Ostatnia korekta programu drogowego sprawia, że drogi o poziomie zbliżającym się do europejskiego kończą się na linii Wisły. Cały Wschód, mimo programów uzupełniających „Polska Wschodnia", cofa się cywilizacyjnie i gospodarczo, czego efektem będzie wyludnianie się tych terenów. Przy decyzjach o wydawaniu pieniędzy trzeba się kierować efektywnością każdej złotówki i jeśli pieniądze mają pójść na budowę S17, to powinny być przeznaczone na kierunek lubelski, na południowy wschód od Warszawy, tam gdzie w ciągu godziny przejeżdża 50-60 tys. pojazdów, a nie 20 tys. Byłoby chociaż jakieś czytelne kryterium decyzji, a nie polityczne spekulacje z nią związane.

Od paru lat twierdzi Pan, że „Program budowy dróg krajowych i autostrad" nie może być zrealizowany…

JP: Już w pierwszym raporcie o stanie przygotowań do Euro 2012 mówiłem, co zrobić, żeby nie było transportowej kompromitacji. Jeszcze przed światowym kryzysem wieszczyłem, że po zmianach organizacyjnych i wprowadzaniu z opóźnieniem specustaw, na drogach zrobimy 60% tego, co planowaliśmy, a na kolei – 40-50%. I to się potwierdziło. Niestety realne wykonanie będzie jeszcze niższe…

I nawet A4 nie zostanie wybudowana do końca?

JP: Oczywiście. Konsorcjum NDI już przerwało budowę, a to jeszcze nie koniec. W mojej ocenie jeszcze trzy duże konsorcja, na trzech dużych inwestycjach, rozważają zejście z placu budowy. Nie rozwijam problemu zamówień publicznych i jedynego kryterium – ceny. Mówiliśmy o tym wielokrotnie a konkretnych zmian nie ma.

Cieszyliśmy się, że budujemy za małe pieniądze.

JP: Pamięta pani dyskusję, że za zeszły rok zginęło na inwestycje drogowe 16 mld zł? Jeden Piechociński potrafił wyjaśnić, że pieniędzy tych fizycznie nie było, tylko o tyle mniej wyemitowaliśmy obligacji czy kredytów.

Kluczowe jest jednak to, że o infrastrukturze trzeba myśleć jako o całości, a priorytetem polskiej prezydencji powinno być pokazanie, że szlaki komunikacyjne Europy Środkowo-Wschodniej dają całemu kontynentowi otwarcie na Wschód, a tam jest biznes, pieniądze, nadwyżki budżetowe, ropa i gaz. Tam też będzie się dużo budować. No i czas najwyższy pomyśleć o skomunikowaniu koleją dalekiej Azji z Europą przez Syberię i Kazachstan. Wytworzenie rywalizacji opartej o współpracę w ramach transportu pomiędzy jego gałęziami, a nie ciągniecie świętej wojny drogowców z kolejarzami, szczególnie w tym zewnętrznym wymiarze. To jest szansa na pobudzenie polskiej infrastruktury i przedsiębiorczości, która na tym terenie operuje z wielkim sukcesem.

Ładnym gestem jest wpuszczenie do Sejmu opozycji białoruskiej i pozwolenie, żeby z mównicy sejmowej potępiała Łukaszenkę. Za tym gestem w Europie nikt nie poszedł, tylko wzrosło napięcie polityczne między Polską a Białorusią. A z Białorusią mamy także problemy na poziomie wydolności dróg i szlaków kolejowych. Tak marnujemy osiągnięcia technologiczne i szanse rozwojowe polskiej gospodarki.

Warto więc w naszej prezydencji uwzględniać i to, że polityka międzynarodowa czy wewnatrzunijna dotyczy też gospodarki. Nie wzywam do przymykania oka na łamanie praw człowieka, w pełni je potępiam, ale wzywam do realistycznej polityki wspólnego wywierania skutecznego wpływu w ramach „coś za coś".

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Elżbieta Haber



Nowy trend w krajowej dystrybucji towarów

Klienci operatorów logistycznych coraz częściej oczekują kompleksowych rozwiązań dystrybucyjnych, które łączą transport drobnicowy i całopojazdowy. W wielu branżach, np. RTV AGD czy FMCG, brak tego typu synergii utrudnia, a niekiedy uniemożliwia stosowanie skutecznych rozwiązań logistycznych. Arkadiusz Andruch – dyrektor ds. Krajowego Frachtu Całopojazdowego w ROHLIG SUUS Logistics – opowiada o nowym trendzie i o tym, jak rynek TSL odpowiada na oczekiwania klientów.



Arkadiusz Andruch dyrektor ds. krajowego frachtu całopojazdowego w ROHLIG SUUS Logistics

Pomimo widocznego zapotrzebowania klientów na kompleksowe rozwiązania, zintegrowany system drobnicowo-całopojazdowy nie jest często spotykany w ofertach polskich firm logistycznych. Na rynku istnieje niewielu operatorów, którzy mają na tyle rozwinięte oba produkty, by móc je skutecznie łączyć.

Niewielki rozwój kompleksowych usług dystrybucyjnych spowodowany jest przede wszystkim ograniczeniami natury finansowej (wiąże się on z dużymi inwestycjami w infrastrukturę) oraz brakiem wystarczająco stabilnej pozycji rynkowej i odpowiedniego know-how do konsekwentnej budowy tego typu rozwiązań. Obserwujemy coraz bardziej zauważalny podział na trzy typy firm logistycznych: dostarczające proste usługi, mono-usługi lub oferujące usługi kompleksowe. Jednocześnie ostatnia grupa jest zdecydowanie najwęższa.

Czego chce klient

Zgodnie z wewnętrznymi podziałami firm logistycznych krajowa dystrybucja drobnicowa oraz przewozy całopojazdowe to dwa różne produkty, wykorzystywane do różnego typu przewozów, często z przyczyn organizacyjnych słabo ze sobą zintegrowane. Tutaj jednak kończy się teoria i rozpoczyna praktyka, która pokazuje wyraźną dysproporcję między tym, co oferują firmy logistyczne, a tym, czego nabywcy faktycznie oczekują.

Klient, który dysponuje konkretnym wolumenem przesyłek w skali roku, coraz częściej patrzy całościowo na proces dystrybucji i obsługi dostaw. Podział usług transportowych na przewozy całopojazdowe, dystrybucję drobnicową i przesyłki ekspresowe przestaje mieć rację bytu. Obecnie klienci wymagają od operatora takiego połączenia usług, które bez względu na termin, liczbę przesyłek czy ich gabaryty, pozwoli na przeprowadzenie sprawnego, bezpiecznego i optymalnego kosztowo procesu dostaw. Dotyczy to w szczególności firm o dużym i podatnym na zmiany koniunktury potoku ładunków obejmującym różnorodne produkty, np. z branży AGD/RTV czy FMCG.

Potrzeby kreują trend

Wśród klientów operatorów logistycznych tradycyjny model dostarczania towarów opierał się dotychczas na kilku dostawcach, obsługujących różne typy przesyłek i oferujących różne rodzaje transportu. Obecnie coraz silniejszy staje się trend przeciwny – rezygnacja z kilku partnerów logistycznych na rzecz jednego, gwarantującego sprawne połączenie sieci drobnicowej oraz przewozów całopojazdowych.

Współpraca z takim operatorem gwarantuje nieograniczony dostęp do usług oraz większą swobodę decyzyjną co do sposobu transportu. To natomiast przynosi liczne korzyści zarówno firmie jak i finalnym odbiorcom towarów. Nie tylko bo-



Fot. Rohlig SUUS Logistics

wiem w znaczący sposób wpływa na optymalizację kosztów związanych z transportem, ale także usprawnia sam proces dystrybucji. Tym samym klienci korzystający z zintegrowanych usług zyskują przewagę konkurencyjną – mogą ograniczyć koszty i na bieżąco reagować na potrzeby szybko rotujących rynków, jednocześnie zyskując wizerunkowo w oczach zadowolonych ze sprawnej obsługi odbiorców.

Trend w wielu branżach

Opierając się na naszych doświadczeniach, możemy z pełnym przekonaniem stwierdzić, że ok. 90% firm z branży AGD/RTV oczekuje zintegrowanej dystrybucji, dostępnej u jednego operatora. Tendencja ta nie odnosi się jedynie do wyżej wymienionego sektora gospodarki. Branże papiernicza, spożywcza czy chemii budowlanej również są zainteresowane połączeniem sieci dystrybucji drobnicowej oraz przewozów całopojazdowych.

Zauważając tę tendencję, wyszliśmy naprzeciw tym oczekiwaniom i rozszerzyliśmy naszą markę produktową SUUS Distribution na przewozy całopojazdowe. Dzięki temu powstała – wciąż unikalna jeszcze na polskim rynku logistyki – usługa integrująca sieć dystrybucji drobnicowej i przewozy całopojazdowe. ROHLIG SUUS Logistics jako pierwszy operator w Polsce świadczy tego typu rozwiązanie pod dedykowaną marką. Chcemy przez to podkreślić, że rozpoczynający się właśnie trend uważamy za istotny dla dalszego rozwoju rynku usług dystrybucyjnych i potrzeby naszych klientów w tym zakresie powinny być jak najlepiej spełniane. Uważamy, że drobnica i całopojazdy działają w największej symbiozie operacyjnej i funkcjonalnej. Dzięki ich odpowiedniemu połączeniu osiągamy efekt synergii, który zwielokrotnia korzyści zarówno dla klienta, jak i dla operatora.

Przyszłość to integracja i kompleksowość usług

Faktem jest, że rozwiązania typu „simple solutions" tracą obecnie na znaczeniu na rzecz rozwiązań typu „in plant logistics". Klienci poszukują jednego operatora, który poza innymi usługami zagwarantuje im zintegrowany system dystrybucji krajowej. Obecnie rynek nie do końca potrafi sprostać tym zapotrzebowaniom, jednak pomimo to, tendencja ta najprawdopodobniej będzie stale rosła.

Arkadiusz Andruch
dyrektor ds. krajowego frachtu całopojazdowego w ROHLIG SUUS Logistics

Mokate wzmacnia logistykę

Dla firm z przemysłu spożywczego logistyka jest jednym z najważniejszych obszarów, wpływających na cenę, w jakiej oferują swoje produkty. Dodatkowe wymagania stawia przed producentami, również konsolidacja handlu. Aby im sprostać, firmy muszą się rozwijać i rozwijać swoją logistykę.

Rozbudowa zakładu Mokate w Ustroniu była realizowana w ramach 40 milionowego pakietu inwestycyjnego, jaki realizuje od 2010 roku grupa Mokate. – *Rzeczywistość ekonomiczna, w jakiej funkcjonujemy, ma wpływ na podejmowane przez nas działania. Również, a może przede wszystkim te, które dają nam możliwość zaoferowania towaru w najkorzystniejszej z możliwych cen* – podkreśla Sylwia Mokrysz, członek zarządu Mokate SA. – *Takiej ceny oczekują zarówno konsumenci, jak i sieci handlowe. Optymalizacja kosztów w obszarze logistyki, a więc ich obniżenie, jest bez sporu ważnym atutem w konfrontacji z konkurencją* – podsumowuje Sylwia Mokrysz.

Warto pamiętać, że Śląski to drugi w kraju obszar koncentracji powierzchni magazynowych. Dodatkowo, dzięki ponad 86 tys. m^2 ukończony na Górnym Śląsku rynek ten zajął w 2010 roku pierwsze miejsce pod względem dostarczonej powierzchni. Sprzyja temu strategiczna lokalizacja w pobliżu dwóch największych polskich korytarzy transportowych – autostrad A4 i A1 oraz wysokiej klasy hale magazynowe.

Ważne utrzymanie ruchu

Znaczenie sieci handlowych bez względu na ich wielkość i zasięg będzie rosło. Tak wygląda przyszłość handlu, przed którą nie uciekniemy. – *Oczekiwania odbiorców, nie zawsze są zgodne z możliwościami i kalkulacjami dostawców produktów* – zauważa Sylwia Mokrysz. – *W ostatecznym rozrachunku okazuje się jednak, że wspólnym mianownikiem obu stron kontraktu, jest maksymalizacja sprzedaży przy minimalizacji kosztów* – zapewnia. Wcześniej, czy później każda firma staje przed koniecznością optymalizacji kosztów logistycznych. Inaczej się po prostu nie da. Idąc tym tokiem myślenia, zdecydowano o rozbudowanie zaplecza magazynowego w Ustroniu.

Najważniejszymi przesłankami była potrzeba zapewniania lepszej dostępności surowca do produkcji herbat klasycznych i ziołowych. Nie bez znaczenia okazała się też możliwość – wynikająca z rosnącej sprzedaży – zapewniania odpowiednich stanów gotowych produktów. W Ustroniu powstał nowoczesny magazyn wysokiego składowania w systemie „drive in" o pow. 2,2 tys. m^2. Dziś już wiadomo, że dzięki tej inwestycji Mokate może lepiej reagować na wymagania i oczekiwania kontrahentów. – *Mamy świadomość, że logistyka to przede wszystkim narzędzie do zdobywania rynku i zwiększania dochodów. Konsekwentnie też przestrzegamy zasady, aby każdemu zwiększeniu obrotów, zatem i kosztów – towarzyszyła ich optymalizacja. To znacząca przestrzeń na dokonywanie oszczędności* – zapewnia Sylwia Mokrysz.

Grupa Mokate jest jednym z największych producentów kawy rozpuszczalnej i herbaty w Polsce, Czechach, na Słowacji oraz Węgrzech. W 2009 r. skonsolidowane przychody firmy wyniosły ok. 512 mln zł. W 2010 roku według wstępnych i szacunkowych danych, Grupa odnotowała kilkunastoprocentowy wzrost przychodów. Od kilku lat ponad połowa przychodów (55% w 2009 roku i 57% w 2010 roku) generowane jest w eksporcie. Po zakończeniu realizowanego programu rozbudowy na przestrzeni dwu najbliższych lat, 2011-2012, zdolności produkcyjne Mokate w Żorach i Ustroniu zwiększą się o około 25%.





Bariery w projektach logistyczych

W poprzednim wydaniu miesięcznika TSL Biznes przedstawiliśmy kilka wniosków z badania Panelu Polskich Menedżerów Logistyki. Wynikało z nich, że polscy menedżerowie logistyki w ostatnich latach realizowali wiele projektów logistycznych, głównie mających na celu poprawę jakości i wydajności. W drugiej części opracowania przedstawimy m.in. bariery, na jakie natrafiają menedżerowie logistyki i jakie ma to przełożenie na efekty projektu logistycznego.

W ostatnich 3 latach w polskich przedsiębiorstwach menedżerowie byli niezwykle zajęci – ponad 70% firm w Polsce zrealizowało co najmniej jeden duży projekt logistyczny, ale aż 40% spośród tych firm zrealizowało 4 lub więcej projektów.

Najczęściej wskazywanym celem projektów jest bezpośrednia poprawa jakości i wydajności. Najrzadziej wskazywanym skutkiem są efekty strategiczne. Dwie trzecie projektów kończy się sukcesem, ale równocześnie czas realizacji projektów przeciąga się o niemal 60% w stosunku do pierwotnego harmonogramu (1/3 projektów kończy się w zakładanym terminie).

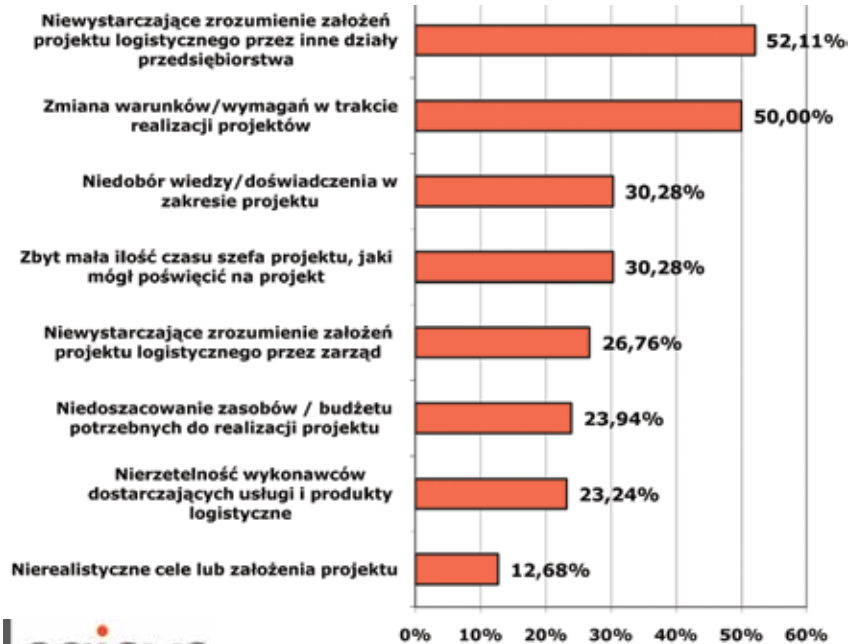
Niestety, ponad 2/3 firm w Polsce przeprowadza niewystarczającą liczbę kalkulacji kosztów planowanego projektu logistycznego, czyli realizuje najwyżej trzy typy kalkulacji z wymaganych sześciu. W efekcie niemal 20% menedżerów nie jest w stanie powiedzieć, jaki jest rzeczywisty koszt projektu logistycznego.

Problemy w zrozumieniu

Ponad 60% projektów logistycznych przynosi efekty zgodne z planowanymi. W blisko 20% przypadków efekty nawet przerosły założenia twórców. Jednocześnie menedżerowie wskazują, że w osiągnięciu optymalnych efektów z wdrożenia projektu logistycznego przeszkadzają im pewne bariery. Respondenci badania Panelu Polskich Menedżerów Logistyki zostali poproszeni o wskazanie, zgodnie z ich doświadczeniem, pięciu największych spośród ośmiu zaproponowanych barier.

Dla około połowy respondentów największą barierą jest niewystarczające zrozumienie założeń projektu logistycznego przez inne działy przedsiębiorstwa. Poza tym połowa ankietowanych osób odpowiedzialnych za logistykę wskazała zmianę warunków i wymagań wo-

Największe bariery w osiąganiu optymalnych efektów z projektu logistycznego



logisys



Łukasz Musialski, doradca logistyczny firmy Logisys

bec projektów realizowanych w dziale logistyki już w trakcie wdrożenia. Logistyka pełni w większości przedsiębiorstw rolę wykonawczą i usługową wobec biznesu całej firmy. Stąd skuteczna zmiana w obszarze logistyki powinna być odpowiedzią na potrzeby innych działów – zwykle działu sprzedaży. Zrozumienie specyfiki logistyki przez pozostałe działy w firmie jest trudne, stąd występuje owa bariera realizacji, jak i częste zmiany wymagań w trakcie realizacji projektu.

Co ciekawe, dla prawie 80% respondentów efekty były zadowalające lub przewyższające plany, a to oznacza, że menedżerowie potrafią pokonać bariery związane z osiąganiem celu projektu logistycznego. – *Klasycznym przykładem niezrozumienia pomiędzy działami jest odwieczna rywalizacja (żeby nie nazwać tego mocniej) pomiędzy działami handlowymi i logistyką. Różne dążenia i często odmiennie wskazywane cele są podstawą rozbieżności w definiowaniu i rozumieniu celów projektu logistycznego. Wiele firm przeprowadza poważne projekty logistyczne zaledwie kilka razy w całej działalności firmy. Trudno się więc dziwić problemom ze zrozumieniem założeń, niedoszacowaniem kosztów (wszystko, czego nie robię, jest łatwe), brakowi odpowiedniego zaangażowania szefa projektu (samo się zrobi) czy po prostu brakowi doświadczenia. Takie doświadczenie można nabyć dopiero po jednym skomplikowanym lub kilku mniejszych projektach, ale zazwyczaj jest to nauka na kosztownych błędach* – mówi Łukasz Musialski, doradca logistyczny firmy Logisys.

Menedżerowie logistyki natrafiają też nabariery i przeszkody związane z kupowaniem produktów i usług na potrzeby projektu logistycznego. Do największych barier w skutecznym kupowaniu produktów i usług dla potrzeb projektu logistycznego respondenci zaliczyli: utrudnione porównywanie ofert ze względu na ich zróżnicowanie i skomplikowanie oraz brak zrozumienia przez dostawców specyfiki potrzeb przedsiębiorstwa. Wśród innych barier menedżerowie logistyki zwrócili uwagę na specyfikę regionu i jego słabe uprzemysłowienie oraz na nierzetelność czasową dostawców w realizacji zadań wynikających z projektu.

Kto kieruje projektami

Badanie Panelu Polskich Menedżerów Logistyki skierowane była głównie do menedżerów logistyki, jednak jednym z zamierzeń autorów raportu było poznanie, kto faktycznie zarządza projektami logistycznymi w firmach (na podstawie ostatnio zrealizowanego projektu logistycznego) oraz jakie funkcje pełni ta osoba.

Na uwagę zasługuje fakt, że co piątej ankietowanej firmie trudno było wskazać na jedną konkretną osobę zarządzającą projektem logistycznym. W analizowanym pytaniu respondenci mogli zaznaczyć dowolną liczbę odpowiedzi. 70% z nich wskazało jedną odpowiedź, zaś 21% wskazało dwie odpowiedzi. W ostatnim przypadku najczęściej były wskazywane dwie pary: prezes/członek zarządu i szef logistyki oraz szef logistyki i szef działu IT.

Poza zaproponowanymi w ankiecie możliwościami odpowiedzi, menedżerowie logistyki napisali, że w reprezentowanych przez nich przedsiębiorstwach za realizację projektów logistycznych odpowiadają: kierownik magazynu wyrobów gotowych, dyrektor finansowy, dyrektor oddziału, kierownik projektu, kierownik zakładu, kierownik inwestycji, kierownik magazynu oraz koordynator ds. sprzedaży.



Z przeprowadzonych badań wynika też, że stopień zaangażowania osób zarządzających projektem logistycznym w jego realizację jest mocno zróżnicowany. Stopień zaangażowania został wyrażony jako procent czasu poświęconego na realizację projektu.

Najczęściej, w opinii respondentów, osoby zarządzające projektem logistycznym w równym stopniu zajmują się zarządzaniem projektem jak i innymi obowiązkami. Ale już czwarta część z pytanych menedżerów logistyki uważa, że osoby zarządzające projektem logistycznym poświęcają większość swojego czasu innym obowiązkom niż projekt. Wyłącznie projektem zajmuje się jedynie 8% osób odpowiedzialnych za projekt.

Na podstawie raportu Logisys-PPML

Panel Polskich Menedżerów Logistyki

Badania oraz raport to pierwszy projekt Panelu Polskich Menedżerów Logistyki, stworzonego przez firmę Logisys sp. z o. o., jednego z liderów doradztwa logistycznego w Polsce. Spółka działa w Polsce od 6 lat i zajmuje się projektowaniem i usprawnianiem logistyki przedsiębiorstw – od diagnozy, poprzez koncepcje, aż po nadzór i wdrożenie zmian.

Badania i raport zostały przygotowane i zrealizowane przy współudziale dr Marty Tutko, adiunkta na Uniwersytecie Jagiellońskim.

W ramach Panelu menedżerowie logistyki w polskich firmach mogą dzielić się swoim doświadczeniem, związanym ze stanem zarządzania logistyką w polskich firmach. Jest to unikalne przedsięwzięcie, dzięki któremu polscy menedżerowie odpowiedzialni za logistykę będą lepiej przygotowani do podejmowania decyzji o projektach logistycznych.

Dokładniejsze dane wynikające z badania znaleźć można w pełnym raporcie, który można uzyskać, odwiedzając stronę: **www.logisys.pl/raport**

DSV rozwija dział copackingu

Klienci coraz częściej wymagają od operatorów logistycznych świadczenia kompleksowych usług konfekcjonowania towarów. DSV w Kampinosie rozbudowuje więc swój park maszynowy, inwestując w automatyczną pakowarkę oraz nowoczesny sprzęt do etykietowania.

Usługi copackingowe – przygotowywanie zestawów promocyjnych, dołączanie próbek czy przepakowywanie wyrobów gotowych – to standardowe oczekiwania klientów branży spożywczej czy kosmetycznej wobec operatorów logistycznych. – *Dzisiaj powierzchnie magazynowe i składowanie to zaledwie podstawa gamy usług, która obejmuje też pakowanie, nadruki, etykietowanie i całe złożone raportowanie, wykorzystujące systemy informatyczne zintegrowane z systemami klienta lub operacje wykonywane bezpośrednio z wykorzystaniem systemów zarządzania klientów* – wyjaśnia Tomasz Garbarski, dyrektor regionu Centrum w DSV Solutions.

W kampinoskim oddziale DSV Solutions od niedawna oprócz tradycyjnych, pół-automatycznych zgrzewarek pracuje w pełni zautomatyzowana maszyna foliująca. Urządzenie pakuje kopertowo pudełka o kształtach prostopadłościanu. To atrakcyjny wizualnie i coraz popularniejszy sposób zabezpieczania towarów, takich jak kosmetyki, herbaty, bombonierki czy płyty DVD. Kolejnym nabytkiem DSV jest automatyczna etykieciarka, która dzięki podajnikowi taśmowemu precyzyjnie etykietuje do 100 opakowań na minutę. Taka wydajność pozwala znacznie skrócić czas realizacji zlecenia.

– *Inwestujemy w tego typu sprzęt, ponieważ klienci stale szukają oszczędności, zarówno czasowych, jak i finansowych. Chcą zamówić wszystkie usługi w jednym miejscu. Dlatego nasz park maszynowy wkrótce wzbogaci się o kolejne urządzenia: zgrzewarkę opakowań zbiorczych oraz laserową drukarkę do wydruków bezpośrednio na opakowaniu* – podsumowuje inwestycję Katarzyna Lewandowska, specjalista ds. projektu DSV Solutions w Kampinosie.





Współpraca w dystrybucji żywności

ET Logistik Sp. z o.o. oraz Dachser Food Logistics podjęły w I kwartale 2011 r. współpracę w zakresie dystrybucji artykułów żywnościowych na terenie Polski.

ET Logistik Sp. z o.o., założona w 1995 r. z siedzibą w Warszawie jest neutralnym operatorem logistycznym, który koncentruje się na obsłudze producentów i sieci handlowych. Oferta obejmuje m.in. magazynowanie, komisjonowanie oraz dystrybucję towarów wymagających zapewnienie temperatury kontrolowanej w przedziale od +2°C do +6°C.

Dachser Food Logistics to jeden z trzech systemów logistycznych, które są obsługiwane przez międzynarodowego operatora logistycznego powstałego w 1930 roku – Dachser GmbH & Co. KG. W zakresie obsługi artykułów spożywczych Dachser zalicza się na rynku niemieckim do liderów wśród firm logistycznych, zapewniając swoim klientom dystrybucję towarów w ramach sieci obejmującej 97 terminali w 20 krajach Europy.

Dachser, podobnie jak ET Logistik, świadczy usługi logistyczne znanym międzynarodowym producentom artykułów spożywczych oraz przedsiębiorstwom handlowym w zakresie realizacji dostaw, magazynowania i dystrybucji towarów.

Dachser Food Logistics poprzez współpracę z ET Logistik zapewnia dostawy artykułów żywnościowych z całej Europy odbiorcom w Polsce i przejmuje dowolnej wielkości przesyłki do dystrybucji w swojej europejskiej sieci. Pięć razy w tygodniu artykuły spożywcze typu „dry" i „fresh" przewożone są regularną linią w relacji Berlin – Poznań. Głównym założeniem obu partnerów jest zapewnienie swoim klientom w Polsce serwisu logistycznego na najwyższym poziomie, z jak najkrótszym czasem realizacji dostaw.

Rola pełna logistyki

Logistyka papieru w rolach to przeważnie usługa typu FTL/door-to-door, wymagająca wyjątkowej precyzji i specjalistycznego sprzętu. Dostawy tego czułego na uszkodzenia towaru podlegają dużej presji czasowej, a lokalizacja producentów w północnych regionach Szwecji czy Norwegii dodatkowo utrudnia sprawne podejmowanie ładunków.

Jak podsumowuje dział spedycji całopojazdowej, Scandinavian Express w ubiegłym roku firma przetransportowała łącznie ponad 5,5 tys. rol papieru ze Szwecji i Norwegii do klientów w Polsce, Niemczech, Danii, Czech, Słowacji, Węgier, Chorwacji, Bułgarii – nie odnotowując ani jednego uszkodzenia. Przewiezione role papieru zapełniłyby 2 pełnowymiarowe boiska piłkarskie, a ustawione w linii tworzyłyby mur o długości ponad 6 kilometrów.

Przy tej skali przedsięwzięcia wykonanie wszystkich zamówień na czas i bez uszkodzeń wymagało zastosowania dodatkowych zabezpieczeń w formie specjalnych narożników oraz wytrzymałych naczep, na których bezpośrednio mogły operować sztaplarki z rolami papieru w chwytakach. Stałe linie i miejsca na promach do dyspozycji Scandinavian Express znaczenie ułatwiły terminowość dostaw do odbiorców po drugiej stronie Bałtyku.





Pociągiem do portów

ROHLIG SUUS Logistics, jako jeden z dwóch operatorów na rynku polskim, uruchomił nowe połączenie kolejowe, które umożliwia przewóz towarów między Gliwicami a portami morskimi w Gdyni i Gdańsku.

Pociąg kursuje siedem razy w tygodniu i jednorazowo może przewieźć nawet 80 TEU. Jest to połączenie wahadłowe z konkurencyjnym czasem transportu – w ciągu 14 godzin ładunki są dostarczane ze Śląska do portów w Trójmieście, jak również w kierunku odwrotnym. Wykorzystanie transportu kolejowego, zwłaszcza w przypadku przewozu ciężkich kontenerów, pozwala ograniczyć koszty związane z dopłatami ponoszonymi w transporcie drogowym. – *To nowe rozwiązanie jest uzupełnieniem dla oferowanego przez ROHLIG SUUS Logistics transportu morskiego i atrakcyjną alternatywą dla frachtu drogowego. Śląskie firmy eksportowe, jak również importerzy, dla których rynkiem zbytu jest południowa część Polski, otrzymują nową możliwość w transporcie swoich towarów. Dzięki temu unikalnemu na polskim rynku rozwiązaniu, nasi klienci mogą optymalizować łańcuch dostaw zarówno pod kątem czasu, bezpieczeństwa przewozu, jak i kosztów transportu* –mówi Iwetta Drewko-Bieńkowska, dyrektor ds. frachtu kolejowego w ROHLIG SUUS Logistics.



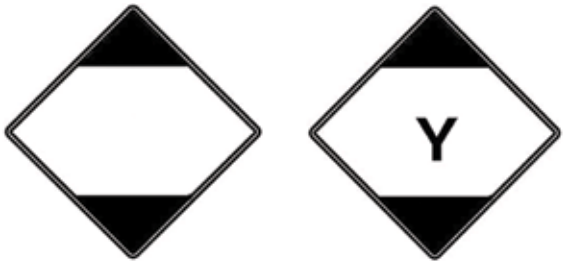
Problemy takie jak przestoje w korkach czy zły stan dróg, który często uniemożliwia terminowe dowiezienie ładunku, nie dotyczą transportu kolejowego. Ogranicza on także lub całkowicie eliminuje liczbę przeładunków. Ponadto w kontekście nadchodzących zmian, związanych z planowanym wprowadzeniem myta, wykorzystanie frachtu kolejowego umożliwi klientom operatora redukcję wydatków, które w przypadku transportu drogowego już wkrótce wzrosną o wysokość nowych opłat.

Zmiany w towarach niebezpiecznych

Dobiega końca sześciomiesięczny okres przejściowy, w czasie którego można jeszcze stosować postanowienia umowy ADR 2009. Nowe przepisy techniczne, dotyczące przewozu towarów niebezpiecznych ADR 2011, zaczną obowiązywać bezwzględnie od 1 lipca. Najistotniejsze zmiany dotyczą zasad przewozu towarów niebezpiecznych pakowanych w ilościach ograniczonych (LQ).

Od 1 stycznia 2011 roku nadawca towarów niebezpiecznych pakowanych w ilościach ograniczonych ma obowiązek poinformować przewoźnika (kierowcę) na piśmie o całkowitej masie brutto nadawanych towarów (niezależnie od ilości tych towarów).

Nowy znak LQ dla towarów pakowanych w ilościach ograniczonych

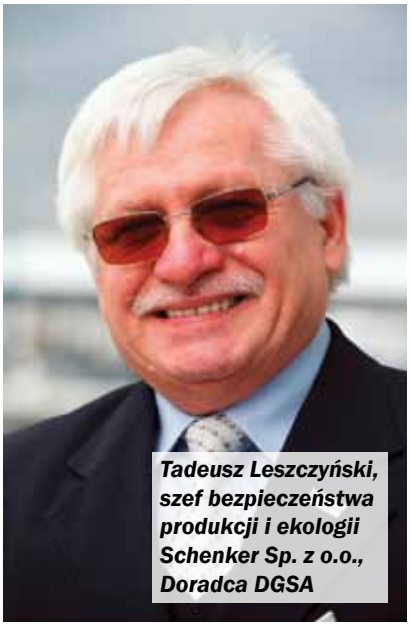


do przewozu drogowego | **do przewozu lotniczego**

W praktyce oznacza to dodatkowy wpis w dokumentacji przewozowej (w liście przewozowym lub otwartym dokumencie towarzyszącym). Natomiast każdy kierowca, prowadzący samochód o dopuszczalnej masie całkowitej wyższej niż 12 t, będzie miał obowiązek oznakowania pojazdu specjalnym napisem, tablicą lub znakiem, gdy masa takich towarów (LQ) przekroczy 8 ton. W okresie przejściowym – do 2015 roku będzie można również stosować dotychczasowe znaki podane w ADR 2009

Nowy uczestnik przewozu

W nowych przepisach został także zdefiniowany nowy uczestnik przewozu – rozładowca. W myśl ADR 2011 rozładowca to przedsiębiorstwo, dokonujące rozładunku towarów niebezpiecznych z pojazdu lub kontenera. Do obowiązków tego uczestnika przewozu należy m.in: upewnienie się, czy zostały rozładowane właściwe towary (przez porównanie odpowiednich informacji zawartych w dokumencie przewozowym z informacjami znajdującymi się w sztuce przesyłki, kontenerze), sprawdzenie przed i podczas rozładunku, czy opakowania nie są uszkodzone w stopniu zagrażającym bezpieczeństwu czynności rozładunkowych (w przypadku stwierdzenia takiego uszkodzenia wstrzymanie rozładunku do czasy zastosowania odpowiednich środków), a także dokonanie odpowiedniego oczyszczenia i odkażenia pojazdów.



Tadeusz Leszczyński, szef bezpieczeństwa produkcji i ekologii Schenker Sp. z o.o., Doradca DGSA

Co w praktyce zmiany te oznaczają dla przewoźników i kierowców i jaki będą miały wpływ na branżę TSL?

Najważniejsze zmiany, podyktowane nowymi przepisami, dotyczą przede wszystkim zasad przewozu towarów niebezpiecznych pakowanych w ilościach ograniczonych (LQ). Są to ważne zmiany dla całej branży TSL, gdyż wdrożenie ich wymaga dodatkowych (obowiązkowych) wpisów w dokumentacji przewozowej oraz dodatkowego (obowiązkowego) oznakowania pojazdów. Dotychczas przewóz tego typu towarów nie był limitowany ilościowo i nie podlegał żadnemu oznakowaniu pojazdu. W ADR 2011 nastąpiły też inne zmiany, np. w treści Instrukcji Bezpieczeństwa dla kierowców, w wyniku, której dotychczasowe Instrukcje utraciły ważność, wprowadzenie nowego wzoru zaświadczenia ADR dla kierowców itd., ale są to zapisy o mniejszym znaczeniu w porównaniu do zmian w wyłączeniach LQ.

Tadeusz Leszczyński,
szef bezpieczeństwa produkcji i ekologii
Schenker Sp. z o.o., Doradca DGSA

NOWOŚĆ
Moduł reklamowy w TSL Biznes
90 x 50 mm
za jedyne 600 zł netto
Zamów:
reklama@tsl-biznes.pl
tel. 22 205 09 35, 22 213 88 28

Ryszard Warzocha dołączył do Fiege

W kwietniu do grupy Fiege dołączył Ryszard Warzocha, menadżer z wieloletnim doświadczeniem w branży TSL. Jest to istotne wzmocnienie handlowych struktur Fiege w tej części Europy. Ryszard Warzocha został nowym regionalnym dyrektorem sprzedaży i marketingu Fiege na Europę Centralną i Wschodnią.

Do najważniejszych zadań Ryszarda Warzochy należeć będzie opracowanie i wdrożenie strategii sprzedaży i marketingu w regionie Europy Wschodniej. Będzie on także odpowiadał za zbudowanie i rozwój zespołów handlowych, którzy swoim działaniem obejmą wszystkich 7 państw regionu. Nowy dyrektor będzie również odpowiedzialny za koordynację i zintensyfikowanie działań sprzedażowych, a także rozwój relacji biznesowych z kluczowymi klientami firmy Fiege.

– *Fiege to dynamicznie rozwijająca się na rynku Europy Wschodniej firma, z kilkudziesięcioletnim doświadczeniem w branży TSL i ogromnym potencjałem. Wierzę, że wspólnie z zespołem uda nam się osiągnąć założone cele, wzmocnić wizerunek firmy jako rzetelnego dostawcy rozwiązań z zakresu logistyki kontraktowej. Zależy mi na zacieśnieniu współpracy z pozostałymi strukturami Fiege z innych części Europy, gdyż wierzę, że efekty takiej współpracy mogą się przełożyć na realne wyniki finansowe* – mówi Ryszard Warzocha.

Ryszard Warzocha jest absolwentem Wyższej Szkoły Morskiej w Szczecinie na wydziale nawigacji o specjalności ekonomiki i eksploatacji portów morskich. Swoją edukację kontynuował na podyplomowych studiach z zakresu zarządzania i marketingu, a także MBA w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Przez ostatnich 11 lat pracował w firmie Wincanton na stanowisku dyrektora zarządzającego, odpowiadając za rozwój, strategię i zarządzanie polskim oddziałem firmy, a także regionem Europy Środkowej i Wschodniej.

Jest laureatem wielu prestiżowych nagród, w tym nagrody „Menadżer Roku 2004", przyznawanej przez Polskie Stowarzyszenie Menadżerów Logistyki. Posługuje się biegle językiem angielskim i niemieckim. Jego pasją są motocykle, podróże oraz wspinaczka.





Fiege otwiera nowy oddział

7 kwietnia odbyła się ceremonia otwarcia nowego centrum logistycznego grupy Fiege w Rzymie. Inwestycja zlokalizowana w Colleferro na przedmieściach Rzymu, jest największym centrum logistycznym grupy Fiege we Włoszech i jest kolejnym etapem konsekwentnie realizowanej strategii ekspansji grupy Fiege w Europie.

W uroczystości otwarcia centrum uczestniczyło ponad 150 osób ze świata polityki i biznesu. W symbolicznym przecięciu wstęgi wzięli udział Heinz Fiege, prezes zarządu Fiege, dr Stefan Kurrle wiceprezes zarządu, Stefano Vincinellli, CEO regionu Europy Południowej i Środkowo-Wschodniej, Jens Fiege, CEO regionu południowo – zachodnich Niemiec oraz burmistrz Colleferro, Mario Cacciotti, który podkreślał charakter partnerskiej relacji z firmą logistyczną z Westfalii. – *Grupa Fiege posiada we Włoszech 12 lokalizacji, obejmujących swoim obszarem ponad 300 tys. m². Zatrudniając 12 tys. pracowników staje się wiodącym operatorem logistycznym we Włoszech, oferuje naszym klientom solidnie zaprojektowane rozwiązania, które sprawdzają się w każdej branży i w każdym środowisku, niezależnie od tego, jak bardzo jest ono wymagające* – powiedział w czasie ceremonii Stefano Vincinelii, Dyrektor regionu Europy Południowej i Środkowo-Wschodniej Fiege.





Budowa nowego centrum logistycznego, zajmującego powierzchnię 42 tys. m² została ukończona w okresie 12 miesięcy. Decydującym czynnikiem stanowiącym o wyborze miejsca na nowe centrum logistyczne Fiege była bardzo dobra lokalizacja – w pobliżu lotnisk oraz autostrady Berlin – Neapol. Zespół najnowocześniejszych hal, zaprojektowany jako magazyn multi-user, umożliwia świadczenie usług z zakresu szeroko pojętego łańcucha dostaw klientom z różnych branż, a także pozwoli na skuteczną obsługę klientów z dynamicznie rozwijającej się w Fiege branży farmaceutycznej. W magazynie wydzielone zostały niezależne strefy chłodzenia, oraz pomieszczenia magazynowe do składowania produktów w ściśle kontrolowanej temperaturze, spełniające restrykcyjne wymogi oraz procedury dotyczące realizowania obsługi logistycznej produktów farmaceutycznych.

Fiege Mega Centrum Rzym zaprojektowano przez Fiege Engineering, spółkę należącą do Grupy Fiege, z uwzględnieniem przyjaznych środowisku rozwiązań logistycznych. Instalacja paneli słonecznych umożliwia dostarczanie energii elektrycznej do centrum i jest największą tego typu dachową instalacją solarną we Włoszech.

Łączna wartość nakładów inwestycyjnych w pierwszym etapie budowy wynosi ponad 60 milionów euro.



Nowy eurohub firmy Dascher na Słowacji

Na Słowacji Dachser dysponuje od 2007 r. jednym z najważniejszych węzłów logistycznych w Europie Środkowej i Wschodniej. Nowa lokalizacja w miejscowości Lozorno w pobliżu stolicy Słowacji, Bratysławy, oficjalnie rozpoczęła swoją działalność w kwietniu br, oferując bezpośrednie połączenia z 12 krajami.

Nowy Eurohub pod Bratysławą łączy Polskę, Czechy, Austrię, Węgry, Słowenię, Chorwację, Bośnię i Hercegowinę, Serbię, Rumunię, Bułgarię, Włochy i Słowację. Bratysława jako jedna z głównych platform przeładunkowych w sieci Dachser, łącząca kraje Środkowej i Wschodniej Europy, ma również bezpośrednie połączenie z Eurohubem w Überherrn (region Saarland/Niemcy), centrum dystrybucji Dachser dla Europy Zachodniej.

Wkrótce Eurohub w Lozorno uzyska również połączenie z Eurohubem Clermont – Ferrand we Francji, co dodatkowo usprawni łańcuch dostaw i korzystnie wpłynie na optymalizację całego procesu logistycznego pomiędzy Europą Południowo-Wschodnią a Europą Zachodnią. Hub w Bratysławie umożliwia również połączenie krajów leżących na południe od Polski ze Skandynawią, Litwą, Łotwą i Estonią.

Wraz z nową lokalizacją Eurohubu otwarto Centrum Logistyczne w Bratysławie, które oferuje nowe możliwości magazynowania.

DHL otwiera nowy terminal międzynarodowy na Ukrainie

DHL Freight uruchomił nowe centrum logistyczne w miejscowości Kalinovka pod Kijowem, wykorzystujące prawie 20 tys. m² nowoczesnego kompleksu magazynowego.

Nowa placówka będzie pełniła w sieci DHL Freight funkcję terminala międzynarodowego dla transportów do i z Europy Wschodniej, w szczególności Ukrainy, Węgier i Polski. – *Dla DHL Ukraina jest rynkiem o ogromnym potencjale rozwojowym. Zainwestowaliśmy w nową placówkę, aby zapewnić najlepsze w swojej klasie usługi transportowe i magazynowe naszym aktualnym klientom i aby przygotować się na dalszy rozwój na Ukrainie i w całej Europie Wschodniej* – mówi Piotr M. Sikorski, Dyrektor Zarządzający DHL Freight Polska i Ukraina.

Nowy terminal, ze swoją nowoczesną infrastrukturą i najwyższymi standardami bezpieczeństwa, zapewnia DHL 17 stanowisk załadunkowych dla samochodów ciężarowych. W centrum zatrudnionych jest 140 osób. Cały obszar obsługi i magazynowania jest objęty wideodozorem, z elektroniczną kontrolą dostępu oraz systemami przeciwwłamaniowymi zapewniającymi dodatkowe bezpieczeństwo.

DHL jest jedną z najsilniejszych marek na rynku ukraińskim i był wielokrotnie uznawany za najlepszą firmę logistyczną przez „Kiev Post", czołową anglojęzyczną gazetę ukraińską. – *Nowe centrum będzie jeszcze lepiej służyło naszym klientom, podnosząc naszą działalność w zakresie frachtu na wyższy poziom pod względem zasięgu, ilości przewożonych towarów oraz efektywności kosztowej. Ponadto wzmacnia naszą sieć w łańcuchu dostaw i pozwala nam na obsługiwanie międzynarodowych firm, wysyłających towary do i z Europy Wschodniej* – mówi Stefano Arganese, CEO DHL Freight Central Eastern Europe Middle East.

Rynek ukraiński jest częścią sieci DHL Freight, która łączy Europę Zachodnią z Europą Wschodnią i Bliskim Wschodem, rozciągając się od Austrii przez Rosję i Polskę aż do Dubaju i Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Usługi DHL Freight obejmują przesyłki drobnicowe, częściowe i całopojazdowe, profesjonalną odprawę celną, dedykowane rozwiązania branżowe oraz usługi specjalistyczne na terenie całej Europy, Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej.



Apreo wchodzi na rynek niemiecki

Apreo Logistics otworzył swój pierwszy oddział za granicą – w Niemczech. W ramach projektu założona została nowa spółka w Niemczech – Apreo Logistics GmbH. Oddział mieści się w strefie ekonomicznej w Wuppertal, Rosenthalstrasse.

Na początku rozpocznie w nim pracę 4 osobowy zespół spedytorów. Zespół specjalizuje się w przewozach chłodniczych, a w niedalekiej przyszłości zostanie wzmocniony kolejnymi spedytorami, w tym plandekowymi, którzy wspierać będą polskie oddziały w zakresie organizowania ładunków powrotnych od klientów bezpośrednich z obszaru Niemiec do Polski. Zadaniem zespołu jest także operacyjne wsparcie przerzutów wewnątrz-wspólnotowych.

Zarząd Apreo nie wyklucza dalszego rozwoju grupy na terenie Niemiec. – *Strategia bycia blisko klientów ma sens biznesowy, bo przekłada się na efektywność operacyjną i jakościową naszych działań. W rozwoju zespołu osiągnęliśmy już ten poziom, który pozwala zarówno na akwizycje, jak i na rozwój geograficzny* – komentuje Arkadiusz Glinka – prezes spółki.

Strategiczne zarządzanie zakupami – pierwszy krok ku oszczędnościom

Dział zakupów i zaopatrzenia do niedawna pełnił drugorzędną funkcję w przedsiębiorstwie. Obecnie, w czasie maksymalizacji zysku, rosnącej presji cenowej i globalizacji informacji, stał się miejscem poszukiwań oszczędności. Co rozumiemy przez strategiczne zarządzanie zakupami i czym różni się ono od operacyjnego podejścia do zakupów.



Karol Błaszczyk

Autor tekstu jest konsultantem w Kerkhoff Consulting. Posiada doświadczenie w optymalizacji zakupów i zarządzaniu łańcuchem dostaw. Uczestniczy w projektach doradczych, wprowadzając innowacyjne rozwiązania w obszarze zakupów oraz logistyki.

W ujęciu operacyjnym zaopatrzenie sprowadza się do prostego porównania cenników produktów i/lub usług oferowanych przez dostawców, koncentrując się na bieżącym zapotrzebowaniu, przy uwzględnieniu odpowiedniej jakości, ceny i terminu dostawy. W tej sytuacji rola zakupów pozornie ogranicza się do podniesienia efektywności kosztowej przedsiębiorstwa, nie służy jednak realizacji celów strategicznych. Co więcej, nie jest wspierana przez kierownictwo najwyższego szczebla organizacji.

W przeciwieństwie do operacyjnego, ujęcie strategiczne nakłada szeroki zakres funkcji i obowiązków na pracowników działu zaopatrzenia, wymaga także zaangażowania kadry kierowniczej w strategiczną rolę zakupów.

Podstawą osiągnięcia długoterminowych celów przedsiębiorstwa w zakresie strategicznych zakupów jest ich planowanie, realizacja i kontrola. Strategiczne zarządzanie zakupami pociąga za sobą również nowe czynności zakupowe, marginalizowane w ujęciu operacyjnym. W celu weryfikacji i usprawnienia procesów zakupowych, czynności te są spisane w postaci oficjalnego planu, spójnego z celami ogólnej strategii przedsiębiorstwa. Plan ten, oprócz zadań i procedur, zawierać powinien długoterminowe decyzje zakupowe i strategię zakupową. Prawidłowe spisanie koncepcji strategii zakupowej jest podstawą do efektywnego jej działania w praktyce. Innym integralnym czynnikiem powodzenia strategii jest stała kooperacja działu zakupów z pracownikami innych działów, a także z najwyższym szczeblem kierownictwa.

Porównując oba podejścia do zakupów w przedsiębiorstwie, łatwo zaobserwować różnicę w ilości procedur i operacji. W operacyjnym traktowaniu zakupów wyróżnić możemy cztery etapy procesowe: opracowanie i analiza wymagań zakupowych, analiza ofert, negocjacje z dostawcami oraz ocena i raportowanie po-negocjacyjne. Strategiczne zarządzanie również zawiera cztery etapy, jednakże dostrzega złożoność procesów zakupowych. Wyróżniamy następujące fazy:

- przedzakupowa, do której zaliczyć należy decyzje „make or buy" oraz przygotowanie potrzeb i zakresu standaryzacji zakupowych,
- selekcja dostawców, za pomocą prześwietlenia potencjalnych dostawców i analizy ocen dostawców oraz ustalenie kryterium wyboru,
- operacyjna, w której mają miejsce negocjacje warunków współpracy oraz sporządzenie umów z dostawcami, ale również składanie zamówień, przyśpieszanie zamówień, administracja umów, odbiór i nadzór, magazynowanie i kontrola,
- pozakupowa, w której wyróżnić należy ocenę dostawców, utrzymywanie bliskiej współpracy z kluczowymi dostawcami, zaangażowanie dostawców w projekty rozwoju, a także regularną racjonalizację bazy dostawców.

W odróżnieniu od podejścia operacyjnego, strategiczne zarządzanie zakupami koncentruje się na aktywnym zarządzaniu dostawcami, ich regularnej ocenie pod kątem możliwości nawiązania partnerskich relacji, otwartości na dostosowanie do zmieniających się wymagań.

W większości przypadków podstawą do zarządzania zakupami w sposób strategiczny są kłopoty z rentownością przedsiębiorstwa, w którym możliwości poniesienia wydatków inwestycyjnych na marketing czy zwiększenia sprzedaży są ograniczone, a optymalizacja kosztów dotyczyła już wszystkich działów dookoła. Oczywistym jest, że czas prosperity nie będzie trwał wiecznie, a globalny rynek stawia wyzwania wymagające coraz większych wyrzeczeń. Zmieniające się nieustannie ceny surowców, globalizacja gospodarcza i informacyjna, a także postęp technologiczny, stawia zakupy jako potencjalne źródło oszczędności, a strategiczne zarządzanie zakupami jest pierwszym krokiem do ich generowania.

Karol Błaszczyk,
konsultant w Kerkhoff Consulting

Znaczenie działu zakupów dla ogólnej wydajności przedsiębiorstwa



Kerkhoff Consulting

Kerkhoff Consulting jest firmą ściśle wyspecjalizowaną w zakresie operacyjnej i strategicznej optymalizacji zakupów i zaopatrzenia w różnych branżach. Dzięki zaangażowaniu doświadczonych doradców – praktyków zakupów, Kerkhoff Consulting skutecznie wspiera klientów w uzyskaniu ilościowych oszczędności oraz jakościowych optymalizacji procesów i organizacji.

NA TEJ KONFERENCJI GBI PARTNERS NIE MOŻE PAŃSTWA ZABRAKNĄĆ!

GBI Partners
Global Business Intelligence

WORLD CLASS LOGISTICS – ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ NA ŚWIATOWYM POZIOMIE

VII EDYCJA KONFERENCJI
17-18 maja 2011 r., Hotel Ambasador, Łódź

Zagadnienia omawiane podczas konferencji:

- Zwiększenie efektywności pracy magazynu poprzez wdrożenie narzędzi usprawniających procesy
- Zmiany na rynku transportowym i ich wpływ na zarządzanie procesami logistycznymi
- Doskonalenie łańcucha dostaw w oparciu o systemy IT
- Mapowanie procesów w logistyce
- Komunikaty pomiędzy partnerami logistycznymi aż po dokumenty transportowe
- Łańcuch logistyczny od zakładu produkcyjnego do dostawcy
- Optymalizacja w procesach obsługi klienta w oparciu o ECR
- Skuteczny menedżer – jak efektywnie pozapłacowo motywować pracowników
- Wąskie gardła w logistyce
- Nowe wdrożenia dotyczące logistyki produkcji
- Eliminowanie wielopłaszczyznowych problemów decyzyjnych
- Optymalizacja sieci logistycznych
- Mapowanie procesów w celu analizy krytycznych obszarów i wąskich gardeł
- Realne korzyści związane z wizualizacją i przejrzystością systemu
- Optymalizacja metod składowania pod kątem efektywności procesów logistycznych
- Logistyka dystrybucji wyrobu finalnego
- Charakterystyka działań korygujących, które można podjąć w celu doskonalenia procesów
- Logistyka wewnętrzna i nowe koncepcje jej dotyczące
- Odbieranie produktów od klientów – sieci logistyki zwrotnej
- Wskaźniki do analizy, oceny i optymalizacji sieci logistycznych

B/S/H/

Dzień warsztatowy konferencji:
WIZYTA W ZAKŁADZIE BSH Sprzęt GospodarstwaDomowego
19 maja 2011 r., Łódź

NIEPOWTARZALNA MOŻLIWOŚĆ WYMIANY DOŚWIADCZEŃ PODCZAS WARSZTATÓW, PANELU DYSKUSYJNEGO ORAZ KOKTAJLU PO PIERWSZYM DNIU KONFERENCJI!

Sponsor Koktajlu:

DHL EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED. SUPPLY CHAIN

Patroni medialni:

Euro Logistics · LOG24.pl · Logistyka a Jakość · Logistyka Produkcji · Nowoczesny Magazyn · Polska Truck & business · TSLbiznes

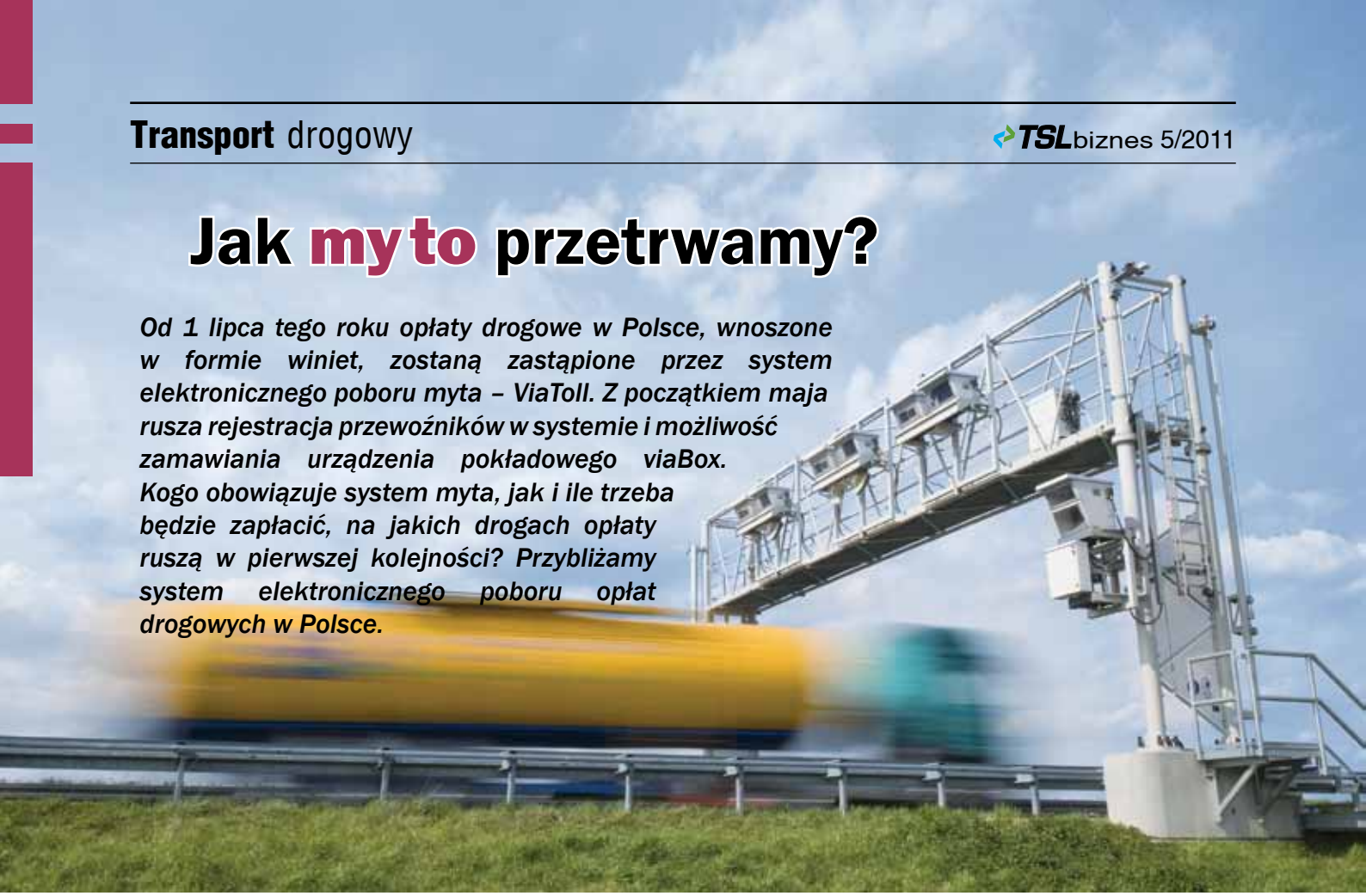
Osoby zainteresowane udziałem w konferencji prosimy o kontakt:

+48 22 458 66 10

GBI Partners Sp. z o.o.
ul. Wałbrzyska 11
02-739 Warszawa
http://www.gbip.com.pl

Jak myto przetrwamy?

Od 1 lipca tego roku opłaty drogowe w Polsce, wnoszone w formie winiet, zostaną zastąpione przez system elektronicznego poboru myta – ViaToll. Z początkiem maja rusza rejestracja przewoźników w systemie i możliwość zamawiania urządzenia pokładowego viaBox. Kogo obowiązuje system myta, jak i ile trzeba będzie zapłacić, na jakich drogach opłaty ruszą w pierwszej kolejności? Przybliżamy system elektronicznego poboru opłat drogowych w Polsce.



Od 1 lipca użytkowników polskich dróg czeka niemała rewolucja. W miejsce dotychczasowego systemu winietowego, działającego na zasadzie abonamentowej, zryczałtowanej opłaty za korzystanie z dróg, pojawia się system elektronicznego myta, w którym przewoźnicy obciążani będą za kilometry faktycznie przejechane po polskich drogach.



Od 1 lipca w miejsce winiet pojawi się viaBox – urządzenie pokładowe naliczające opłaty systemu viaToll. 1 maja ruszyła rejestracja w systemie i odbiór urządzeń.

Taka jest też idea elektronicznego systemu. Z założenia nowa forma opłat ma być bardziej sprawiedliwa. Przewoźnicy będą obciążani opłatami adekwatnymi do faktycznego wykorzystania dróg. Dodatkowo użytkownicy bardziej przyjaznych środowisku pojazdów mają być premiowani niższymi stawkami. Docelowo ma to również zapewnić większe wpływy do budżetu – a dokładniej do Krajowego Funduszu Drogowego, bowiem wszystkie przychody z viaToll mają trafiać bezpośrednio tam i być przeznaczone na dalsze inwestycje drogowe.

Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad wyliczyła, że wpływy Skarbu Państwa z systemu elektronicznego poboru opłat drogowych wyniosą do 2018 roku 23,6 mld zł. Kwota ta uwzględnia aktualne stawki myta oraz zakładane etapy wdrażania systemu. 14,2 mld zł mają przynieść opłaty od pojazdów ciężarowych i autokarów, natomiast 9,4 mld zł - manualne opłaty na autostradach od aut osobowych.

Czy rzeczywiście przychody wzrosną? Czas pokaże, choć już dziś niektórzy analitycy twierdzą, że system – przynajmniej w początkowym okresie – może przynieść przychody dużo niższe od oczekiwanych, zwłaszcza że jego stworzenie przez firmę Kapsch kosztować będzie 4,9 mld zł.

System, w którym płaci się za rzeczywiście przejechane kilometry, to w Polsce nowość, podyktowana w dużej mierze wymogami unijnymi. Do końca 2012 roku taki sposób obciążania przewoźników ma obowiązywać w całej Wspólnocie Europejskiej, a rozwiązania takie znane są w większości europejskich krajów nie od wczoraj. Szkoda tylko, że w ramach Unii obowiązywać będzie kilkanaście niezależnych i niewspółgrających ze sobą systemów, wykonanych w różnych technologiach i wymagających oddzielnych urządzeń. Ale może kiedyś doczekamy się jednego, spójnego systemu europejskiej opłaty drogowej. Na razie wróćmy na nasze podwórko i poznajmy bliżej system, który zacznie obowiązywać na niektórych drogach już w lipcu.

Myto niczym czołg – atakuje znienacka

Choć o systemie polskiego myta mówiło się już od dawna, to przez bardzo długi czas nie znaliśmy żadnych potwierdzonych konkretów. Do mediów i branży transportowej docierały tylko projekty i propozycje, które w polskich warunkach można nazwać krótko – spekulacjami. Niestety polska administracja już

nieraz nauczyła nas, że projekty przygotowywane są trochę na kolanie i nie uwzględniają wielu istotnych czynników, a ogólnie znane propozycje nie zawsze znajdują później odzwierciedlenie w rzeczywistości. Tym razem było podobnie. Bardzo długo nie znaliśmy oficjalnej wysokości opłat, podziału pojazdów na poszczególne klasy, odcinków dróg objętych systemem czy sposobu rozliczania przejazdu autostradami zarządzanymi przez koncesjonariuszy.

Taki stan rzeczy dał się we znaki branży transportowej. Przewoźnicy, spedytorzy i logistycy często w rozmowach handlowych ze swoimi klientami musieli podejmować decyzje, dotyczące np. stawek przewozowych, nie do końca znając warunki, w jakich będą je później świadczyć. Nie ułatwiało to działania na i tak trudnym rynku. Dziś szczegóły te już na szczęście znamy i okazuje się, że przez tradycyjne niedopatrzenia czy brak umiejętności dojścia do porozumienia, z paroma sprawami będzie „pod górkę".

Osobowy czasem też zapłaci

System viaToll będzie obowiązkowy dla wszystkich pojazdów samochodowych oraz zespołów pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony, a także dla autobusów, niezależnie od ich dopuszczalnej masy całkowitej. Określenie „zespół pojazdów" jest tu o tyle istotne, bo zgodnie z nim system obejmie też pojazdy o dmc poniżej 3,5 tony, które po sprzęgnięciu z przyczepą przekroczą tę masę. Dotyczy to np. samochodu dostawczego o dmc 3 ton z przyczepą lekką o dmc 600 kg (na taki „zestaw" nie potrzeba nawet kategorii prawa jazdy B+E). Zapłacić będzie musiał też posiadacz większego samochodu osobowego, ciągnącego dużą przyczepę campingową, lawetę pod łódź czy przyczepę do przewozu koni.

Przypomnijmy, że w takim wypadku liczy się dopuszczalna masa całkowita zestawu pojazdów – nie będzie więc miał znaczenia fakt, czy przyczepa jest obciążona, czy nie. Użytkownicy takich zestawów pojazdów będą musieli zapłacić za przejazd płatnymi drogami, ale – co dużo bardziej uciążliwe – przejść całą procedurę rejestracyjną w systemie, w tym spocznie na nich obowiązek dostarczenia dokumentu potwierdzającego klasę Euro pojazdu, co w przypadku aut osobowych nie zawsze jest proste.

Czy objęcie e-mytem prywatnych pojazdów osobowych, tworzących wspomniane zestawy, np. raz do roku w drodze na wakacje, było celowym i przemyślanym działaniem legislatorów? Czy może po raz kolejny do polskiego prawodawstwa wkradł się mały „bubelek", którego po prostu nasi spece nie przewidzieli, a teraz głupio im się do tego przyznać? Odpowiedź pozostawiamy czytelnikom.

Ekologia doceniona

Wróćmy jednak do pojazdów faktycznie wykorzystywanych w zawodowym transporcie, czyli pojazdów ciężarowych i autokarów. Opłaty podzielono według trzech kryteriów: kategorii drogi, kategorii pojazdu oraz klasy emisji spalin Euro. Autobusy (czyli krótko mówiąc pojazdy mające więcej niż 9 miejsc siedzących włącznie z kierowcą), niezależnie od dmc zapłacą tyle samo, co pojazdy ciężarowe lżejszej kategorii – od 3,5 do 12 ton dmc i będzie to od 16 groszy za km jazdy drogą krajową (przy Euro 5) do 40 groszy za km jazdy autostradą (przy Euro 2). Pojazdy i zespoły pojazdów o dmc ponad 12 ton obłożone będą opłatą odpowiednio od 21 do 53 groszy. Szczegółowe stawki przedstawiamy w czytelniejszej formie w postaci tabeli.

Warto zwrócić uwagę na spore zróżnicowanie stawek, jeśli chodzi o klasę emisji spalin Euro. Posiadacze najwyższej klasy Euro 5 oraz klas jeszcze wyższych (nie-



którzy producenci już skonstruowali silniki Euro 6 i niedługo wprowadzą je do sprzedaży – więcej o tym piszemy w miesięczniku Truck & Van) zapłacą dokładnie połowę tego, co użytkownicy pojazdów z normą Euro 2 i niższą.

Takie premiowanie proekologicznych pojazdów cieszy, tym bardziej, że jeszcze zimą tego roku sprawa nie była przesądzona. Twórcy rozporządzeń bardzo długo za najwyższą klasę, wartą wyszczególnienia, uważali normę Euro 4, przez długi czas nie wykazując się zbyt dużym zrozumieniem tematu i sensu promowania niskoemisyjnych pojazdów. Na szczęście ostatecznie Euro 5 została wydzielona jako oddzielna klasa i jest premiowana obniżonymi stawkami.

Stawki e-myta dla płatnych odcinków autostrad i dróg ekspresowych

Kategoria pojazdu	Stawka opłaty za przejazd 1 km drogi krajowej (w zł)			
	Klasa emisji spalin Euro			
	max. Euro 2	Euro 3	Euro 4	min. Euro 5
Pojazdy samochodowe dmc od 3,5 t do 12 t	0,40	0,35	0,28	0,20
Pojazdy samochodowe dmc ponad 12 t	0,53	0,46	0,37	0,27
Autobusy	0,40	0,35	0,28	0,20

Stawki e-myta dla płatnych odcinków dróg krajowych klas GP i G

Kategoria pojazdu	Stawka opłaty za przejazd 1 km drogi krajowej (w zł)			
	Klasa emisji spalin Euro			
	max. Euro 2	Euro 3	Euro 4	min. Euro 5
Pojazdy samochodowe dmc od 3,5 t do 12 t	0,32	0,28	0,22	0,16
Pojazdy samochodowe dmc ponad 12 t	0,42	0,37	0,29	0,21
Autobusy	0,32	0,28	0,22	0,16

W sieci opłat

Elektroniczny pobór opłat będzie obowiązywać w Polsce na autostradach płatnych, drogach szybkiego ruchu oraz wybranych odcinkach dróg krajowych. W pierwszym etapie – czyli od lipca 2011 roku – opłatami zostanie objęte 649 km autostrad, 554 km dróg ekspresowych oraz 370 km dróg krajowych. Dokładną listę odcinków objętych opłatami oraz poglądową mapkę zamieszczamy na końcu artykułu.

Jak widać, na razie siatka dróg objętych opłatami jest dość skromna, co ucieszy niektórych przewoźników. Z czasem jednak obszar obowiązywania e-myta będzie się poszerzał o kolejne odcinki dróg. Od stycznia przyszłego roku opłaty obejmą dalszych 150 km autostrad i dróg ekspresowych. Duży skok nastąpić ma z początkiem 2013 roku, kiedy to w trzecim etapie rozwoju systemu włączonych do niego zostanie kolejnych 970 km autostrad i dróg ekspresowych oraz wybranych dróg krajowych. Po roku system znów poszerzy się o dalsze 200 km dróg. Ostatecznie planuje się, że system płatnych dróg obejmie w 2014 r. 2880 km autostrad i dróg ekspresowych oraz sieć dróg krajowych innych klas. Wciąż trwa dyskusja, czy z opłat nie zwolnić odcinków wchodzących w skład obwodnic miast. Zawsze bowiem istnieje ryzyko, że część użytkowników wybierze „darmowe" objazdy.

Z drugiej strony zawsze warto postawić sobie pytanie – czy dla zaoszczędzenia kilku złotych warto opuszczać wygodną obwodnicę czy trasę szybkiego ruchu i nadrabiając kilometry przedzierać się przez miasta i boczne drogi. Zanim ktoś zdecyduje się na taki krok, warto by jeszcze raz policzył, czy zwiększone zużycie paliwa i poświęcony czas zrekompensują oszczędność.

Jak działa system viaToll

System viaToll jest oparty na technologii komunikacji bezprzewodowej krótkiego zasięgu. Składa się z dwóch elementów: urządzenia pokładowego viaBox oraz anten rozmieszczonych przy płatnych drogach.

Nad drogami płatnymi, przy każdym wjeździe oraz wyjeździe z płatnego odcinka, znajdą się specjalne bramownice, wyposażone w anteny. W pojazdach objętych obowiązkiem płacenia za przejazd znajdą się urządzenia viaBox.

Z punktu widzenia użytkownika, podstawowym elementem systemu jest urządzenie pokładowe viaBox. Jest to pudełko wielkości telefonu komórkowego, którego nie trzeba podłączać do zasilania, ponieważ wyposażone jest ono we własną baterię (powinna wystarczyć na minimum 5 lat, ponieważ urządzenie działa w systemie pasywnym, to jest nie wysyła cały czas informacji, a tylko odpowiada na impuls z anten zamontowanych na bramownicach). Urządzenie montuje się we wnętrzu pojazdu, na przedniej szybie.

W urządzeniu viaBox zakodowane są informacje o konkretnym pojeździe. Za każdym razem, gdy pojazd (wyposażony w viaBox) przejeżdża pod bramownicą, urządzenie komunikuje się przy pomocy technologii mikrofali z antenami na bramownicach. Urządzenie pokładowe przesyła do czujników dane o pojeździe i na tej podstawie naliczana jest opłata za przejazd konkretnym odcinkiem drogi płatnej. Kierowca zostaje o tym powiadomiony pojedynczym sygnałem z viaBox. Proces naliczenia opłaty przebiega w pełni automatycznie, bez potrzeby redukowania prędkości pojazdu lub zatrzymywania się.

Na autostradach płatnych, obok bramek poboru opłat, wyznaczone zostaną pasy do elektronicznego poboru myta. Kiedy pojazd wyposażony w viaBox zbliży się do szlabanu, otworzy się on automatycznie, a opłata zostanie naliczona. Kierowca nie będzie musiał się zatrzymywać w celu regulacji płatności. Wyjątkiem będzie na razie fragment autostrady A2, gdzie będzie obowiązywał manualny system opłat.

Kary dla gapowiczów

O szczelność systemu dbać mają pracownicy Inspekcji Transportu Drogowego. Docelowo przewidzianych jest specjalnych 500 etatów dla osób, które będą kontrolowały, czy użytkownicy dróg wywiązują się z nowych obowiązków. Na razie Ministerstwu Infrastruktury udało się wygospodarować pieniądze na 100 etatów. Kontroli opłat drogowej będą oczywiście mogli dokonywać również pozostali inspektorzy ITD, policjanci, funkcjonariusze Straży Granicznej czy niektórzy urzędnicy celni.

Co grozi za jazdę bez wniesionej opłaty? W przypadku, gdy pojazd porusza się bez uiszczenia obowiązującej go opłaty, kara pieniężna wyniesie 3 tys. zł. Taką kwotę zapłaci zarówno użytkownik, który nie zarejestrował się w systemie i nie wyposażył pojazdu w urządzenie, jak i ten, który co prawda urządzenie posiada, ale go nie używa lub wie, że nie działa ono

prawidłowo. Taka kara grozi też użytkownikowi, który po prostu zapomniał doładować urządzenie, korzystając z opcji „płatności z góry". Tego zagrożenia można na szczęście uniknąć, o czym piszemy nieco dalej. O połowę niższą karę zapłacą ci, którzy uiszczą opłatę zaniżoną, np. podając nieprawdziwe dane dotyczące emisji spalin czy dmc pojazdu przy rejestracji w systemie, używają urządzenia niezgodnie z przeznaczeniem itp.

Nie warto liczyć na to, że się uda. Stacje kontrolne (zarówno stałe na bramownicach, jak i przenośne) będą wyposażone w urządzenia, które pozwolą na sprawdzenie, czy pojazdy mają zainstalowane urządzenia viaBox, czy są one prawidłowo zainstalowane; dodatkowo mogą także sprawdzać płatności za przejazd. W przypadku jakichkolwiek nieprawidłowości, informacja taka wraz z automatycznie wygenerowanym zdjęciem pojazdu zostaje przesłana do centrum kontroli. Pracownicy centrum kontroli będą weryfikować te informacje. Jeśli naruszenie obowiązku uiszczania opłat zostanie potwierdzone, informacja zostanie przesłana do Mobilnych Jednostek Kontrolnych, które będą obsługiwane przez inspektorów Inspekcji Transportu Drogowego. Ich zadaniem będzie zatrzymanie pojazdu popełniającego wykroczenie, a następnie sporządzenie raportu z kontroli oraz podjęcie decyzji o wszczęciu postępowania administracyjnego, mającego na celu wyegzekwowanie kary administracyjnej za nieuiszczenie opłaty elektronicznej. W odniesieniu do kierowców pojazdów zarejestrowanych za granicą, Inspektorzy do czasu uiszczenia takiej kary, będą mieli prawo zatrzymania pojazdu.

Jak wejść w system

Elektroniczne myto zacznie obowiązywać już od 1 lipca. Jak przygotować swoją firmę i pojazd do tego nowego obowiązku?

Aby korzystać z sieci dróg płatnych, objętych systemem viaToll, należy przede wszystkim zarejestrować się w systemie i obowiązkowo wyposażyć pojazd w małe, elektroniczne urządzenie pokładowe – viaBox, które będzie przyklejane do przedniej szyby pojazdu.

Do zarejestrowania w systemie viaToll i utworzenia konta użytkownika potrzebne będą następujące dokumenty i informacje, jak m.in. nazwisko i imię właściciela oraz dane kontaktowe (adres, e-mail, numer telefonu) lub w przypadku, gdy właścicielem pojazdu jest firma, dane firmowe: nazwa, adres, forma prawna firmy, KRS lub wpis do Ewidencji Działalności Gospodarczej, numer NIP, numer i seria dokumentu tożsamości osoby reprezentującej firmę.

Niezbędny będzie też dowód rejestracyjny pojazdu oraz kopia dokumentu potwierdzającego klasę emisji Euro (akceptowane są określone, powszechnie stosowane świadectwa potwierdzające klasę emisji spalin). W przypadku, gdy umowa jest zawierana na rzecz właściciela pojazdu przez osobę trzecią – np. operatora kart paliwowych, konieczne będzie też pełnomocnictwo do podpisania umowy.

Rejestracji można dokonać w jednym z ponad 200 punktów dystrybucji, zlokalizowanych przy drogach objętych opłatą za przejazd, przy głównych drogach dojazdowych do sieci dróg objętych obowiązkiem opłat za przejazd oraz przy granicach państwowych Polski. Można też skorzystać z oferty operatorów kart paliwowych





Rejestracja w systemie elektronicznego myta poprzez operatora karty paliwowej UTA zapewnia liczne profity, jak dużo prostsze procedury, dostawa urządzeń viaBox bezpośrednio pod wskazany adres, odroczone płatności czy jeden wspólny system rozliczenia również za systemy opłat drogowych za granicą.

DKV i UTA – firm, które zostały wybrane jako kompleksowi operatorzy systemu polskiego e-myta.

Proces rejestracji kończy się podpisaniem umowy pomiędzy właścicielem pojazdu (lub jego pełnomocnikiem), a operatorem systemu viaToll i otrzymaniem urządzenia viaBox.

W urządzeniu tym zakodowane będą informacje o konkretnym pojeździe. Każdy viaBox jest przypisany tylko do jednego konkretnego pojazdu i nie można go przenosić do innego pojazdu. ViaBox umożliwia zidentyfikowanie pojazdu podlegającego poborowi opłat przez system viaToll oraz elektroniczne przechowywanie i przetwarzanie informacji.

Za urządzenie viaBox pobierana jest kaucja w wysokości 120 złotych, która będzie zwracana po zdaniu sprawnego urządzenia, o ile nie ma zaległości w płatnościach. Użytkownik sam instaluje urządzenie viaBox, w związku z czym nie ponosi żadnych kosztów montażu. Samo urządzenie pokładowe jest w zasadzie bezobsługowe, nie trzeba go podłączać do źródła zasilania, bowiem wyposażone jest w baterię. Powinna ona wystarczyć na kilka lat użytkowania boxa, gdyż działa on na zasadzie pasywnej, tj. wzbudza się dopiero wtedy, gdy znajdzie się w zasięgu anten zamontowanych na bramownicach.



Jak płacić?

Przy rejestracji należy też podać informację o preferowanym sposobie dokonywania opłaty elektronicznej. Przewidziane są bowiem dwie opcje opłat: pre-paid, czyli przedpłata, oraz post-paid, czyli rozliczenie płatne „z dołu", na podstawie faktycznie przejechanych kilometrów.

Pre-paid, czyli przedpłata, polegać będzie na ładowaniu swojego konta w systemie viaToll ustaloną kwotą, podobnie jak w telefonie na kartę. Można tego będzie dokonać bezpośrednio w punktach viaToll. Później, gdy pojazd porusza się po płatnej drodze, należne kwoty potrącane są z rachunku użytkownika.

Takie rozwiązanie pozornie jest proste, ale niesie pewne zagrożenia i wymaga sporej uwagi. W przypadku większej liczby pojazdów jest też po prostu mało efektywne. Po pierwsze, trzeba z góry oszacować, ile kilometrów przejadą nasze pojazdy i zamrozić w systemie sporą kwotę pieniędzy. Musi być ona na tyle duża, by nie dopuścić do sytuacji, że pojazd przejedzie płatną drogą w momencie, gdy nasze konto będzie już puste. Wtedy grozi nam wysoka kara pieniężna.

Korzystanie systemu pre-paid wymaga od przewoźnika bardzo dużej dyscypliny. Kierowca musi ze sobą wozić gotówkę na doładowania urządzenia i gromadzić kwity za płatności. A jeśli firma dokonuje doładowania przez internet, viaBox będzie gotowe do pracy dopiero po zaksięgowaniu przelewu na koncie viaToll – co może trwać nawet kilka dni i spowodować naliczenie kar za nieopłacone korzystanie z dróg.

Dlatego dużo korzystniejszym i bezpieczniejszym rozwiązaniem jest płatność z dołu, którą możemy wybrać, korzystając z oferty operatorów kart paliwowych. Do kompleksowej obsługi systemu polskiego e-myta wybranych zostało dwóch operatorów kart: DKV i UTA. Poza możliwością łatwego zamówienia urządzenia i rejestracją w systemie, świadczą oni liczne usługi dodatkowe, ułatwiające korzystanie z e-myta i rozliczanie tych usług.

UTA-nij myto

Proces rejestracji za pośrednictwem UTA jest prosty i szybki, zarówno dla dotychczasowych klientów firmy, jak i dla tych przedsiębiorców, którzy jeszcze nie są jej klientami.

Firmy, które zarejestrują się przez UTA za przejazd płatnymi odcinkami dróg w Polsce, będą otrzymywały faktury zbiorcze z odroczonym terminem płatności. Dla przewoźników, którzy wybiorą firmę UTA, operator przewidział nawet promocję startową. Firmy, która zarejestrują się w systemie viaToll za pośrednictwem UTA do końca maja 2011r., otrzymają rabat w wysokości 5 euro za każde zamówione urządzenie viaBox.

Żeby zarejestrować się w systemie viaToll za pośrednictwem firmy UTA, wystarczy odwiedzić stronę www.uta.pl i wypełnić stosowny formularz na niej zamieszczony. Po wypełnieniu i odesłaniu kompletu dokumentów wymaganych przez viaToll do UTA, firma zostanie zarejestrowana w systemie oraz otrzyma zamówione urządzenia viaBox bezpośrednio na podany adres.

Polska to tylko jeden z wielu krajów, w których systemie opłat drogowych można rejestrować się za pośrednictwem UTA. Współpraca z UTA to również możliwość dokonywania opłat drogowych (np. w Belgii, Holandii, Luksemburgu, Danii, Szwecji, na Białorusi, Litwie, Łotwie, Estonii, Słowacji, Słowenii, Austrii, Szwajcarii, Polsce i wielu innych krajach), a także rejestracji w elektronicznych systemach poboru opłat autostradowych, np.: w Niemczech (rejestracja w Toll Collect i urządzenie OBU), w Austrii (urządzenia GO-Box), w Czechach (system PREMID), we Włoszech (VIA-Card i urządzenia Telepass), w Słowacji (urządzenia OBU), we Francji i Hiszpanii (urządzenia UTA MultiBox), w Słowenii (rabaty z kartą DARS) i innych.

Koszty pod kontrolą

Drugim operatorem, który zapewni pełną obsługę systemu viaToll, jest DKV Euro Service, emitent kart DKV. Współpraca z tym operatorem również zapewnia łatwą i wygodną obsługę e-myta, począwszy od rejestracji, poprzez dostarczenie urządzeń viaBox i pełną obsługę rozliczeń, aż po program eReporting DKV do zarządzania transakcjami.

Rozliczanie e-myta za pośrednictwem operatora karty paliwowej jest najbardziej popularną metodą regulowania tych należności w Europie. Dlaczego? Właściciel pojazdu nie musi ponosić żadnych kosztów z tytułu opłat drogowych aż do momentu otrzymania faktury. Jednocześnie może na bieżąco śledzić w internecie transakcje dokonywane przez poszczególne pojazdy i z blisko miesięcznym wyprzedzeniem przygotować się na wydatki.

Przy wybraniu opcji post-paid, klient DKV otrzymuje jeden lub dwa razy w miesiącu fakturę, z 21-dniowym terminem płatności. Opłaty drogowe w Polsce nie będą podlegać podatkowi VAT. Ich ujęcie w fakturze DKV oznaczać będzie tylko tyle, że ich koszt wyodrębniony zostanie obok innych transakcji dokonywanych na DKV Card, jak paliwo, myjnia czy serwis auta.

DKV umożliwi też obsługę płatności metodą pre-paid. Przy pomocy karty paliwowej DKV będzie można naładować konto użytkownika viaBox minimalną kwotą 120 zł. Kiedy konto będzie bliskie wyczerpania należy wówczas doładować je przez internet lub w punkcie dystrybucji viaToll przy pomocy DKV Card.

Urządzenia u operatora kart DKV można rezerwować już od kwietnia. Rezerwacja jest bezpłatna, wystarczy wypełnić formularz na stronie www.dkv-euroservice.pl lub www.info-myto.pl.



Operator kart paliwowych DKV uruchomił specjalną stronę internetową www.info-myto.pl z kompleksowymi informacjami dotyczącymi e-myta. Użytkownicy pojazdów mogą tam skorzystać z kalkulatora opłat drogowych, a także zamówić viaBox i dokonać rejestracji w systemie viaToll.

DKV uruchomiło też specjalną procedurę przyjmowania klientów, adresowaną do firm zainteresowanych wyłącznie rozliczaniem e-myta. Nie trzeba przedstawiać żadnego zabezpieczenia finansowego. Wystarczy wypełnić dokumenty dostępne na stronie internetowej DKV w sekcji „Jak zostać klientem", a następnie zarezerwować potrzebną liczbę urządzeń viaBOX.

Co więcej, jeśli firma, korzystająca w Polsce z rozliczeń e-myta, jest zainteresowana podobnymi usługami za granicą, nie musi spełniać dodatkowych formalności. Jako klient DKV otrzyma komplet dokumentów, wymaganych przez dowolnie wybrany kraj w Europie. Następnie będzie mogła rozliczać opłaty za autostrady, mosty i tunele poprzez rachunek i kartę DKV.

Wejście elektronicznego myta jest już od dawna przesądzone. Wcześniej czy później, obowiązek jego uiszczania dosięgnie większości transportowców i nie ma od tego odwrotu. Dlatego zamiast wylewać żale, lepiej w przemyślany sposób przygotować się do startu systemu. Jak pokazaliśmy, z pomocą idą m.in. operatorzy kart paliwowych DKV i UTA, którzy zarówno dla dotychczasowych, jak i nowych klientów przygotowali rozwiązania, dzięki którym obowiązek odprowadzania e-myto jest dużo łatwiejszy i przyjazny.

Mirosław Ganiec
na podstawie informacji
DKV, UTA, viaToll





Czy infrastruktura będzie na czas?

Elektroniczny system poboru opłat drogowych w Polsce wymaga złożonej infrastruktury. Na każdym odcinku objętym opłatami muszą znaleźć się odpowiednie urządzenia nadawcze. Czy infrastruktura ta powstanie na czas?

Niezbędnym elementem infrastruktury technicznej elektronicznego systemu poboru opłat – viaTOLL są bramownice, stawiane nad wybranymi odcinkami sieci dróg płatnych, włączonych do systemu. Te lekkie stalowe konstrukcje wyposażone są w anteny, umożliwiające komunikację z urządzeniami pokładowymi viaBOX zamontowanymi w pojazdach. Za każdym razem, gdy taki pojazd minie bramownicę, zostanie naliczona opłata za przejazd określonym odcinkiem drogi płatnej włączonej do systemu. Do połowy kwietnia zbudowano 30 bramownic elektronicznego systemu poboru opłat i wylano fundamenty pod kolejnych 40. Jeszcze 28 marca gotowe były tylko dwie bramownice.

Szybki postęp jest możliwy dzięki prowadzeniu intensywnych prac w kilku miejscach jednocześnie. Do połowy maja liczba bramownic ma przekroczyć 100, a do 1 lipca w całej Polsce będzie gotowych 430 takich konstrukcji. – *W ciągu dziesięciu dni zakończyliśmy budowę 30 bramownic, wylaliśmy także fundamenty pod 40 kolejnych konstrukcji i wyposażyliśmy je w słupy boczne. Aby były gotowe, wystarczy je tylko spiąć tzw. ryglem, gdy tylko beton zwiąże wystarczająco mocno. Obecnie prace są realizowane równolegle w województwie śląskim i mazowieckim i postępują zgodnie z harmonogramem. Do 1 lipca 2011 będą gotowe wszystkie bramownice niezbędne do funkcjonowania systemu viaTOLL* – twierdzi Marek Cywiński, dyrektor zarządzający firmy Kapsch Telematic Services sp. z o. o., wykonawcy systemu.

Autostrady i drogi ekspresowe, na których pobiera się opłatę elektroniczną

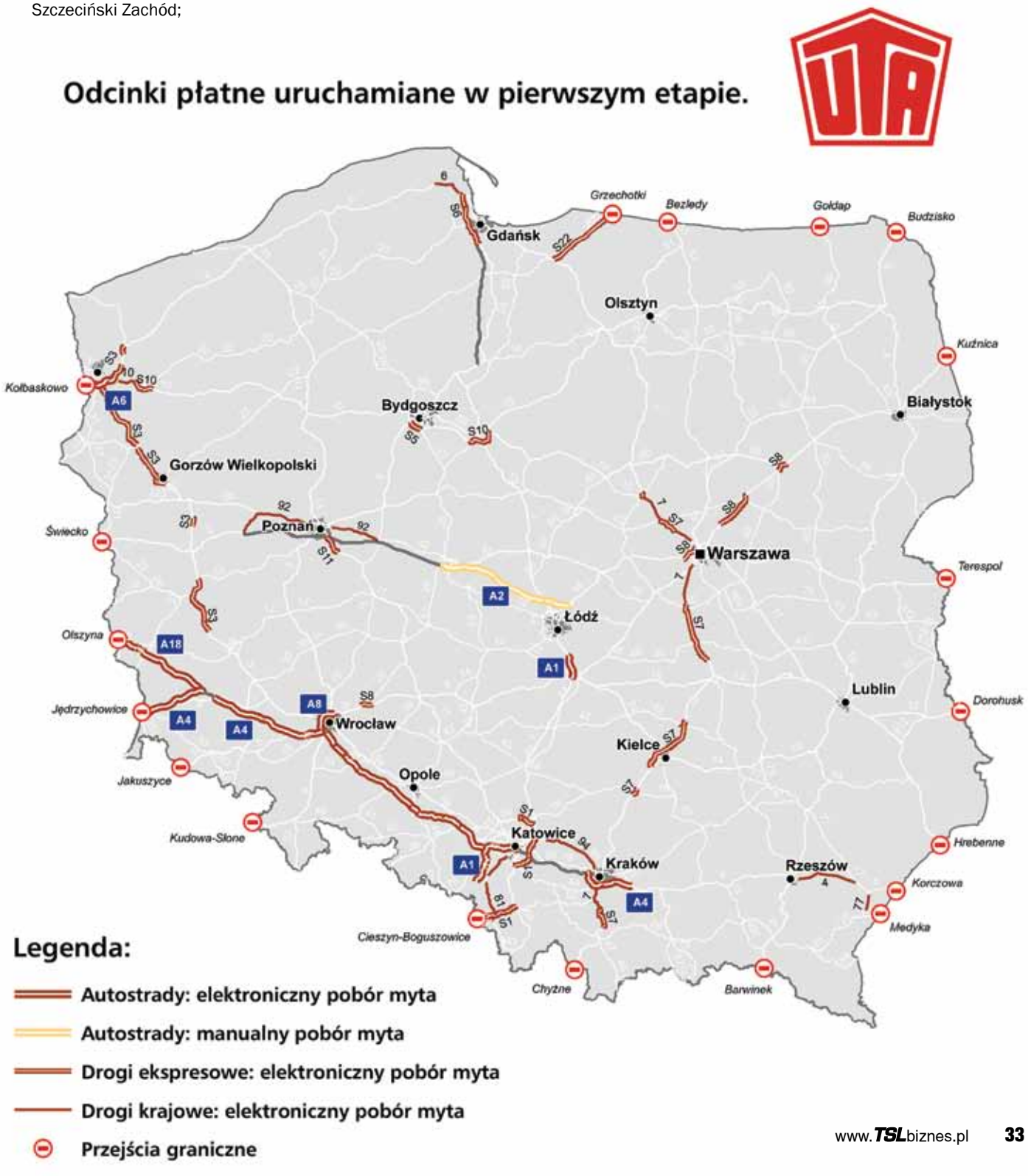
- A1 na odcinkach:
  a) węzeł Tuszyn – węzeł Bełchatów,
  b) węzeł Sośnica – węzeł Świerklany
- A2 na odcinku węzeł Modła – węzeł Stryków I
- A4 na odcinkach:
  a) Zgorzelec (granica) – węzeł Bielany Wrocławskie,
  b) węzeł Bielany Wrocławskie – węzeł Kleszczów,
  c) węzeł Kleszczów – węzeł Murckowska,
  d) węzeł Balice I – węzeł Szarów;
- A6 na odcinku Kołbaskowo (granica) – węzeł Kijewo;
- A8 na odcinku węzeł Nowa Wieś Wrocławska (A4) – węzeł Pawłowice;
- A18 na odcinku Golnice – Krzyżowa;
- S1 na odcinkach:
  a) Bielsko – Biała (Komorowice) – Cieszyn – Boguszowice (granica państwowa),
  b) Dąbrowa Górnicza (Ząbkowice) – Tychy,
  c) Pyrzowice – Lotnisko - węzeł Podwarpie;
- S3 na odcinkach:
  a) węzeł Goleniów Północ – Szczecin (węzeł Kijewo),
  b) węzeł Klucz – Gorzów Wielkopolski (węzeł Gorzów Południe),
  c) węzeł Sulechów – węzeł Nowa Sól;
- S5 na odcinku węzeł Stryszek – węzeł Białe Błota;
- S6 na odcinku węzeł Gdynia (skrzyżowanie z ul. Morską) – węzeł Rusocin (A1);
- S7 na odcinkach:
  a) obwodnica Płońska,
  b) węzeł Kroczewo – węzeł Czosnów,
  c) Grójec (z obwodnicą Grójca) – Jedlińsk,
  d) Skarżysko Kamienna (z obwodnicą Skarżyska Kamiennej) – węzeł Kielce-Północ,
  e) węzeł Jędrzejów Północ – węzeł Jędrzejów Wschód (skrzyżowanie z drogą krajową nr 78),
  f) Rybitwy – węzeł Bieżanów,
  g) węzeł Myślenice – węzeł Lubień;
- S8 na odcinkach:
  a) węzeł Dąbrowa – węzeł Cieśle,
  b) węzeł Konotopa – węzeł Powązkowska,
  c) Radzymin (z obwodnicą Radzymina) – Wyszków (z obwodnicą Wyszkowa),
  d) obwodnica Ostrowi Mazowieckiej;
- S10 na odcinkach:
  a) węzeł Stargard Szczeciński Zachód – węzeł Stargard Szczeciński Wschód (obwodnica Stargardu Szczecińskiego),
  b) węzeł Nieszawka – węzeł Czerniewice;
- S11 na odcinku Krzesiny – Kórnik;
- S22 na odcinku Elbląg – Grzechotki (granica).

Czytaj również miesięcznik profesjonalistów transportu drogowego

Truck&Van
www.truck-van.pl

Drogi krajowe klasy GP i G, na których pobiera się opłatę elektroniczną:

- nr 4 na odcinku Rzeszów – Tywonia (początek obwodnicy Jarosławia);
- nr 6 na odcinku Gościcino – granica m. Gdynia;
- nr 7 na odcinkach:
  a) Płońsk – węzeł Kroczewo,
  b) Czosnów – granica m. Warszawa,
  c) granica m. Warszawa – Grójec,
  d) granica m. Kraków – Myślenice;
- nr 10 na odcinku granica m. Szczecin – węzeł Stargard Szczeciński Zachód;
- nr 18 na odcinku Olszyna (granica państwowa) – Golnice;
- nr 77 na odcinku Radymno – Przemyśl;
- nr 81 na odcinku granica m. Katowice – Skoczów (z wyłączeniem m. Żory);
- nr 92 na odcinkach:
  a) skrzyżowanie z drogą woj. nr 305 – granica m. Poznań,
  b) granica m. Poznań – Września;
- nr 94 na odcinku granica m. Dąbrowa Górnicza – granica m. Kraków.



Płatnicza hybryda

Karty zostały rozdane. W kwestii systemu polskiego e-myta jest jeden wygrany i kilku przegranych. Koniec. Okazuje się, że jednak nie. Tęgie głowy myślą, prace trwają. Wciąż jest nadzieja. Jak nie tu, to może gdzie indziej. W myśl zasady: „dobry produkt zawsze się obroni".



1 lipca na ternie Polski ma ruszyć elektroniczny system pobierania opłat drogowych. W drodze przetargu, jeszcze w zeszłym roku, na wykonawcę całej struktury wybrano firmę Kapsch i system typu DSRC, który funkcjonuje w oparciu o wydzieloną łączność radiową krótkiego zasięgu, pasmo mikrofalowe – 5,8 GHz.

Mimo podjętej już decyzji, sprawa wciąż wzbudza wiele kontrowersji. Pomijając kwestie sporne, cieszy fakt, że polska firma, AutoGuard, we współpracy ze szwajcarską Fela, przy udziale Instytutu Transportu Samochodowego opracowały system konkurencyjny nie tylko do wybranego, ale do wszystkich dostępnych na rynku europejskim. Właśnie zakończono testy Krajowego Systemu Automatycznego Pobierania Opłat (KSAPO). Jego najmocniejszą stroną jest kompatybilność z innymi systemami, które na terenie Europy mają dwie postaci i wymagają wielu różnych urządzeń pokładowych.

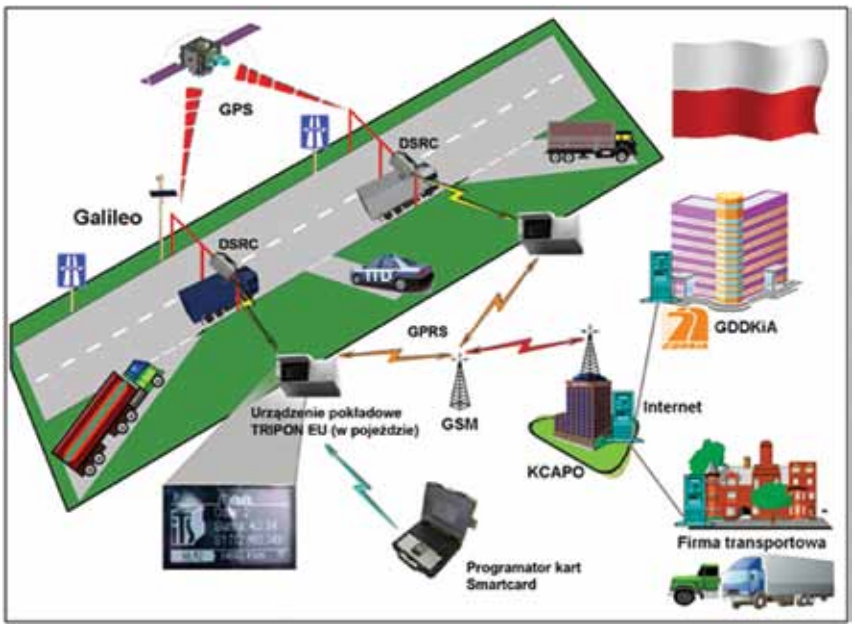
DSRC kontra GPS

W systemie DSRC, jak w każdym innym, pojazdy muszą być wyposażone w urządzenie pokładowe OBU. Stosowane są bardzo proste odbiorniki, które wykonują jedynie funkcje potwierdzania. Bez wyświetlacza, możliwości odbierania czy przekazywania wiadomości. Bolączką tego systemu jest konieczność rozbudowy infrastruktury drogowej. Bramki muszą być zamontowane na każdym skrzyżowaniu, przy wjazdach lub zjazdach na odcinki dróg płatnych. W tym systemie występują dwa rodzaje bramek: do łączności (Toll Gate) oraz kontrolne, dlatego ich liczba jest dziesięciokrotnie większa niż w systemie GPS/GSM. Mimo że dostawcą systemu jest jedna firma, każde państwo posiada inny typ urządzenia pokładowego OBU, co przy przejazdach tranzytowych wymaga posiadania wielu nadajników.

Innym rozwiązaniem są systemy wykorzystujące technologię telefonii komórkowej GSM oraz pozycjonowania satelitarnego GPS. Tutaj powstają wirtualne punkty kontroli i poboru opłat, nie ma konieczności stawiania bramek kontrolnych. Dane do centrali systemu przekazywane są bezpośrednio z urządzenia OBU, przy wykorzystaniu łączności GSM.

Trudno roztrząsać, co jest lepsze, mniej kosztowne i bardziej efektywne. Dla przewoźników poruszających się po Europie na pewno uciążliwa jest różnorodność urządzeń, w które muszą się zaopatrzyć przy wjeździe do każdego z krajów, w których obowiązuje elektroniczny pobór myta.

Schemat działania Krajowego Systemu Automatycznego Pobierania Opłat



A może hybryda?

Można powiedzieć, że pierwszym krokiem do rozwiązania tego problemu byłby system kompatybilny z pozostałymi. Przeprowadzone testy udowodniły, że proponowane przez ITS, AutoGuard i Fela

rozwiązanie spełnia warunki systemu hybrydowego. OBU może być wykorzystane zarówno przez systemy GPS/GSM (np. wdrożone w Niemczech i Słowacji), jak również DSRC (wdrożone np. w Austrii, Czechach, Hiszpanii, Francji oraz we Włoszech). Podczas testów system KSAPO rozpoznał m.in. francuskie urządzenie pokładowe Passango typu DSRC oraz niemieckie Toll Collect typu GPS/GSM.

Testowany system okazał się bardzo elastyczny. Może być stosowany dla praktycznie każdej kategorii dróg (ekspresowe, krajowe) oraz każdego rodzaju pojazdów. Umożliwia on definiowanie opłat drogowych przy pomocy narzędzi „wirtualnych". Oznacza to łatwą i szybką zdolność adoptowania zmian parametrów opłat drogowych (klasyfikacja dróg, typy pojazdów, klasy emisji spalin, naliczanie czasowe – godziny szczytu, inna pora dnia, niedziele i święta). Istotną zaletą systemów nowej generacji GPS/GSM jest mała liczba bramek kontrolnych. System pracuje bez dodatkowych punktów kontrolnych i innych elementów infrastruktury budowanych wzdłuż dróg. Może również być wsparciem dla innych systemów, służb i usług transportowych, wykorzystujących podobną platformę technologiczną.

Urządzenie pokładowe TRIPON-EU (OBU) wykorzystuje technologię telefonii komórkowej GSM, pozycjonowanie satelitarne GPS oraz posiada moduł DSRC (IR, 5,8 GHz).

Podczas testów KSAPO obejmował również wirtualne punkty kontroli i pobierania opłat, które działają bez bramek kontrolnych. Dane dotyczące poboru opłat przekazywane były bezpośrednio z OBU do centrali systemu za pomocą łączności GSM. Sprawdzono również prawidłowe działanie bramek kontrolnych, rejestrujących wszystkie pojazdy, w różnych warunkach pogodowych i o różnych porach dnia.

Testy projektu KSAPO zakończyły się sukcesem. Udowodniły, że system posiada dużą skuteczność rozpoznawania numerów rejestracyjnych pojazdów (99,9%), jest niezawodny oraz interoperacyjny, czyli może współpracować zarówno z systemami typu GPS/GSM, jak i z DSRC.

Teraz pozostaje przekonać do swojej koncepcji te państwa, które decyzji jeszcze nie podjęły i nie wybrały wykonawcy elektronicznego systemu poboru opłat. Jednak sam system to nie wszystko. Oprócz możliwości technologicznych, potrzebna jest tzw. „wola polityczna" do tego, aby system mógł współgrać z pozostałymi, obowiązującymi na terenie Europy. Wymaga to podpisania umów międzynarodowych ujednolicających strukturę opłat. A to może się okazać dużo trudniejsze, niż opracowanie samego systemu.

Katarzyna Dziewicka



W OBU produkcji Fela znalazł się interfejs użytkownika, który kierowca może dostosować do swoich potrzeb. Na wyświetlaczu pojawiają się dane w trybie automatycznym bądź po wywołaniu: numer autostrady, przejechana liczba kilometrów, aktualne stawki za kilometr, koszt dotychczasowej podróży. Urządzenie może współpracować z elektronicznym tachografem. Za pośrednictwem tego OBU można również wysyłać i odbierać informacje.



Taka bramka nie tylko łączy się z urządzeniem pokładowym, aby zarejestrować wjazd danego pojazdu na trasę płatną, ale również dzięki zainstalowanym na niej dokładnym kamerom, pozwala zidentyfikować pojazd. System sprawdza zgodność pojazdu z zarejestrowanym urządzeniem OBU i wykrywa nieprawidłowości. Pozwala również zidentyfikować kierowcę.



Czy myto zwiększy popyt na nowe pojazdy?

W jaki sposób podwyżka opłat drogowych, których stawki są uzależnione od poziomu emisji spalin przez pojazd, z preferencją dla pojazdów spełniających najwyższe obowiązujące obecnie wymagania (Euro 5) wpłynie na rynek transportu drogowego?



Dominik Kaźmierczak, firma Transland

Rok 2011 dla przewoźników w Polsce może okazać się jednym z trudniejszych, a nawet przełomowym. Zapowiadane przez rząd wprowadzenie opłat e-myta od 1 lipca 2011 oraz drastyczne podwyżki cen oleju napędowego w sposób znaczący wpływają na zmianę poziomu kosztów wykonywania usług transportowych. Z tego powodu przewoźnicy, którzy chcą zachować dobrą pozycję na rynku, muszą przeorganizować funkcjonowanie swojego przedsiębiorstwa, dostosowując je do zmieniających się warunków rynku.

Jaka wartość myta?

W przypadku elektronicznego systemu poboru opłat przewoźników szczególnie niepokoi brak informacji o poziomie należności, które zaczną obowiązywać już za trzy miesiące. Sytuacja ta rodzi różne obawy. Prezentowane w rozporządzeniu informacje dotyczące wysokości ponoszonych opłat w zależności od rodzaju dróg dają pewien obraz przyszłych kosztów, ale sam operator odpowiedzialny za nadzór i pobór tych opłat nie udostępnił jeszcze kalkulatorów do wyliczenia dokładnej wartości myta.

Nie da się jednak nie zauważyć, że wysokość stawek opłaty elektronicznej dla dróg krajowych w sposób wyraźny preferuje „pro-ekologiczne" pojazdy, spełniające wysokie normy emisji spalin. Mimo to, nawet przy uwzględnieniu najbardziej ekologicznych pojazdów spełniających normę Euro 5, w porównaniu do obecnie ponoszonych opłat w postaci winiet – koszt opłaty elektronicznej wzrośnie minimum czterokrotnie!

Nowy tabor = oszczędność

Udział pojazdów spełniających normy Euro 4 i 5 w ruchu krajowym jest nadal niezbyt duży i nie przekracza 30% ogółu. Pojazdów niespełniających normy Euro 3 jest jeszcze sporo na naszych drogach. Niestety, wprowadzona opłata spowoduje, że ich użytkowanie stanie się ekonomicznie nieuzasadnione. Przy takich samych warunkach wykonywania przewozów i udziale 40% dróg płatnych w całym przebiegu pojazdów, miesięczny koszt opłaty drogowej dla pojazdu z silnikiem Euro 5 będzie aż o 1000 zł niższy niż w przypadku samochodów starszych. Uwzględniając również zaawansowanie technologiczne nowych samochodów, skutkujące niższym zużyciem paliwa oraz bezawaryjnością eksploatacji i wydłużoną gwarancją, może okazać się, że korzystanie z pojazdu nowego, spełniającego wyśrubowane normy emisji spalin, będzie tańsze o około 2000 zł od eksploatacji pojazdu z Euro 2, a o około 1500 zł od eksploatacji pojazdu z Euro 3.

Do powyższych wymiernych wartości dochodzą jeszcze inne, niemierzalne aspekty wymiany taboru, jak: większe zadowolenie kierowcy z pracy na nowoczesnym sprzęcie, podniesienie wartości przedsiębiorcy w oczach obecnych oraz potencjalnych klientów, bezawaryjna, ciągła eksploatacja pojazdu, zwiększająca efektywność wykorzystania taboru, a także mniej zanieczyszczone środowisko naturalne.

Łyżka dziegciu

Niestety, do powyższych superlatyw muszę dołożyć łyżkę dziegciu. Wyższy koszt używania pojazdu nowoczesnego (rata leasingowa czy kredytowa) całkowicie niweluje osiągane finansowe korzyści przy eksploatacji pojazdów Euro 5. Jednakże w ogólnym rozrachunku w codziennym użytkowaniu pojazdów ciężarowych przy tym samym poziomie sumy kosztów stałych i zmiennych w transporcie, korzystniejsze jest używanie nowocześniejszych pojazdów. Sukcesywna wymiana taboru w przypadku każdego przewoźnika pozwala na rozłożenie w czasie kosztów wynikających z inwestycji, a w perspektywie długofalowej procentuje posiadaniem nowszego i mniej kłopotliwego taboru.

Innym tematem pozostaje podejście klientów oraz operatorów logistycznych do sprawy wdrażanej od 1 lipca opłaty drogowej. Opłata powyższa nie jest dodatkowym podatkiem płaconym jedynie przez firmy transportowe, ale kosztem, którym zostanie obciążona cała gospodarka oraz finalni konsumenci. Im szybciej zleceniodawcy transportowi zdadzą sobie z tego sprawę i przygotują się do tego, tym sprawniej i mniej boleśnie opłaty wdrażane w lipcu br. zostaną przełożone na odbiorcę finalnego.

Dominik Kaźmierczak, firma Transland z Łodzi

Transland sp. z o.o. jest przewoźnikiem współpracującym z firmą DB Schenker



Systemy dopasowane do potrzeb

Stosowanie rozwiązań IT w transporcie stało się już codziennością. Jeszcze kilka lat temu obserwowaliśmy wielki bum na tym rynku. Firmy transportowe praktycznie nie posiadały rozwiązań, które pozwoliłyby im na automatyzację prowadzonej działalności, a tym samym zwiększenie efektywności pracy. Od tamtego czasu nastąpił ogromny skok zarówno w obszarze rozwoju systemów informatycznych dla branży TSL, jak i w zakresie potrzeb firm transportowych w tym obszarze.

Funkcja współczesnych systemów informatycznych, wspierających zarządzanie firmami nie polega wyłącznie na rejestracji i przechowywaniu danych, ale idzie o krok dalej, a w więc pozwala na automatyzację i optymalizację wielu procesów, które dotychczas wymagały olbrzymiego nakładu pracy. Firmy transportowe są tego świadome, dlatego poszukują rozwiązań wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem. Co więcej, mają sprecyzowane oczekiwania i znają ofertę rynkową. Oczywiście nadal widoczna jest różnica w wymaganiach firm małych i dużych. Jednak wynika ona głównie z możliwości finansowych i różnych potrzeb, jakie posiadają te firmy.

Różne oczekiwania

Przedsiębiorstwa transportowe, posiadające kilkadziesiąt i więcej pojazdów oczekują kompleksowych i zintegrowanych rozwiązań. Na dzień dzisiejszy obsługa zleceń, zarządzanie transportem, możliwość rozliczania kierowców to podstawa, którą spełnia każdy system. W celu wzmocnienia swojej pozycji konkurencyjnej i spełnienia wymagań klientów, firmy transportowe poszukują rozwiązań, które pozwolą im na optymalizację prowadzonej działalności i redukcję kosztów oraz spowodują wzrost wydajności pracy. Dlatego też tak duże znaczenie ma obecnie integracja z systemami telematycznymi i mapami cyfrowymi, moduły związane z planowaniem transportów, a przede wszystkim automatyzacja tych procesów. Dopiero wówczas mówimy o konkretnych korzyściach, jakie może odnieść przedsiębiorstwo transportowe, wdrażając dane rozwiązanie. Niejednokrotnie procesowi sprzedaży towarzyszą takie etapy, jak warsztaty, pogłębiona analiza przedwdrożeniowa czy wizyty referencyjne, które mogą poświadczyć poziom zaawansowania danego rozwiązania.

Sytuacja rynkowa pokazuje, że mniejsze firmy również mają określone wymagania w zakresie oprogramowania do obsługi swojej działalności. W tym przypadku jednak niejednokrotnie kluczowe znaczenie ma budżet, jaki dany podmiot może zainwestować w takie rozwiązanie.

Nasze doświadczenie pokazuje, że nawet firmy, posiadające kilkustanowiskowe instalacje bardzo analitycznie podchodzą do wyboru systemu, mając na uwadze swój przyszły rozwój. Stąd świadomość, że system ma budowę modułową i spełnia wymagania dużych firm transportowych, powoduje, że decydują się one na tego typu rozwiązanie. Oczywiście w takim przypadku zakup dotyczy standardowych funkcjonalności, które nie wymagają dużych prac wdrożeniowych, ale też nie wiążą się z dużym wydatkiem. Co ważne, użytkownik takiego systemu dodatkowo korzysta z atutu, jakim jest dostęp do funkcjonalności, której może dziś nie potrzebuje, ale w każdej chwili może ją uruchomić i stać się jeszcze bardziej konkurencyjnym.

Z punktu widzenia dostawcy

InterLAN jest dostawcą systemu interLAN SPEED dedykowanego dla firm z branży Transport – Spedycja – Logistyka. Na co dzień spotykamy się z firmami transportowymi, poszukującymi rozwiązań dla swoich przedsiębiorstw. Co ważne, widzimy ogromny postęp w zakresie rozwoju potrzeb w obszarze narzędzi IT dla tego sektora rynku. Coraz bardziej liczą się rozwiązania specjalizowane i zaawansowane technologicznie. Z naszego punktu widzenia to bardzo dobra sytuacja, ponieważ mamy szansę konkurować z innymi dostawcami nie ceną, a głównie jakością dostarczanego produktu, która w tym przypadku wyrażana jest poprzez szerokie spektrum funkcjonalne, technologię i zdolność dostosowania produktu do indywidualnych wymagań.

InterLAN



System z doświadczeniem
Dziś InterLAN SPEED to system pracujący w ponad 400 firmach z sektora TSL oraz posiadający ponad 200 modułów. To także rozwiązanie, które cały czas się rozwija i odpowiada na bieżące potrzeby rynku.

Stabilizacja na rynku transportowym

Pierwszy kwartał bieżącego roku okazał się słabszy od czwartego kwartału roku ubiegłego. Liczba ofert na giełdzie Teleroute była wtedy niemal o 25% wyższa niż w I kwartale tego roku. Jednocześnie liczba ładunków w I kwartale 2011 r. wzrosła o prawie 8% względem I kwartału roku ubiegłego. To główne wnioski wynikające z analizy ładunków zamieszczonych w międzynarodowej giełdzie transportowej Teleroute.

Biorąc pod uwagę cykliczność występującą w branży transportowej, początek roku 2011 był gorszy od końca 2010 r. Jednak liczba ofert w I kwartale 2011 r., choć niższa niż w IV kwartale 2010 r., była wyższa niż w analogicznym okresie 2010 r. To potwierdza stabilizację w liczbie ofert publikowanych w giełdzie. Analizie poddano wszystkie ładunki, zamieszczone w giełdzie transportowej Teleroute, w zależności od trasy przewozu w 2010 oraz I kwartale 2011 roku.

Analiza liczby ofert zamieszczonych w giełdzie w ciągu ostatnich trzech miesięcy pokazuje, że największe wzrosty względem analogicznego okresu minionego roku miały miejsce w przypadku liczby ofert z krajów Półwyspu Iberyjskiego (wzrost o 52%) oraz krajów Europy Wschodniej (wzrost o 40%). Jedyny spadek dotyczył liczby ładunków i wolnych pojazdów pochodzących z naszego kraju i wyniósł 9%. Natomiast w odniesieniu do IV kwartału ubiegłego roku, największy spadek odnotowano w liczbie ofert pochodzących z krajów Skandynawii o prawie 70%.

Z Europy do Polski

Zapotrzebowanie na przewóz towarów do Polski w ciągu ostatnich trzech miesięcy było o 64% większe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku, ale o 34% mniejsze niż w ostatnich trzech miesiącach 2010 r. Największy wzrost względem I kwartału 2010 odnotowano w transporcie z Europy Wschodniej (o 172%) i krajów Półwyspu Iberyjskiego (o 130%), zaś względem IV kwartału ubiegłego roku – w transporcie z Wielkiej Brytanii. Dużo ładunków było również do przewiezienia z Europy Centralnej (wzrost o 82%). Największy spadek liczby ładunków miał miejsce w imporcie ze Skandynawii, która w poprzednim kwartale zanotowała największy wzrost.

Dokąd z Polski

Największymi odbiorcami towarów z Polski, w I kwartale pozostały kraje Europy Centralnej (Niemcy, Austria, Szwajcaria) oraz Francja. Ładunki do tych państw nadal stanowią ponad połowę wszystkich eksportowanych z naszego kraju. W ciągu ostatnich 3 miesięcy liczba towarów przewożonych do krajów Półwyspu Iberyjskiego wzrosła o prawie 130% względem IV kwartału 2010 r. Największy spadek liczby ładunków w odniesieniu do poprzednich trzech miesięcy miał miejsce w przypadku transportu wewnątrzkrajowego oraz Wielkiej Brytanii.



W odniesieniu do I kwartału 2010 r. wzrosły liczby ładunków do Skandynawii, krajów Europy Centralnej, krajów Półwyspu Iberyjskiego oraz krajów Beneluksu. Zmniejszył się natomiast wolumen towarów eksportowanych do Francji, Wielkiej Brytanii, Europy Wschodniej i Południowej.

MG

Ranking regionów pod względem ładunków importowanych do Polski w I kwartale 2011 roku.

1. Europa Centralna (Niemcy, Austria, Szwajcaria)
2. Francja
3. Beneluks (Belgia, Holandia, Luksemburg)
4. Półwysep Iberyjski (Hiszpania, Portugalia)
5. Europa Wschodnia
6. Europa Południowo-Wschodnia (Włochy, Grecja)
7. Wielka Brytania
8. Skandynawia

Ranking regionów pod względem ładunków eksportowanych z Polski w I kwartale 2011 roku.

1. Europa Centralna (Niemcy, Austria, Szwajcaria)
2. Francja
3. Europa Wschodnia
4. Europa Południowo-Wschodnia (Włochy, Grecja)
5. Beneluks (Belgia, Holandia, Luksemburg)
6. Półwysep Iberyjski (Hiszpania, Portugalia)
7. Wielka Brytania
8. Skandynawia

Mniej krajowych, więcej międzynarodowych

Ministerstwo Infrastruktury oraz Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego podsumowały ubiegłoroczne zmiany w liczbie licencji udzielanych na krajowy przewóz rzeczy.

Według obecnie obowiązujących przepisów prawnych licencje krajowe udzielane są przez starostę właściwego dla siedziby przedsiębiorcy transportowego. Uprawnienia te wydawane są od początku 2002 r. W pierwszych latach udzielano je głównie firmom, funkcjonującym już wcześniej w zawodzie krajowego przewoźnika drogowego. W ostatnich latach o te licencje ubiegają się tylko przedsiębiorcy wchodzący do branży transportowej. Licencje na transport międzynarodowy wydaje Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego.

Liczba licencji na krajowy przewóz rzeczy nieco spadła. Rok 2009 zamknął się liczbą ok. 62,2 tys. obowiązujących uprawnień, zaś rok ubiegły przyniósł spadek o ok. 1,6% do poziomu 61,2 tys. licencji. Z tej grupy około 4,6 tys. licencji dotyczyło tylko uprawnienia na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy – czyli innymi słowy, spedycji. Przedsiębiorcy transportowi operujący w transporcie krajowym, użytkują około 181,2 tys. pojazdów ciężarowych.

Na rynku krajowym obowiązuje też łącznie około 44,1 tys. zaświadczeń dla 118 tys. pojazdów wykonujących przewóz rzeczy na potrzeby własne.

Rynek przewoźników międzynarodowych przez ostatnich 12 miesięcy nieco urósł. Na koniec roku 2010 obowiązywało 24 895 licencji na międzynarodowy przewóz rzeczy. Przedsiębiorcy dysponowali liczbą 137 502 wypisów – liczbę, którą można utożsamiać z liczbą pojazdów przeznaczonych do transportu międzynarodowego. Oznacza to, że w ciągu roku 2010 wzrosła zarówno liczba przedsiębiorców, jak i pojazdów. Rok wcześniej licencjami posługiwało się 23 865 przedsiębiorstw transportowych i spedycyjnych, które wykorzystywały 128 663 pojazdy.

7196 przedsiębiorców wykorzystuje zaświadczenia na międzynarodowy przewóz rzeczy na potrzeby własne, korzystając z floty 15 772 pojazdów. Również i w tym obszarze odnotowano wzrost. Rok temu liczba takich zaświadczeń wynosiła 6920 i obowiązywała dla 15 454 pojazdów.

Dynamiczne Euro 5

Jakimi pojazdami jeżdżą polscy przewoźnicy, realizujący transport międzynarodowy rzeczy? Z grupy 137 502 pojazdów najwięcej, bo 61 843 jednostek, posiada atest Euro3. Wciąż pokaźną grupę pojazdów stanowią samochody z normą Euro2 (26 229 sztuk, spadek z 29 654). Rośnie liczba pojazdów z normą Euro4 – w 2009 było ich 23 591, a w ubiegłym roku już 25 223. Przewoźnicy dynamicznie przystąpili też do wymiany pojazdów na ekologiczną klasę Euro5. Tu z liczby 7 288 jednostek z 2009 roku odnotowaliśmy duży wzrost do 16 401 takich pojazdów.

MG



Odpowiedzialność przewoźnika – O co zadbać przed, w trakcie i po zakończeniu przewozu?

Każdy przewoźnik, jako strona umowy przewozu lub spedycji, ponosi odpowiedzialność za prawidłowe wykonanie zobowiązania, tj. dostarczenie przesyłki w odpowiednim terminie i w odpowiednim stanie. Niewywiązanie się przez przewoźnika z obowiązków może pociągać za sobą daleko idące, niekorzystne konsekwencje dla firmy transportowej. Aby uniknąć takich sytuacji, warto zatem wiedzieć, na co zwrócić uwagę przed przyjęciem towaru, a także w trakcie i po zakończeniu przewozu.

Podstawowy dokument, o jaki należy zadbać przyjmując towary do przewozu, stanowi list przewozowy. List taki, po potwierdzeniu przez przewoźnika (np. poprzez złożenie podpisu i przystawienie pieczęci), jest dowodem zawarcia umowy przewozu, jej treści (ustaleń stron) oraz wykonania.

Przed przyjęciem towaru

Przepisy prawa nie przewidują szczególnej formy, w jakiej powinien być sporządzony list przewozowy. Oznacza to, że może on mieć zarówno formę pisemną, jak i formę przekazu elektronicznego (e-mail) lub wydruku komputerowego.

Ważne!
Decydując się na formę elektroniczną listu przewozowego należy dopilnować, aby po wydrukowaniu został on własnoręcznie podpisany przez wysyłającego!

Wprawdzie list przewozowy jest jednostronnym dokumentem, sporządzanym i podpisywanym przez wysyłającego, nie oznacza to jednak, że przewoźnik nie ma wpływu na jego treść. W interesie przewoźnika leży przede wszystkim dopilnowanie, by dane podane w treści listu były zgodne z prawdą.

List przewozowy powinien zawierać co najmniej:
1) nazwę i adres nadawcy, jego podpis oraz określenie siedziby przewoźnika zawierającego umowę,
2) miejsce przeznaczenia przesyłki oraz nazwę i adres odbiorcy,
3) określenie rodzaju rzeczy, masy i liczby sztuk przesyłki, sposobu ich opakowania i oznaczenia,
4) inne wskazania i oświadczenia, wymagane albo dopuszczalne zgodnie z przepisami ze względu na warunki danej umowy lub sposób rozliczeń (np. ustalenia co do zasad wykonania przewozu i wzajemnych rozliczeń, oznaczenie przewoźnika, wysokość przewoźnego, oznaczenie samochodu, którym ma być wykonana usługa, datę przyjęcia przesyłki itp.).

Ponadto nadawca może zamieścić w liście przewozowym wskazówki co do postępowania z przesyłką na wypadek:
1) przeszkody w przewozie, powodującej niemożność wykonania umowy zgodnie z warunkami określonymi w liście przewozowym,
2) przeszkody w wydaniu, powodującej niemożność przekazania przesyłki odbiorcy określonemu w liście przewozowym w miejscu przeznaczenia.

Jeżeli takie wskazówki nie zostaną zawarte w liście przewozowym, warto zwrócić się o nie do nadawcy.

Nadawca ma także obowiązek dołączenia do listu przewozowego dokumentów wymaganych przez przepisy szczególne. Dotyczy to określonych rodzajów przesyłek, np. materiałów niebezpiecznych. W razie niemożności dołączenia takich dokumentów, nadawca obowiązany jest dostarczyć je w odpowiednim czasie w miejscu załatwiania wymaganych czynności związanych z przewozem. Należy wówczas zamieścić w liście przewozowym odpowiednią wzmiankę o dołączeniu dokumentów lub miejscu ich złożenia.

List przewozowy może również zawierać wzmianki o pokwitowaniu odbioru przesyłki albo o zapłaceniu należności za przewóz jako potwierdzenie wykonania umowy przez daną stronę.

Ważne!
Poprawne, rzetelne i szczegółowe sformułowanie listu przewozowego zabezpiecza interesy przewoźnika!

Odpowiedzialność za treść listu przewozowego

Zleceniodawca odpowiada przede wszystkim za prawidłowe oznaczenie miejsca przeznaczenia przesyłki. Adres wskazany w liście przewozowym ma znaczenie decydujące, co oznacza, że dostarczenie przesyłki na taki adres stanowi wywiązanie się przez przewoźnika ze zobowiązania. Ponadto nadawca ponosi odpowiedzialność za szkodę wynikającą z:
1) podania informacji niezgodnych z rzeczywistością lub nieścisłych, a także za brak, niekompletność lub nieprawidłowość dokumentów, wymaganych przez przepisy szczególne,
2) wadliwego stanu przesyłki, braku lub niewłaściwego opakowania albo nienależytego wykonania czynności ładunkowych.

Ważne!
Wykazując, że nadawca popełnił powyższe zaniedbania, przewoźnik zwalnia się od odpowiedzialności za ewentualną szkodę, a jeśli wskutek zaniedbań nadawcy to przewoźnik poniósł szkodę, nadawca będzie musiał zwrócić przewoźnikowi związane z tym koszty!

Przykład:
Wysyłający nadając przesyłkę, nie poinformował, że zawiera ona niebezpieczną substancję - kwas, który w trakcie przewozu wyciekł i uszkodził w ten sposób inne, należące do osób trzecich przesyłki przewożone w tym samym samochodzie. W tym przypadku odpowiedzialność spoczywa na wysyłającym.

Ponadto w sytuacji, gdy dane dotyczące masy przesyłki zawarte w liście przewozowym są niezgodne ze stanem faktycznym, nadawca ponosi ewentualne koszty związane z przeładunkiem przesyłki.

Przewoźnika zaś wiążą ściśle wpisane do listu przewozowego dane dotyczące przesyłki. Oznacza to, że jeśli w liście wskazana jest określona ilość towaru, to taką ilość przewoźnik ma obowiązek dowieźć na miejsce.

Przewoźnik nie ponosi jednak odpowiedzialności, jeżeli dostarczył przesyłkę w zamkniętym środku transportowym, nawet jeśli ilość dostarczonego towaru różni się w stosunku do danych zawartych w liście przewozowym.

Przykład:
Przewoźnik dostarczył 900 sztuk telewizorów, podczas gdy zgodnie z danymi zawartymi w liście przewozowym powinno ich być 1000 (przewoźnik nie sprawdził tego przyjmując towar). Przesyłka została dostarczona w zamkniętym środku transportowym z nienaruszonymi plombami i bez śladu naruszenia.

W takim przypadku przewoźnik nie poniesie odpowiedzialności za dostarczenie mniejszej ilości towaru, chyba że nadawca lub odbiorca udowodnią, że szkoda powstała w czasie od przyjęcia przesyłki do przewozu do jej wydania.

Ważne!
W związku z powyższym, aby uniknąć nieporozumień co do zawartości przesyłki i problemów z udowodnieniem faktów, należy zawsze sprawdzić zgodność listu przewozowego z rzeczywistością.

Sprawdzenia dokonuje się w obecności nadawcy. Jednakże w przypadku, gdy wezwanie nadawcy nie jest możliwe albo gdy nie zgłosi się on w wyznaczonym terminie, można dokonać sprawdzenia w obecności dowolnie wybranych osób zaproszonych do tej czynności.

Wynik kontroli należy dołączyć do listu przewozowego albo dołączonego do niego protokołu.

Jeżeli wartość przesyłki nie wynika jasno z rachunku sprzedawcy lub dostawcy ani z obowiązującego cennika, nadawca może zadeklarować ich wartość w liście przewozowym. W takiej sytuacji przewoźnik powinien sprawdzić zgodność zadeklarowanej przez nadawcę wartości z rzeczywistą, a w przypadku rozbieżności - zaznaczyć ten fakt w liście przewozowym.

Przewoźnik ma prawo żądać od nadawcy dostarczenia przesyłki w stanie umożliwiającym właściwe wykonanie przewozu i wydanie jej odbiorcy bez ubytku i uszkodzenia. Jeżeli transportowane mają być rzeczy, które ze względu na swe właściwości wymagają opakowania, nadawca jest obowiązany zapewnić takie opakowanie. Przesyłka nie może zagrażać otoczeniu, osobom trzecim, innym przesyłkom itp.

Jeżeli przesyłka nie spełnia takich wymagań (jest uszkodzona, źle zapakowana lub opakowanie jest zniszczone albo nie odpowiada wymogom przewidzianym przez przepisy), przewoźnik ma prawo odmówić przyjęcia jej do przewozu.

Przewoźnik może także uzależnić wykonanie przewozu od umieszczenia przez nadawcę w treści listu przewozowego oświadczenia o stanie przesyłki, potwierdzającego fakt przyjęcia wadliwej przesyłki. Wówczas przewoźnik nie będzie ponosił odpowiedzialności za te wady,

VIII KONFERENCJA NAUKOWO-TECHNICZNA
SYSTEMY TRANSPORTOWE
TEORIA I PRAKTYKA

26 września 2011

Temat przewodni konferencji:
Transportowe uwarunkowania rozwoju regionu

rozważany w następujących obszarach:
- modelowanie systemów transportowych
- transport w miastach i regionach
- logistyka i rozwój systemów transportowych
- systemy transportowe w Unii Europejskiej



Konferencja stwarza płaszczyznę do prezentacji najnowszych osiągnięć w zakresie systemów transportowych oraz do oceny stanu, uwarunkowań i perspektyw rozwoju systemu transportowego Europy, kraju, regionu, miasta.
Referaty na konferencji zostaną wygłoszone przez pracowników naukowych, przedstawicieli instytucji samorządowych i transportowych oraz przez praktyków gospodarczych.

Opłata konferencyjna (550 PLN) obejmuje:
- uczestnictwo w jednodniowym programie naukowym,
- materiały konferencyjne,
- recenzowane wydawnictwo Politechniki Śląskiej (przesłane w późniejszym terminie),
- kawę, lunch w przerwie konferencji.

Zapraszamy do udziału w dyskusji!

Miejsce konferencji:
Wydział Transportu Politechniki Śląskiej
Katedra Inżynierii Ruchu
40-019 Katowice, ul. Krasińskiego 8

Kontakt:
http:// www.SystemyTransportowe.pl
e-mail: st@polsl.pl
Tel.: +48 32 603 4 121
+48 32 603 4 115
+48 32 603 4 329

PATRONAT MEDIALNY
Transport Miejski i Regionalny · Polskie drogi · Drogi · Infrastruktura transportu · TSLbiznes · Truck&Van

a także spowodowane przez nie uszkodzenie, utratę lub ubytek.

Przed przyjęciem towaru

Odstąpienie przez klienta od umowy

Wysyłający ma prawo odstąpić od umowy przewozu, jeżeli możliwość taka została przewidziana w umowie lub zostaną spełnione łącznie następujące przesłanki:
1) rozpoczęcie lub dokończenie przewozu chwilowo nie może zostać zrealizowane w określonym czasie (np. istnieje obawa, że przesyłka zostanie dostarczona z opóźnieniem) oraz
2) wynika to z okoliczności, za które odpowiada przewoźnik.

Odstąpienie wysyłającego od umowy może mieć dowolną formę, byleby informacja o tym fakcie dotarła do przewoźnika w sposób umożliwiający zapoznanie się z nią. Z chwilą otrzymania informacji o odstąpieniu przez wysyłającego od umowy, przewoźnik zobowiązany jest do zaniechania przewozu.

Natomiast w przypadku, gdy przewóz już się rozpoczął, przewoźnikowi należy się wynagrodzenie za dokonaną część transportu. Wynagrodzenie to nie może być wyższe niż różnica pomiędzy umówionym wynagrodzeniem za cały przewóz a kosztami, jakie musi ponieść wysyłający w związku z przewozem przesyłki na pozostałej trasie przewozu.

Jednakże w przypadku, gdy odstąpienie przez wysyłającego od umowy jest wynikiem okoliczności, za które odpowiada przewoźnik, to przewoźnik taki nie ma prawa żądać wynagrodzenia za dokonaną część przewozu.

Co więcej, może ponieść odpowiedzialność za nieprawidłowe wykonanie zobowiązania, ponieważ wysyłającemu przysługuje roszczenie o naprawienie szkody wynikającej z niedokończenia przewozu.

Dokonywanie zmian w umowie

Zarówno nadawca, jak i odbiorca (jeżeli nadawca nie zastrzegł inaczej w liście przewozowym) mogą wprowadzić zmiany do umowy przewozu, żądając, aby przewoźnik:
1) zwrócił przesyłkę w miejscu nadania,
2) wydał przesyłkę w innym miejscu niż miejsce wskazane w liście przewozowym,
3) wydał przesyłkę innej osobie niż odbiorca wskazany w liście przewozowym.

Zmiany takie wiążą przewoźnika, co oznacza iż musi on wykonać wynikające z nich obowiązki. Wyjątkowo przewoźnik może odmówić spełnienia żądań nadawcy. Dotyczy to sytuacji gdy:
1) polecenie nadawcy jest niewykonalne,
2) wykonanie polecenia spowodowałoby zakłócenia w eksploatacji,
3) wykonanie polecenia naruszałoby obowiązujące przepisy,
4) nie zachowano szczególnych warunków obowiązujących w tym zakresie.

Ważne!
O niemożliwości wykonania polecenia przewoźnik powinien zawiadomić nadawcę lub odbiorcę!

Po dojechaniu do celu...

Awizacja

Po dojechaniu do celu przewoźnik ma obowiązek niezwłocznie zawiadomić odbiorcę o nadejściu przesyłki. Jest to tzw. awizacja.
Z obowiązku tego przewoźnik jest zwolniony w sytuacji, gdy:
1) dostarczył przesyłkę do lokalu odbiorcy (siedziba firmy lub mieszkanie prywatnego odbiorcy) lub:
2) odbiorca pisemnie zrzekł się prawa do zawiadomienia o nadejściu przesyłki.



Fot. Renault Trucks

Ważne!
W zawiadomieniu o nadejściu przesyłki należy wskazać datę i godzinę przygotowania przesyłki do odbioru!

Na żądanie odbiorcy przewoźnik może także dokonać tzw. przedawizacji, tj. wstępnego zawiadomienia o spodziewanym terminie dostarczenia przesyłki.

Przyjęcie towaru przez odbiorcę

Przyjęcie przez odbiorcę przesyłki i listu przewozowego zobowiązuje go do zapłaty przewoźnikowi stosownych należności, ciążących na przesyłce (przewoźne i inne dodatkowe opłaty).

Ponadto przyjęcie przez odbiorcę przesyłki bez zastrzeżeń jest równoznaczne z wygaśnięciem w stosunku do przewoźnika roszczeń z tytułu ubytku lub uszkodzenia.
Jednakże roszczenia w stosunku do przewoźnika nie wygasają, jeżeli:
1) szkodę stwierdzono protokolarnie przed przyjęciem przesyłki przez uprawnionego,
2) zaniechano stwierdzenia o przyjęciu przesyłki bez zastrzeżeń z winy przewoźnika,
3) odbiorca stwierdził szkodę niedającą się zauważyć z zewnątrz już po przyjęciu przesyłki i w terminie siedmiu dni zażądał ustalenia jej stanu oraz udowodnił, że szkoda powstała w czasie między przyjęciem przesyłki do przewozu a jej wydaniem,
4) ubytek lub uszkodzenie nastąpiło z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa przewoźnika.

Przykład:
Przewoźnik dostarczył odbiorcy artykuły spożywcze. Odbiorca przyjął towar bez zastrzeżeń. Następnie okazało się, że towar jest zepsuty. W samochodzie, którym był przewożony, uległa awarii chłodnia. Wiedząc o tym fakcie przewoźnik kontynuował jednak podróż. Mimo, że odbiorca przyjął towar, przysługuje mu w stosunku do przewoźnika roszczenie o naprawienie szkody, wynikającej z rażącego niedbalstwa przewoźnika.

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk

Podstawa prawna
- *Ustawa z 15 listopada 1984 r. – Prawo przewozowe (Dz.U. z 2011 r. Nr 5, poz. 13)*
- *Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 ze zm.)*

Działalność agencji celnych
rozszerzona o przedstawicielstwo podatkowe

Sejm uchwalił nowelizację ustawy o podatku od towarów i usług, która m.in. rozszerzyła o agencje celne katalog podmiotów uprawnionych do pełnienia funkcji przedstawiciela podatkowego. Funkcja ta zastrzeżona była dotychczas dla doradców podatkowych oraz podmiotów uprawnionych do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Wejście w życie przepisów umożliwiających agencjom celnym pełnienie funkcji przedstawiciela podatkowego (fiskalnego) kończy wieloletnie starania Polskiej Izby Spedycji i Logistyki (PISiL) o wprowadzenie do prawa krajowego instytucji, funkcjonującej z powodzeniem w innych krajach unijnych.

Agencja celna w roli przedstawiciela podatkowego będzie mogła reprezentować podmioty zagraniczne, dokonujące na terytorium Polski wyłącznie importu towarów, których miejscem przeznaczenia jest terytorium państwa członkowskiego inne niż terytorium kraju i wywóz z terytorium kraju jest dokonywany przez importera tych towarów w ramach wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów. W imieniu i na rzecz tych podmiotów agencja celna będzie uprawniona do prowadzenia dokumentacji i ewidencji na potrzeby podatku oraz sporządzania deklaracji podatkowych i informacji podsumowujących na potrzeby podatku, przy czym Minister Finansów określi w drodze rozporządzenia tryb ustanawiania przedstawiciela podatkowego oraz czynności, jakie może on wykonywać.

Funkcję przedstawiciela podatkowego może pełnić osoba prawna lub jednostka organizacyjna nie mająca osobowości prawnej, posiadająca siedzibę na terytorium kraju, lub osoba fizyczna posiadająca stałe miejsce zamieszkania na terytorium kraju. Ustawa stawia także wymóg, aby podmiot ten był zarejestrowany jako podatnik VAT czynny, przez ostatnie 24 miesiące nie zalegał z wpłatami poszczególnych podatków stanowiących dochód budżetu państwa, przekraczających odrębnie w każdym podatku odpowiednio 3% kwoty należnych zobowiązań podatkowych w poszczególnych podatkach, a ponadto przez ostatnie 24 miesiące osoba fizyczna będąca podatnikiem, a w przypadku podatników nie będących osobami fizycznymi – osoba będąca wspólnikiem spółki cywilnej lub handlowej nie mającej osobowości prawnej, członkiem władz zarządzających, głównym księgowym – nie została prawomocnie skazana za popełnienie przestępstwa skarbowego.

Nowelizacja ustawy VAT w zakresie przedstawicielstwa podatkowego winna przyczynić się do rozwoju usług celnych i spedycyjnych na polskich granicach i do uatrakcyjnienia oferty krajowych firm, które do tej pory nie mogły sprostać konkurencji ze strony innych państw unijnych. Polska Izba Spedycji i Logistyki podejmowała od wielu lat działania na rzecz wprowadzenia rozwiązań, które przynajmniej w pewnym stopniu pozwoliłyby na zmniejszenie różnicy w stosunku do oferty obcych podmiotów funkcjonujących np. na rynku niemieckim czy w krajach Beneluksu, w których firmy spedycyjno/transportowe posiadają uprawnienia i oferują usługi z zakresu przedstawicielstwa podatkowego i to w formie nie doznającej takich ograniczeń, jak w przypadku zaproponowanych rozwiązań krajowych.

Długo oczekiwane przez środowisko rozwiązanie powierzenia roli przedstawiciela podatkowego agencjom celnym staje się faktem. Możemy zatem śmiało mówić o sukcesie odniesionym przez Polską Izbę Spedycji i Logistyki – uczynienia kolejnego kroku na drodze wprowadzania koniecznych zmian, które minimalizują dystans dzielący polskie podmioty od ich zagranicznych konkurentów. Nadal pozostaje jednak szeroka gama problemów oczekujących skutecznego rozwiązania, stąd wydaje się, że również w dłuższym horyzoncie czasowym nie zabraknie tematów do dalszego działania Polskiej Izby Spedycji i Logistyki na rzecz ułatwień dla przedsiębiorców branży TSL.

Danuta Adamczyk, Sekretarz Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki



HCS A/S Transport & Spedition

OFERTA DLA PRZEWOŹNIKÓW Z LICENCJĄ EU

HCS A/S - międzynarodowa firma z duńskim kapitałem, której obszar działania obejmuje m.in. TRANSPORT I SPEDYCJĘ DROGOWĄ, wywóz odpadów komunalnych na terenie Danii, inżynieryjne prace ziemne oraz recykling. Obecnie skupiamy blisko 500 przewoźników z 13 krajów, a nasza flota to ponad 800 zestawów poruszających się każdego dnia na 12 różnych kierunkach międzynarodowych.

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY NA NASTĘPUJĄCYCH KIERUNKACH:

- POLSKA, CZ, SK, H, SLO etc. - SKANDYNAWIA
- SZWECJA/DANIA - NIEMCY/BENELUKS
- DANIA - SZWECJA/NORWEGIA

OFERUJEMY: stałe zatrudnienie, terminowe płatności poparte bardzo wysoką zdolnością kredytową oraz możliwość przyspieszonej płatności za fracht.

Zainteresowanych ofertą prosimy o kontakt:

HENRIK JARLHOLM tel. +45 4329-9854 (biuro Dania)
e-mail: hja@hcs.dk (język niemiecki lub angielski)

RAFAŁ GBIORCZYK tel. +48 91 4694-829 (biuro Szczecin, PL)
e-mail: rag@hcs.dk lub hcs@onet.eu (język polski)

HCS

Ryzyka przewoźników nieuprawnionych

W myśl prawa za przewoźnika uważa się każdy podmiot uprawniony do wykonywania transportu, a nie tylko taki, który faktycznie wykonuje przewóz. Przewoźnikiem może więc być również spedytor lub np. operator logistyczny. Jednak brak odpowiedniego wpisu w KRS lub zaświadczeniu ewidencji działalności gospodarczej może być dla nich dużym zagrożeniem.

Mówiąc o przewoźniku drogowym, mamy na myśli podmiot wykonujący drogowy przewóz towaru. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym, w art. 4 ust. 15 stanowi, że przewoźnikiem drogowym jest *„… przedsiębiorca uprawniony do wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego;”*. Przewoźnikiem może być więc każdy podmiot uprawniony do wykonywania transportu, a nie tylko taki, który faktycznie wykonuje przewóz. W myśl prawa przewoźnikiem może więc być również spedytor lub np. operator logistyczny.

Zgodnie z art. 7 ust. 1. ustawy z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, uprawnienie do wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego nabywa się przez wpisanie podmiotu do rejestru przedsiębiorców. Dla osób prawnych takim rejestrem jest KRS, dla osób fizycznych – ewidencja działalności gospodarczej EDG (art. 14 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej). Niemniej jednak zgodnie z art. 27 ust. 1. Prawa działalności gospodarczej *„Uzyskania zezwolenia wymaga wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie określonym w przepisach odrębnych ustaw”*. Oznacza to, że wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie zarobkowego przewozu drogowego towarów wymaga uzyskania stosownego zezwolenia, czyli tzw. licencji (art. 5 ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym).

CDS
ODSZKODOWANIA

Ustawy tej nie stosuje się jednak do zarobkowego przewozu drogowego rzeczy, wykonywanego pojazdami samochodowymi o dopuszczalnej masie całkowitej nie przekraczającej 3,5 tony. Przewoźnicy wykonujący zarobkowy przewóz drogowy rzeczy takimi pojazdami nie są więc zobowiązani posiadać licencji wymaganej art. 5 ustawy o transporcie drogowym i mogą wykonywać taką działalność, albowiem do jej prowadzenia uprawnia ich uzyskany wpis do rejestru przedsiębiorców (KRS lub EDG).

Powyższe jest o tyle istotne, że owe uprawnienie do wykonywania działalności transportowej może decydować o tym, jaka będzie podstawa prawna odpowiedzialności danego podmiotu z zawartej umowy przewozu. Nie będzie to miało znaczenia dla przewoźników prowadzących taką działalność na podstawie stosownego wpisu i posiadających odpowiednie licencje (lub nie posiadających licencji, jeśli dokonują przewozu rzeczy pojazdami o DMC do 3,5 tony). Ponieważ są uprawnionymi przewoźnikami, ich odpowiedzialność określa prawo przewozowe – ustawa w Polsce i konwencja CMR.



CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie likwidacji szkód z ryzyk transportowych, komunikacyjnych i związanych z odpowiedzialnością cywilną, a także w zakresie ubezpieczeń OC przewoźnika i spedytora.

CDS specjalizuje się w obsłudze szkód powstałych w transporcie oraz obsłudze ubezpieczeń transportowych.

Misją CDS jest wspomaganie branży TSL przez świadczenie usług związanych z doradztwem, obsługą szkód i roszczeń oraz serwisem ubezpieczeniowym.

www.cds-odszkodowania.pl

Będzie to jednak istotne dla spedytorów, którzy przyjmują zlecenia transportowe i wstępują w stosunek umowy przewozu (zawierają takie umowy). Nie wszyscy spedytorzy mają bowiem w swoim KRS lub zaświadczeniu EDG wpis, uprawniający do wykonywania transportu drogowego towarów. W takiej sytuacji trudno jest traktować spedytora jak przewoźnika, gdyż z braku uprawnień przewoźnikiem nie jest.

Reasumując, każdy podmiot może zawrzeć umowę przewozu, ale fakt zawarcia takiej umowy nie czyni go automatycznie przewoźnikiem. Najczęściej mamy do czynienia z sytuacjami, kiedy to umowę przewozu zawiera przewoźnik lub spedytor uprawniony do wykonywania transportu drogowego rzeczy (towarów). Ale często zdarzają się sytuacje, kiedy umowę przewozu zawiera spedytor nie posiadający takiego uprawnienia. Taki spedytor, z faktu zawarcia umowy przewozu ponosi odpowiedzialność jak przewoźnik, ale... pociągać to może nieprzewidziane i niekorzystne dla spedytora konsekwencje prawne.

Zagrożenie dla spedytorów – przewoźników z wyboru

W sytuacji, gdy wspomniany spedytor nie posiada stosownego wpisu w KRS lub EDG, uprawniającego go do wykonywania transportu drogowego towarów, jego odpowiedzialność z zawartej umowy przewozu za ewentualne szkody w transporcie może nie być określana przez ustawę prawo przewozowe lub konwencję CMR, gdyż te odnoszą się do przewoźników, a za takich należy uznać przewoźników uprawnionych. Podstawą prawną odpowiedzialności takiego spedytora może być kodeks cywilny, który nieco inaczej kształtuje jego odpowiedzialność aniżeli prawo przewozowe.

Zgodnie z art. 788 § 1. k.c. *"Odszkodowanie za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki w czasie od jej przyjęcia do przewozu aż do wydania odbiorcy nie może przewyższać zwykłej wartości przesyłki, chyba że szkoda wynikła z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa przewoźnika"*.

Jeśli więc wierzyciel będzie dysponował dokumentami spedytora, w przypadku braku stosownego wpisu w KRS lub w EDG może on wezwać spedytora do zapłacenia odszkodowania w pełnej wysokości. W takiej sytuacji może nie mieć zastosowania ograniczenie odpowiedzialności z art. 23.3 konwencji CMR (wynikające z wagi), przez co spedytor, zgodnie z kodeksem cywilnym może być zobowiązany do zapłacenia wyższego odszkodowania.

Dlaczego i o ile wyższego, zobrazuję na przykładzie kradzieży telewizorów o wartości 130 tys. EUR i wadze 7 000 kg w transporcie międzynarodowym:

- przewoźnik odpowiada za szkodę na podstawie art. 23 ust. 3 konwencji CMR i ponosi on odpowiedzialność w wysoko-

Do tej pory w dziale ubezpieczeniowo-prawnym, przygotowywanym we współpracy z CDS Odszkodowania, przedstawiliśmy następujące tematy:

- Jak zawrzeć dobre ubezpieczenie OC przewoźnika TSLbiznes 3/2010 (str. 44)
- Gdzie parkować, czyli o kradzieżach w transporcie towarów TSLbiznes 4/2010 (str. 68)
- Za co odpowie spedytor, czyli o ubezpieczeniu OC spedytora TSLbiznes 5/2010 (str. 52)
- Deklaracja wartości towaru a odpowiedzialność przewoźnika TSLbiznes 6/2010 (str. 66)
- Biedny Polak po szkodzie, czyli o stratach spedytorów i przewoźników TSLbiznes 7-8/2010 (str. 66)
- Jak się bronić przed oszustwem w transporcie? TSLbiznes 9/2010 (str. 68)
- Alkohol a polisa OCP TSLbiznes 10/2010 (str. 60)
- Dlaczego spedytor koniecznie chce być przewoźnikiem? TSLbiznes 11/2010 (str. 46)
- Wina umyślna, a odpowiedzialność zakładów ubezpieczeń z polis OCS TSLbiznes 12/2010 (str. 50)
- SDR zastąpi złotego franka – kto zyska, a kto straci? TSLbiznes 1/2011 (str. 64)
- Kradzieże w transporcie towarów, czyli gdzie i jak parkować TSLbiznes 2/2011 (str. 68)
- Polisa OCP, czyli gdzie i jak parkować według ubezpieczycieli TSLbiznes 3/2011 (str. 42)
- Kiedy przedawniają się roszczenia? TSLbiznes 4/2011 (str. 60)

Zapraszamy do zapoznania się z artykułami z wydań archiwalnych. Czytelników zainteresowanych otrzymaniem wydań archiwalnych prosimy o kontakt:
redakcja@tsl-biznes.pl

NOWOŚĆ
Moduł reklamowy w TSL Biznes
90 x 50 mm
za jedyne 600 zł netto
Zamów:
reklama@tsl-biznes.pl
tel. 22 205 09 35, 22 213 88 28

Jerzy Różyk



Ponad 24 lata w branży ubezpieczeniowej (likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 9 lat w obsłudze szkód i ubezpieczeń dla branży TSL w firmach brokerskich.

Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejże uczelni.

Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.

ści: 7.000 kg x 8,33 SDR x 4,3747 = 255.089 PLN, co stanowi równowartość 64.483 EUR (tabela kursów nr 75/A/NBP/2011 z dnia 18.04.2011 r.)

- spedytor może ponieść odpowiedzialność za szkodę na podstawie art. 788 § 1. k.c. i może być zobowiązany do zapłacenia odszkodowania w wysokości 130.000 EUR, czyli w wysokości wartości przesyłki.
- spedytor dodatkowo może ponieść również odpowiedzialność za wszelkie szkody następcze (np. utracony zysk, kary związane z niedostarczeniem towaru), za które odpowiedzialności nie ponosi przewoźnik, gdyż nie przewiduje tego konwencja CMR.

Zagrożeniem dla spedytora może być konieczność zapłacenia dodatkowych 65.517 EUR. To, czy spedytor zapłaci te dodatkowe 65.517 EUR z własnej kieszeni, czy zapłaci za niego towarzystwo ubezpieczeniowe, będzie zależało od tego, w jaką polisę zabezpieczył się spedytor. Jeśli nawet spedytor zaasekuruje się odpowiednim ubezpieczeniem, ubezpieczyciel może nie przyjąć pełnej odpowiedzialności za szkodę, gdyż z umowy ubezpieczenia może wynikać (zamierzenie lub zupełnie



przypadkowo) ograniczenie jego odpowiedzialności do limitów określonych w prawie przewozowym.

Dzieje się tak dlatego, że pracownicy firm ubezpieczeniowych, a niejednokrotnie i sami spedytorzy, dysponują zbyt małą wiedzą z zakresu prawa, aby ocenić ryzyko i opracować warunki skutecznej asekuracji. I choć obserwuje się próby stworzenia warunków uwzględniających w ubezpieczeniu OC spedytora aspekty odpowiedzialności przewoźnika (tzw. przewoźnika umownego), to opracowania te, choć zawierają rozszerzenia standardowej odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń, posiadają zapisy, które po gruntownej analizie pozwalają na postawienie tezy, że odpowiedzialność spedytora nie jest dobrze ubezpieczona.

Należy mieć więc na uwadze, że jedynie dobra znajomość prawa pozwala na skuteczne zabezpieczenie się przed dodatkowymi i niechcianymi kosztami związanymi z odszkodowaniami za powstałe szkody. To, czy wiedza przewoźników i spedytorów w tym zakresie jest wystarczająca, powinni ocenić sami przywołani. Zawsze można skorzystać ze wsparcia eksperta, do czego – zważywszy na dość duże ryzyko – zachęcam.

Jerzy Różyk
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.pl



TRANS

EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA

Szukasz transportu? Masz wolny pojazd?
150 000 kontrahentów czeka na Ciebie na giełdzie TRANS

- Wybieraj codziennie spośród 60 000 ofert wolnych ładunków i pojazdów
- Korzystaj z bazy 150 000 rzetelnych firm z całej Europy
- Zawieraj bezpieczne transakcje tylko ze sprawdzonymi partnerami

Creditreform

30 DNIOWY BEZPŁATNY OKRES TESTOWY



Giełdzie TRANS zaufali:

DB SCHENKER · KUEHNE+NAGEL · DACHSER · Raben · DSV · hellmann · Wincanton · RHENUS LOGISTICS · RÖHLIG SUUS · DHL

www.trans.eu

Deweloperzy i operatorzy adaptują się do nowych warunków rynkowych

W okresie dynamicznego wzrostu gospodarczego w latach 2007 – 2008 obserwowaliśmy równie dynamiczny rozwój na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce. Pod koniec 2009 roku przyszło znaczące spowolnienie. Deweloperzy i operatorzy logistyczni zaadaptowali się do nowych warunków rynkowych.

W rekordowym 2008 roku wolumen nowoczesnych powierzchni magazynowych w Polsce wzrósł o ponad 600 tys. m^2. Pod koniec 2009 roku przyszło znaczące spowolnienie. Spadło tempo rozbudowy istniejących parków logistycznych, jak również ograniczono ilość nowych inwestycji, szczególnie tych budowanych spekulacyjnie. Znaczący spadek zainteresowania najmem powierzchni magazynowych spowodowany był ogólnym pogorszeniem warunków gospodarczych. Spadło tempo wzrostu gospodarczego i wiele przedsiębiorstw borykało się z problemem niedostatecznej płynności.

W całej gospodarce spadła konsumpcja, co bardzo szybko spowodowało spadek popytu na wynajem powierzchni magazynowych. Wiele przedsiębiorstw, które planowały rozwój związany z wynajęciem dodatkowych powierzchni magazynowych, nie podjęło ryzyka inwestycyjnego i odłożyło plany ekspansji na przyszłość.

Spadek popytu na powierzchnie magazynowe znalazł swoje odbicie we wskaźniku pustostanów, który średnio w Polsce na koniec 2008 roku wynosił 8,6%, a na koniec 2009 roku wzrósł aż do 17,78%. Regiony, które odnotowały najwyższy wskaźnik pustostanów to warszawska strefa 2 i 3, Centralna Polska oraz Dolny i Górny Śląsk.

Deweloperzy i właściciele obiektów magazynowych próbowali ratować sytuację, to znaczy zachęcić przedsiębiorców do wynajmu powierzchni. W tym celu wraz z pogarszająca się sytuacją na rynku stopniowo obniżali poziom czynszów. Średnio na przestrzeni lat 2009-2010 czynsze za powierzchnie magazynowe uległy obniżeniu o około 1 Euro za metr kwadratowy za miesiąc. Należy zauważyć, że najbardziej odporna na „kryzys" okazała się warszawska strefa 1, czyli powierzchnie magazynowe zlokalizowane w obrębie miasta Warszawy. Popyt na powierzchnie magazynowe umiejscowione w granicach administracyjnych stolicy był i jest stabilny, a więc prawie całkowicie ominął go bolesny dla właścicieli magazynów proces adaptacji poziomu czynszu.



Kamil Kwiatkowski, konsultant w zespole powierzchni magazynowych DTZ



Analizując obecną sytuację na rynku powierzchni magazynowych na podstawie tego co wydarzyło się w roku 2010, możemy zuważyć, że bardzo spadła aktywność deweloperów, którzy prawie zupełnie porzucili plany rozwoju oparte na projektach budowanych spekulacyjnie. Większość budowanych obecnie obiektów magazynowych to projekty typu built-to-suit, co oznacza, że realizowane są dopiero po podpisaniu umowy najmu, zgodnie z konkretnym zapotrzebowaniem przyszłego najemcy. Deweloperzy nabywają działkę, występują do urzędu o pozwolenie na bu-

dowę i finalizują niezbędne formalności, lecz z rozpoczęciem inwestycji czekają aż do czasu podpisania umowy najmu.

W 2010 roku rynek powierzchni magazynowych powiększył sie o około 217 tys. m^2, a więc odnotowano spadek nowych inwestycji o około 78% w porównaniu z rokiem 2009. Zrealizowano tylko 14 projektów, z czego ponad połowę w formule built-to-suit, a więc proporcje pomiędzy obiektami BTS, a spekulacyjnymi uległy odwróceniu w porównaniu do lat poprzednich.

W ostatnim czasie mogliśmy zaobserwować większą skłonność deweloperów do przyznawania zachęt w postaci miesięcy bezczynszowych, które powodują zmniejszenie obciążeń finansowych, ponoszonych przez najemców z tytułu najmu. Przyznając miesiące bezczynszowe deweloperzy i właściciele z jednej strony redukują faktyczne koszty najmu, z drugiej zaś zapobiegają zmniejszeniu wartości swoich nieruchomości w średnim i długim okresie.

Po stronie operatorów logistycznych przystosowanie do nowych, trudniejszych warunków rynkowych przejawia się oczywiście pod postacią silnej presji na obniżenie kosztów wynajmu, a więc dążeniem do możliwie maksymalnego obniżenia czynszu podstawowego, przy równoczesnym wynegocjowaniu jak najdłuższych tak zwanych „wakacji czynszowych". Kolejnym kierunkiem, w którym podąża większość operatorów logistycznych, negocjując kontrakty najmu powierzchni magazynowych, jest skrócenie czasu obowiązywania umowy. Wynika to z faktu, iż same firmy logistyczne często zawierają krótkookresowe kontrakty na obsługę swoich klientów i nie chcą w związku z tym wiązać się umowami najmu na dłuższy okres. W związku z powyższym, obecnie częściej niż poprzednio, zdarzają się krótkookresowe transakcje najmu, nawet poniżej jednego roku.

W niektórych przypadkach deweloperzy i właściciele są wręcz zmuszeni zaakceptować najem na krótki okres, gdyż przy średnim współczynniku pustostanów powierzchni magazynowych w Polsce na poziomie 15% nie mają szansy wynająć swoich obiektów na pożądany, dłuższy okres, a utrzymanie pustej powierzchni jest bardzo kosztowne. Bez względu na to, czy powierzchnia jest wynajęta, czy stoi pusta, ktoś musi ponosić tak zwaną opłatę eksploatacyjną, na którą składają się bieżące koszty utrzymania centrum logistycznego, miedzy innymi: podatek od nieruchomości, ochrona i monitoring obiektu, odśnieżanie dachów, utrzymanie terenów zielonych, bieżąca konserwacja budynków oraz obowiązkowe przeglądy techniczne.

Podsumowując należy stwierdzić, że dzisiejszy rynek powierzchni magazynowych w Polsce jest zdecydowanie rynkiem klienta, co wynika z faktu, że podaż znacznie przewyższa popyt. Prognozy mówią jednak, że wraz z poprawą ogólnych warunków gospodarczych tendencja ta może w perspektywie kilku najbliższych lat ulec odwróceniu. Przy braku nowych projektów magazynowych i jednoczesnym wzroście konsumpcji, może dojść do sytuacji, że powierzchni magazynowej zacznie brakować.

Kamil Kwiatkowski, konsultant w zespole powierzchni magazynowych DTZ



Robert Dobrzycki, partner zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią Panattoni Europe

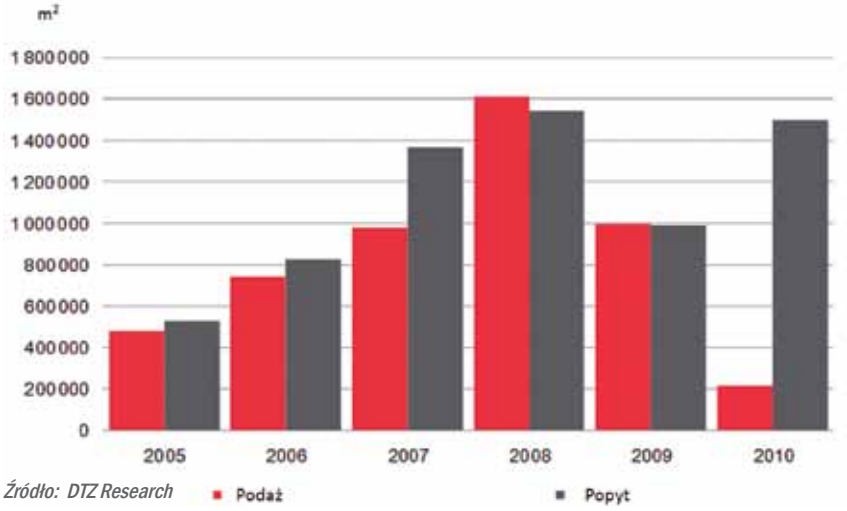
Dostosowanie nie tylko ceną

Twierdzenie, że dzisiejszy rynek powierzchni magazynowych w Polsce jest zdecydowanie rynkiem klienta, jest prawdą, ale wymaga krótkiego komentarza. Do kogo należy rynek, czy do klienta, czy do dewelopera w dużej mierze determinuje lokalizacja, z którą wiąże się między innymi liczba pustostanów. W związku z tym możemy mieć do czynienia z różnym rozłożeniem sił – liczba pustostanów, sięgająca powyżej 10% w danym obszarze, sprawia, że ten konkretny rynek należy do klienta i odwrotnie. Liczba pustostanów poniżej 10% daje mniejszą podaż, a zwiększa popyt.

W przypadku przystosowania się deweloperów i operatorów logistycznych do trudnych warunków i wynikającej z tego presji obniżenia kosztów wynajmu – po stronie najemców – działania nie ograniczają się do negocjacji wysokości czynszu podstawowego, wspomnianych jak najdłuższych „wakacji czynszowych" czy długości czasu umowy. Ciekawym i kreatywnym rozwiązaniem jest wyjście dewelopera naprzeciw potrzebom logistycznym i zaproponowanie optymalnego rozwiązania.

Tym rozwiązaniem jest inwestycja build-to-suit, która powinna po pierwsze odpowiadać specyfice branży i wymaganiom operatora logistycznego, a po drugie w jak największym stopniu wykorzystywać powierzchnię efektywną. Jako deweloper powierzchni magazynowych, aktywnie realizujący obiekty typu BTS, dysponujemy przykładami takich inwestycji, jak choćby w Gliwicach, Mysłowicach, Pruszkowie, czy w Gądkach. Tego typu obiekty charakteryzuje np.: niestandardowa wysokość, np. 11,5 metra wysokości w świetle, zwiększona nośność posadzki, zwiększona liczba doków przeładunkowych i np. zastosowanie cross-dockingu, co pozwala na obniżenie kosztów całkowitych w łańcuchu dostaw.

Popyt i podaż nowoczesnych powierzchni magazynowych klasy A w Polsce



Źródło: DTZ Research

Pozytywne trendy w I kwartale

Początek roku 2011 przyniósł niewielki wzrost powierzchni magazynowej oddanej do użytku. W I kwartale ukończono blisko 34 tys. m² w czterech projektach. Wolumen transakcji wyniósł ponad 376 tys. m², co stanowi 14,7% wzrost w stosunku do IV kwartału roku 2010. Ponad 78% ogółu transakcji stanowiły nowe umowy, pozostałe 22% to renegocjacje i ekspansje.

Jak informuje Colliers International w swoim raporcie, podsumowującym pierwszy kwartał tego roku, całkowite zasoby powierzchni magazynowych w Polsce na koniec kwartału wynosiły ponad 6,45 mln m². Jak wygląda to w podziale na poszczególne regiony?

Podaż i popyt

Całkowita podaż powierzchni magazynowych w trzech warszawskich strefach na koniec I kwartału 2011 wyniosła 2,45 mln m². Ponad 65% warszawskich zasobów zlokalizowanych jest w II strefie. Obecnie w strefach I i II w budowie znajduje się ponad 58 tys. m²powierzchni magazynowej.

Drugim co do wielkości rynkiem nieruchomości magazynowych w Polsce jest Górny Śląsk. Obecna podaż wynosi ponad 1,23 mln m². W I kwartale 2011 do użytku został oddany jeden budynek magazynowy Segro Business Park Gliwice, o powierzchni 9700 m². Powierzchnia znajdująca się aktualnie w budowie w tym regionie to 37 tys. m².

W Polsce Centralnej zasoby powierzchni magazynowych na koniec kwartału powiększyły się o 3300 m² i wyniosły 928 tys. m². Do użytku został oddany jeden obiekt w Tulipan Park Łódź, tak zwany „small business unit", oferujący małe moduły. W Poznaniu powierzchnia magazynowa zwiększyła się o 10 700 m². Do użytku został oddany BTS dla firmy Neuca SA w Panattoni Park Poznań I. Istniejąca podaż sięga ponad 812 tys. m², powierzchnia obiektów będących aktualnie w budowie to około 54,5 tys. m². We Wrocławiu całkowita powierzchnia magazynowa to ponad 617 tys. m². Obecnie w budowie znajduje się około 67 tys. m².

Zasoby powierzchni magazynowych w Gdańsku wyniosły ponad 134 tys. m². W Toruniu podaż magazynów wynosi obecnie 95 500 m². Od początku roku do użytku oddano tu 10 tys. m² w Toruń Logistics Centre, należącym do firmy Goodman.

Jednym z najmniejszych rynków pod względem istniejącej powierzchni magazynowej pozostaje Kraków. Jednak obszar ten ma duży potencjał. Istniejąca podaż to zaledwie 68 tys. m², ale w budowie znajduje się aktualnie aż 47 tys. m². Biorąc pod uwagę podaż powierzchni magazynowych w Polsce, najmniejszym rynkiem jest Szczecin. Całkowite zasoby na koniec kwartału wynosiły niespełna 42 tys. m².

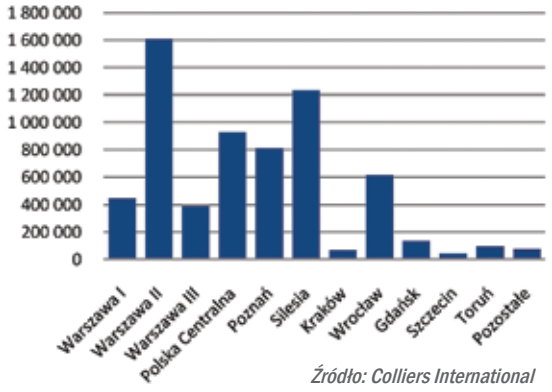
Biorąc pod uwagę popyt na powierzchnie magazynowe w I kwartale 2011 roku, liderem pozostaje Warszawa. Tu popyt by stosunkowo wysoki – wynajętych zostało 155 tys. m² magazynów, co stanowi 38% wolumenu transakcji dla całej Polski. Najwięcej powierzchni wynajęto w strefie II. O 50 tys. m² mniej wynajęto w drugim regionie – na Górnym Śląsku. Tu zawarto 18 umów najmu na łączną powierzchnię ponad 105 tys. m². Osiem umów na łączną powierzchnie 61 tys. m² podpisano we Wrocławiu. Na rynku poznańskim transakcje dotyczyły 40 tys. m², w Gdańsku – 15 tys. m², a w Polsce Centralnej – 17 tys. m². W Krakowie podpisano zaledwie jedną umowę najmu na niewiele ponad 5 tys. m², zaś na rynkach toruńskim i szczecińskim nie odnotowano żadnych aktywności najemców.

Pustostany znajdują najemców

Współczynnik powierzchni nie wynajętej w Polsce w I kwartale 2011 pozostawał na zbliżonym poziomie do wyników z IV kwartału 2010 i wynosił 14,38%

Na rynku warszawskim współczynnik wolnych powierzchni wyniósł 19,8% i pozostał w zasadzie na niezmienionym poziomie. Najniższy, 8,1% poziom utrzymuje się w strefie miejskiej. W miastach regionalnych najniższy współczynnik pustostanów notuje Toruń, gdzie takich powierzchni nie ma wcale, a także Kraków(2,6%) i Gdańsk (5,8%). Najwięcej pustostanów pozostaje w Szczecinie (84,7%) i Wrocławiu (14,7%). Największy spadek poziomu powierzchni nie wynajętej w stosunku do poprzedniego kwar-

Podaż powierzchni magazynowych w I kwartale 2011 roku



Źródło: Colliers International

Efektywne stawki miesięcznego czynszu (euro/m²)

REGION	MIN. (EUR/m²)	MAX. (EUR/m²)
Warszawa I	4,20	5,30
Warszawa II	2,20	2,75
Warszawa III	2,10	2,50
Polska Centralna	2,10	2,95
Poznań	2,35	2,85
Górny Śląsk	2,40	2,80
Kraków	3,50	4,50
Wrocław	2,50	3,00
Gdańsk	2,90	3,30
Szczecin	2,40	2,85

tału odnotowano w Krakowie, Poznaniu i na Górnym Śląsku.

Czynsze lekko rosną

Tendencja spadkowa czynszów, zapoczątkowana w 2009 i utrzymująca się w 2010, wyraźnie wyhamowała. Pod koniec roku 2010 obserwowana była stabilizacja stawek czynszu na wybranych rynkach. Początek roku to kontynuacja tego trendu na całym rynku powierzchni magazynowych, z niewielką tendencją wzrostową.

Większa różnorodność

Biorąc pod uwagę projekty będące obecnie w budowie, szacuje się, że podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w 2011 zwiększy się o blisko 5%. Obserwuje się wzrost liczby planowanych inwestycji, w dużej części spekulacyjnych. Na zainteresowanie deweloperów mogą liczyć rynki o niskich współczynnikach powierzchni wolnej i małej całkowitej podaży powierzchni magazynowej, np. Gdańsk. Zainteresowaniem najemców w dalszym ciągu będą się cieszyły projekty BTS.

Można spodziewać się też dalszego wzrostu popytu zarówno w rejonie Warszawy (szczególnie w II strefie), gdzie współczynnik wolnej powierzchni wciąż jest wysoki, co przekłada się na korzystne czynsze), jak również w pozostałych regionach. Można też oczekiwać, że stawki czynszu pozostaną w najbliższym czasie stabilne, natomiast na rynkach, które cechuje niedobór powierzchni, będziemy obserwować niewielki wzrost czynszów.

Colliers International



Panattoni Europe nie zwalnia tempa

Drugi kwartał 2011 roku Panattoni Europe rozpoczął trzema inwestycjami o łącznej powierzchni ponad 61 tys. m². Po fabryce dla Zelmer S.A., deweloper rozpoczął budowę kolejnego BTS'u w strefie, tym razem na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Będzie to obiekt produkcyjny o łącznej powierzchni ok. 32 tys. m². Kwietniowa aktywność dewelopera również w centralnej Polsce, to rozbudowa trzeciego obiektu Panattoni Park Łódź East o kolejne 12,3 tys. m². W regionie warszawskim, Panattoni w całości wynajął Panattoni Park Święcice.

Najnowsza inwestycja Panattoni Europe to „szyty na miarę" obiekt produkcyjny na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Inwestycja zajmie ok. 32 tys. m² - hala produkcyjna rozplanowana została na 28 670 m², biura zajmą 2 270 m², a budynek techniczny 1 tys. m².

Warto wspomnieć, że w inwestycji Panattoni Europe zastosowano ekologiczne rozwiązania. Ze względu na proces produkcyjny, część wytworzonej pary wykorzystana będzie do celów grzewczych. Wymagania zaś procesu technologicznego w zaopatrzenie obiektu w znaczne ilości wody spowodują, że na terenie zakładu powstaną urządzenia do oczyszczania i odzysku wody z procesu technologicznego i jej powtórnego wykorzystania.



Obiekty Panattoni Europe pozostające w budowie

Zaawansowane rozwiązania budowlane oraz wymagania techniczne spowodowały, że generalnym wykonawcą będzie firma Kajima Poland, której bogate doświadczenie w projektowaniu i budowaniu obiektów zaawansowanych technicznie w połączeniu z innowacyjnymi technologiami budowania, znane jest na całym świecie. Budowa rozpoczęła się w kwietniu, a jej przewidywane zakończenie planowane jest na jesień 2011 roku.

BTS w Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej to nie jedyna nowa inwestycja Panattoni Europe w centralnej Polsce. Deweloper powiększa Panattoni Park Łódź East. Inwestycja jest rozbudową trzeciego obiektu parku o kolejne 12 300 m², a najemcami parku zostały firmy JAS FBG S.A. i Spedycja Międzynarodowa Agroland-Cargo Sp. z o.o.

Warto dodać, że Panattoni Park Łódź East to jeden z czterech parków dewelopera zlokalizowanych w Centralnej Polsce, w województwie łódzkim. Obecnie park składa się z trzech budynków o łącznej powierzchni 92 200 m² i jest nowoczesnym kompleksem dystrybucyjnym, oferującym szeroki wachlarz rozwiązań w ramach magazynowania, logistyki i dystrybucji. Zlokalizowany został we wschodniej części Łodzi, zaledwie 10 km od centrum miasta.

W kwietniu Panattoni Europe wystartował również z budową drugiego budynku w Panattoni Park Święcice. 17 tys. m² – tyle liczy powstający budynek i w całości będzie pełnić funkcję magazynową dla firmy Tech Data Polska, która należy do największego na świecie dystrybutora technologii IT. Najem powierzchni przez Tech Data, spowodował pełne wynajęcie Panattoni Park Święcice, które finalnie będą składać się z dwóch budynków o łącznej powierzchni 33 700 m². Pierwszym budynkiem, którego budowa rozpoczęła się jeszcze w październiku 2010 r. jest obiekt typu BTS (ponad 16 700 m²) jest realizowany dla klienta z branży spożywczej.

Inne budynki Panattoni pozostające w trakcie budowy to dwa parki w Gliwicach, Panattoni Park Wrocław II oraz pierwszy budynek w Święcicach. Łącznie w budowie znajduje się ponad 100 tys. m².

Kierunek – optymalizacja i automatyka

Majowe targi intralogistyki CeMAT to tradycyjnie miejsce wielu premier w dziedzinie wyposażenia magazynowego. Firma Toyota Material Handling przedstawiła nam swoje nowości kilka tygodni wcześniej, podczas specjalnego pokazu w Mjölby, w fabryce wózków widłowych Toyota i BT.

W ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy Toyota Material Handling Europe niemal całkowicie odnowiła portfolio swoich produktów. Paleta produktów obejmuje praktycznie wszystkie rodzaje wózków, stosowanych w magazynach – począwszy od ręcznych wózków paletowych, poprzez reach trucki, po wózki wysokiego składowania w wąskich regałach oraz rozwiązania automatyczne.

Wiosną przyszedł czas na kolejne premiery i nowe wcielenia znanych już na rynku wózków. Przed hanowerskimi targami intralogistyki CeMAT Toyota przedstawiła je podczas specjalnego spotkania prasowego w szwedzkim Mjölby, gdzie mieści się centrala europejskiego oddziału TMHE oraz fabryka wózków magazynowych.

Same produkty to oczywiście tylko część oferty firmy Toyota Material Handling, która dostarcza kompleksowe rozwiązania wspierające biznes logistyczny, inwestuje w rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo i efektywność. Zacznijmy jednak od przedstawienia nowości produktowych, a w kolejnych numerach TSL Biznes przybliżymy również inne rozwiązania, koncepcje i pomysły Toyota Material Handling, będące odpowiedzią na aktualne trendy w logistyce wewnętrznej.

Pomocnik w kompletacji

W 2011 roku TMHE wprowadza nowe produkty, które stanowią odpowiedź na rosnące potrzeby w zakresie gęstego składowania, kompletacji zamówień i automatyzacji. Zwłaszcza na bardziej rozwiniętych rynkach, gdzie praca ludzka staje się kosztowniejsza, coraz większego znaczenia nabiera automatyzacja procesów logistycznych. Same procesy stają się też coraz bardziej wymagające i zaawansowane.

Jednym z bardziej skomplikowanych elementów procesów magazynowych jest kompletacja. Według szacunków może ona generować ponad jedną trzecią całkowitych kosztów operacji magazynowych. W ręcznym procesie komisjonowania właściwa kompletacja zajmuje tylko 15% czasu. Podobny czas niezbędny jest do przeprowadzenia operacji przygotowawczych oraz do wyszukania właściwych artykułów przy półce czy regale.

Tymczasem aż 55% z łącznego czasu procesów kompletacyjnych zajmuje przemieszczanie się pomiędzy poszczególnymi lokalizacjami, z których pobierane będą artykuły. W tym czasie pracownik magazynowy przemieszcza się wraz z wózkiem do kolejnego miejsca wymienionego w liście kompletacyjnej czy wskazanego przez system WMS. Można powiedzieć, że wówczas traci on czas bezproduktywnie, bowiem realizuje tylko przemieszczanie wózka po magazynie.

Inżynierowie TMHE wychodząc z tego założenia postanowili zaproponować rozwiązanie, w którym wózek z kompletowaną paletą będzie sam przemieszczał się pomiędzy zadanymi lokalizacjami. Pracownik konieczny jest tylko po to, by pobrać odpowiedni towar i umieścić go na wózku. Zamiast podążać wraz z wózkiem będzie mógł on zająć się kompletowaniem innego zamówienia, realizowanego w pobliżu.

Rozdzielenie wózka z kompletowaną paletą od osoby kompletującej zamówienia nie jest problemem w dobie zaawansowanych systemów zarządzania magazynem WMS i przesyłania poleceń na terminale przenośne lub poprzez voice-pickingu. – *Jeśli się nad tym zastanowić, to okazuje się, że udział człowieka w kompletacji zamówień polega głównie na identyfikowaniu i pobieraniu wła-*



System AOP pozwala na półautomatyczną kompletację. Pracownik otrzymuje od systemu zarządzającego magazynem polecenie (zwykle przez system voice-pickingu) udania się do właściwej lokalizacji, pobrania towarów i ułożeniu ich na wózku, który przybywa tam samodzielnie. Dzięki temu pracownik nie musi przemieszczać się wraz z wózkiem i może zrealizować więcej operacji kompletacyjnych.



ściwych towarów – wyjaśnia Hans Larsson, szef zespołu ds. Logistic Solutions & Development w TMHE. – *Towarzyszenie wózkom na dłuższych dystansach to po prostu marnowanie cennych zdolności ludzkich, a my dysponujemy technologią, która z łatwością może zająć się tą częścią procesu*.

Osoba kompletująca zamówienie zostaje poinstruowana przez system sterujący, że ma udać się do miejsca kompletacji, by wybrać właściwe towary, a tam czekać będzie już kolejny wózek, który przetransportuje pobrane towary. Na koniec system sterujący obliczy optymalny plan trasy i najlepsze wykorzystanie człowieka i maszyny. Również po zakończeniu kompletacji wózek sam uda się do strefy wysyłkowej czy stacji ładowania akumulatorów.

Wyeliminowanie marnotrawstwa w postaci wykonywanych przez ludzi czynności tradycyjnie związanych z kompletacją zamówień – kierowania wózkami do i ze stref wysyłki oraz zajmowania się ładowaniem akumulatorów pozwoliło w instalacjach testowych na wzrost wydajności sięgający 40%. Hans Larsson dodaje: – *Instalacja pilotażowa powstała w 2008 roku we współpracy ze szwedzką siecią sklepów Coop na terenie największego centrum dystrybucyjnego w północnej Europie. Podobny wzrost wydajności obserwujemy w innych centrach na terenie Europy. Ma to daleko idące konsekwencje dla całej branży, stwarza bowiem ogromne możliwości obniżenia kosztów. Wyniki uzyskiwane w tego typu zastosowaniach stanowią dla nas silną zachętę do dalszych prac rozwojowych, w których skupiamy się nad opracowaniem na bazie podobnej technologii i nowatorskiego podejścia atrakcyjnej ekonomicznie automatyzacji pozostałych części procesu transportu wewnętrznego*.

Z technicznego punktu widzenia system AOP (Automated Order Picking) opiera się na tradycyjnym wózku do komisjonowania jednopoziomowego o udźwigu 2 ton i wysokości podnoszenia do 1,8 m. Wózek wyposażony jest w dodatkowe systemy automatycznego sterowania laserowego, a także posiada liczne zabezpieczenia zapobiegające kolizjom pojazdu z osobami, regałami czy innymi wózkami.

W wąskich korytarzach

Toyota Material Handling Europe zaprezentowała też nowe wózki BT Vector serii R i C, do zastosowania w bardzo wąskich regałach. Wózek serii R powstał na bazie sprawdzonego reach trucka BT Reflex. Modele VRE125 i VRE150 wyposażone są w widły obrotowe z opcjonalną funkcją autorotacji wideł, czyli sterowanego automatycznie obrotu wideł w wąskim korytarzu roboczym. Model VRE125SF wyposażono w wydajne widły teleskopowe. Nowy model pozwala na jazdę z prędkością do 14 km/h, a przy tym zapewnia przyspieszenie i prędkość podnoszenia o około jedną trzecią większą, niż model dotychczasowy. Maksymalna wysokość podnoszenia sięga 11 metrów. System zasilania prądu zmiennego odzyskuje energię elektryczną podczas hamowania i opuszczania masztu, wydłużając czas pracy pomiędzy ładowaniem baterii.

Wyjątkowym rozwiązaniem jest TLC (Transitional Lift Control) – nawet przy maksymalnej prędkości wysuwania masztu, ruch odbywa się niezwykle płynnie, nawet podczas przejścia pomiędzy poszczególnymi sekcjami masztu. Eliminacja wstrząsów zapewnia większe bezpieczeństwo eksploatacji i zmniejsza ryzyko uszkodzenia ładunku.

Wózek zaprojektowano zgodnie z koncepcją BT Totalview, czyli nisko opadającą konsolą, co zapewnia dobrą widoczność przez maszt oraz osłony nad głową. W nowych wózkach BT Vector serii R zwiększono koło napędowe, co zmniejsza jego zużycie i poprawia komfort jazdy.

Kolejny nowy wózek, BT Vector serii C to również przedstawiciel wózków do pracy w wąskich korytarzach, jedna w dużo szerszym zakresie zastosowań. Vector-C jest bowiem modelem klasy „combi", czyli uniwersalnym wózkiem systemowym, umożliwiającym pracę pełnopaletową, jak i kompletację w wąskich korytarzach na zasadzie „man-up" czyli podnoszenia kabiny operatora wraz z widłami do wysokości nawet 13,6 m.

Wózek wyposażony jest w system Optipace optymalizujący prędkość podnoszenia i prędkość jazdy, by zapewnić pełne bezpieczeństwo maszynie i operatorowi. Jazda może odbywać się z prędkością nawet 12 km/h, czym Vector-C przewyższa większość systemowych wózków trójkołowych. Możliwa jest też jazda jednoczesna z podnoszeniem lub opuszczaniem kabiny i wideł dodatkowo zwiększa wydajność wózka.



BT Vector-R z obrotową karetką wideł umożliwia pracę w bardzo wąskich regałach do wysokości 11 metrów.

Kabina wózka powstała z myślą o jak najlepszej ergonomii pracy. Wysokość podwójnych paneli sterujących można szybko dostosować do indywidualnych wymagań a otwarta przestrzeń przez operatorem ułatwia obserwację oraz pozwala na wygodne sięganie do kompletowanej palety. BT Vector-C wyposażony jest w liczne systemy bezpieczeństwa zarówno biernego, jak i czynnego, w tym rozwiązania monitorujące pracę wózka i informujące o parametrach pracy oraz ewentualnych defektach.

Więcej o kolejnych nowościach produktowych Toyota Material Handlig Europe, oraz o koncepcjach i strategiach rozwoju rozwiązań intralogistycznych, w kolejnych wydaniach TSL Biznes.

Mirosław Ganiec



BT Vector serii C to zaawansowany wózek systemowy, umożliwiający pracę z pełnymi paletami, jak i wydajne komisjonowanie na wysokości nawet 13 metrów przy udźwigu ok. 1 tony.

Reagowanie na oczekiwania rynku

Gospodarka światowa przeszła przez okres kryzysu. Jakie w tej sytuacji są oczekiwania użytkowników w zakresie logistyki – i jak odpowiada na nie firma Toyota Material Handling? Odpowiada Andrew Elliot, wiceprezes ds. marketingu firmy Toyota Material Handling Europe.

Jakie pańskim zdaniem główne kwestie zajmują dzisiaj klientów?

Andrew Elliot: Dla naszych klientów ważnych jest wiele zagadnień. Są to między innymi sprawy ochrony środowiska, zainteresowanie nowymi technologiami energii, kluczową kwestią jest bezpieczeństwo, no i niewątpliwie koszty operacyjne, które – w rezultacie klimatu gospodarczego panującego przez dwa ostatnie lata – znajdują się pod jeszcze ściślejszą kontrolą.

W jakim kierunku zmierza debata na temat alternatywnych źródeł energii w intralogistyce?

AE: Grupa Toyota pracuje ze wszystkimi nowymi technologiami w ramach tak zwanego podejścia portfelowego. Obejmuje to technologię hybrydową, baterie jonowo-litowe i ogniwa paliwowe.

Jak wiadomo, zajmujemy pozycję globalnego lidera w dziedzinie technologii hybrydowej, ale jednocześnie zdajemy sobie sprawę z tego, że na świecie różne systemy energii rozwijają się w różnym tempie. Jak zademonstrujemy w strefie „Odpowiedzialne innowacje" na naszym stoisku podczas targów CeMAT 2011, zamierzamy nadal przodować w dziedzinie nowych źródeł energii."

Jaką rolę odgrywa kwestia kosztów w sytuacji, gdy rynek zaczyna „dochodzić do siebie"?

AE: Zmiany, jakich byliśmy świadkami w czasie recesji, miały radykalny charakter. Firmy gwałtownie zredukowały zapasy, by poradzić sobie z nagłym spadkiem popytu. Musieliśmy na to zareagować, oferując elastyczne rozwiązania – na przykład usługi wynajmu. Wyraźnie jednak widać, że klienci, którzy raz obniżyli poziom swoich kosztów, chcą go teraz utrzymać – więc przy wzroście sprzedaży wymaga to jeszcze wyższego poziomu elastyczności i wydajności.

Firma mówi o redukowaniu kosztów – czy ta propozycja przekonuje rynek?

AE: Dzisiaj to jest nasze wiodące hasło. Klienci kładą nacisk na obniżanie kosztów operacyjnych, – więc jest to potrzeba sygnalizowana przez rynek. Kluczem jest tu zrozumienie elementów składających się na koszty. Nasza oferta produktów, usług serwisowych i rozwiązań przygotowana została pod kątem pomagania klientom w obniżaniu zarówno jednostkowych, jak i całościowych kosztów transportu wewnętrznego.

Jak ten nacisk na koszty wpływa na inne kluczowe kwestie, takie jak bezpieczeństwo?

AE: To interesujące zagadnienie. Z inicjatyw, takich jak kampania na rzecz Zdrowych i Bezpiecznych Miejsc Pracy Europejskiej Agencji Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy, jasno wynika, że poprawa bezpieczeństwa w miejscu pracy nie jest jedynie kwestią naszej odpowiedzialności wobec pracowników – lecz również dobrym interesem, opłaca się, ponieważ bezpieczne praktyki przyczyniają się do wzrostu wydajności i obniżenia szkód w zakresie towarów i mienia. Dzięki dojo do nauki procedur bezpieczeństwa na targach CeMAT nasi goście będą mieli świetną okazję lepiej poznać nasz wkład w tę dziedzinę.

Jakie inne zmiany na rynku przewiduje pan w nadchodzących latach?

AE: Logistyka i transport wewnętrzny to fascynująca dziedzina. Współczesne procesy logistyczne ewoluują od wielu lat, a nowe technologie i nowe sposoby myślenia umożliwiają ich dalszy rozwój w wielu obszarach. Spójrzmy, na przykład, na automatyzację – jest to obszar, który zaczął rozwijać się kilka lat temu – ale ciągle stwarza nowe możliwości dla logistyków z różnych branż. Co roku pojawiają się nowe pomysły, ulepszane są



Andrew Elliot, wiceprezes ds. marketingu Toyota Material Handling Europe

nowe technologie i możliwe jest ciągłe doskonalenie – co my określamy mianem kaizen. Należy spodziewać się dalszego kaizen.

Co nowego prezentujecie podczas targów CeMAT?

AE: Na targach CeMAT 2011 zaprezentujemy kilka nowych modeli wózków magazynowych będących odpowiedzią na rosnące wymogi w zakresie gęstego składowania i kompletacji zamówień. Nasze nowe modele wózków do wąskich korytarzy (VNA) z linii BT Vector oraz następną generację systemu gęstego składowania BT Radioshuttle zaprojektowaliśmy z myślą o maksymalnym wykorzystaniu przestrzeni i obniżeniu kosztów składowania. Nowe wózki BT Optio o dużej i małej wysokości kompletacji oraz automatyczne rozwiązania BT do kompletacji zamówień wpasowują się w trend wzrastającego nacisku na wydajność i redukcję kosztów w zakresie kompletacji zamówień. Te produkty stanowią – obok naszych usług i rozwiązań – część naszego ogólnego zobowiązania, by pomagać dzisiejszym firmom w redukcji kosztów i optymalizacji transportu wewnętrznego.

Dziękujemy za rozmowę.

TEN WÓZEK MA W SOBIE COŚ WYJĄTKOWEGO

TOYOTA SAS
System of Active Stability






Cylinder Blokujący tylnej osi


Redukcja Prędkości na zakrętach



Kontrola Kąta Pochylania Masztu do przodu


Kontrola Prędkości Pochylania Masztu do tyłu



Kontrola Poziomowania Wideł


Aktywny Synchronizator układu kierowniczego

TOYOTA SAS JEST KLUCZEM POZWALAJĄCYM NA UZYSKANIE ZNACZNYCH OSZCZĘDNOŚCI W KOSZTACH UŻYTKOWANIA WÓZKÓW WIDŁOWYCH

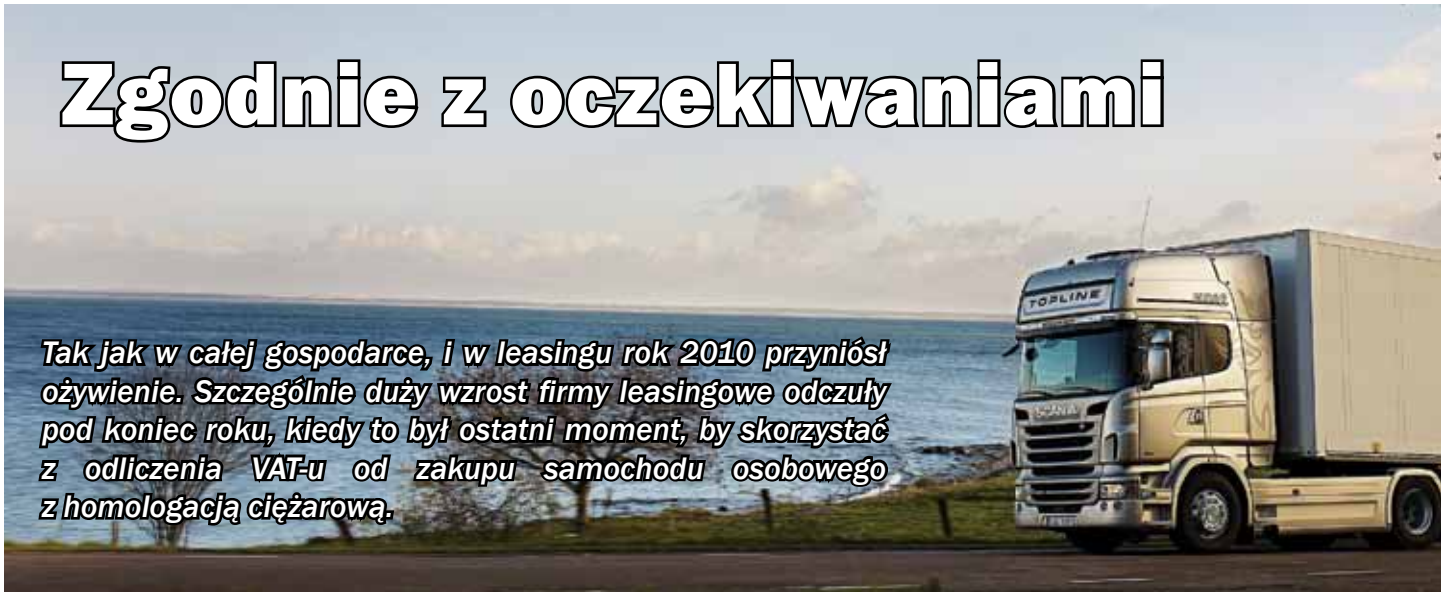
Pozwala zredukować koszty i zminimalizować straty wynikające z uszkodzeń towarów i urządzeń oraz uniknąć wypadków. Ta unikatowa dla wózków Toyota technologia wykorzystuje 6 funkcji wpływających na poprawę bezpieczeństwa transportowanych przez wózek towarów.

Przyjrzyj się dokładniej systemowi SAS i dowiedz się, w jaki sposób może on zoptymalizować Twoje

www.toyota-sas.pl

TOYOTA
MATERIAL HANDLING
stronger together

Zgodnie z oczekiwaniami



Tak jak w całej gospodarce, i w leasingu rok 2010 przyniósł ożywienie. Szczególnie duży wzrost firmy leasingowe odczuły pod koniec roku, kiedy to był ostatni moment, by skorzystać z odliczenia VAT-u od zakupu samochodu osobowego z homologacją ciężarową.

Grudzień okazał się najlepszym miesiącem od 2004 r. pod względem zarejestrowanych nowych pojazdów osobowych – 42 609 egz., z czego 21 540 aut było z tzw. „kratką".

W całym roku zarejestrowano takich „osobowych ciężarówek" ponad 97 tys., co stanowi 112% wzrostu w porównaniu z rokiem ubiegłym. Miał w tym swój udział leasing. Największy wzrost w tym segmencie przypadł na IV kwartał, kiedy średnia miesięczna wartość sfinansowanych ruchomości wzrosła o 50% w porównaniu do średniej z ostatnich 9 miesięcy.

Po 29% spadku leasingu ruchomości w 2009 roku, rok 2010 przyniósł wyraźne ożywienie. Warto odnotować, że spadki na tym rynku trwały 22 miesiące i zakończyły się w marcu. I kwartał ubiegłego roku to wzrost na poziomie 5%, II to już 19%, III – umiarkowanie – prawie 18% i prawdziwy boom w IV kwartale – ponad 44%.

Kratka podbiła stawkę

W ciągu pierwszych trzech kwartałów wzrost determinowały lekkie pojazdy (dominowały „osobówki z kratkami") oraz pojazdy ciężarowe. Zmiany fiskalne dotyczące odliczania podatku VAT wpłynęły na wzrost sektora samochodów osobowych z homologacją ciężarową o 106%. Wyraźnie ożywił się również segment pojazdów ciężarowych, gdzie rynek leasingu rósł odpowiednio: 3, 22, 34 i 77%! Jest to sygnał odbicia się rynku przewozów i co za tym idzie, poprawiającej się kondycji przedsiębiorstw transportowych. Pod koniec roku firmy wreszcie uwierzyły, że mogą zainwestować.

Niebagatelne znaczenie dla wzrostu na rynku ruchomości miały również in-

Leasing czy kredyt?

Jak sfinansować inwestycję? Co jest korzystniejsze: leasing czy kredyt?



Radosław Twarużek, menedżer strategii przedsiębiorstw Bank Zachodni WBK

Współczesna firma poszukująca kapitału dla swoich zakupów majątku trwałego ma do dyspozycji i wyboru szereg produktów i usług, oferowanych zarówno przez banki, jak i inne instytucje finansowe. Ich dobór powinien być uzależniony przede wszystkim od profilu działalności, rodzaju i przeznaczenia środka trwałego czy wreszcie konkretnej potrzeby firmy.

Główną różnicą między kredytem a leasingiem, jaką powinien wskazać doradca przedsiębiorcy w pierwszej kolejności, jest fakt, że w przypadku kredytu właścicielem środka trwałego staje się firma, natomiast w przypadku leasingu (najczęściej stosowanego – typu operacyjnego) właścicielstwo jest po stronie firmy leasingodawcy. To z kolei wpływa na pozycje bilansowe majątku firmy i pozycje kosztowe rachunku wyników – w części amortyzacja. Przedmiot finansowany kredytem trafia natychmiast do bilansu firmy, stając się jedną z jego pozycji majątkowych, z koniecznością naliczania amortyzacji. W przypadku leasingu ten sam przedmiot jest ewidencjonowany w bilansie leasingodawcy, mając wpływ na pozycje kosztowe leasingobiorcy – rata leasingu operacyjnego jest kosztem. W zależności od struktury majątkowej przedsiębiorstwa, okresu działalności i preferencji kosztowych – dobór produktu powinien uwzględniać powyższe aspekty.

Kolejnym elementem różnicującym te dwa produkty jest przedmiot działalności, czyli czym zajmuje się firma. Przedsiębiorstwu usługowemu, świadczącemu usługi kurierskie, wygodniej i efektywniej jest wymieniać, np. co 3 lata flotę pojazdów. Z kolei firma produkcyjna wytwarzająca np. części do pojazdów, musi posiadać specjalistyczne obrabiarki numeryczne. Te dwa skrajne przykłady pokazują jak wygodny, w pierwszym przypadku, może być leasing umożliwiający w prosty sposób cykliczną wymianę floty samochodów. Z kolei w drugim przypadku sfinansowanie zakupu specjalistycznej maszyny kredytem może być bardziej zasadne.

Pokazane tu aspekty tylko w części poruszają zagadnienie wyboru sposobu finansowania – kredyt czy leasing. W rzeczywistości zawsze powinny decydować aspekty opłacalności i celowości skorzystania z konkretnego produktu w konkretnej sytuacji.



westycje w maszyny, które stały się trzecim filarem w IV kwartale 2010 r. Ich wolumen wzrósł o prawie 32%, co jest pochodną wysokiego wykorzystania mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach wytwórczych oraz obecnego i spodziewanego poziomu produkcji sprzedanej przemysłu. Nie bez znaczenia dla całego rynku jest fakt, że w znacznym stopniu wartość sfinansowanych przez firmy leasingowe maszyn stanowiła pożyczka, szczególnie popularna w finansowaniu maszyn rolniczych i sprzętu medycznego.

W leasingu samolotów, statków i pociągów odnotowano przyzwoity wzrost na poziomie ponad 19%. Spadek dotknął sektor IT i nieruchomości.

W sumie rynek leasingu ruchomości w 2010 r. wzrósł o 22,8%. Ogólny wynik psują nieruchomości, które odnotowały 23,1% spadek wartości. Jeżeli wziąć pod uwagę leasing i pożyczkę, cały rynek wzrósł o 18,7%.

Pożyczka zamiast leasingu?

Rok 2010 jest pierwszym rokiem szerszego zaistnienia nowej formy finansowania oferowanej przez firmy leasingowe. Pożyczka powstała głównie dla sektora medycznego i rolniczego. Przedsiębiorstwa medyczne są objęte stawką podatku VAT (8%), czyli niższą od stawki podatku zawartego w leasingu (23%). Rolnikom zaś taka forma finansowania ułatwia dostęp do środków pomocowych z funduszy UE.

Jednak okazało się, że taka propozycja może być równie atrakcyjna dla mikro i małych firm, które nie są zainteresowane leasingiem. Jest więc stosowana w różnych sektorach. Dodatkową zaletą pożyczki jest jej komplementarność z leasingiem w sytuacji wymagającej finansowania pomostowego.

Pożyczka jest udzielana na zakup środka trwałego. Co ważne, to pożyczkobiorca staje się właścicielem nabytego sprzętu. Taka forma finansowania jest łatwa do uzyskania (mniej formalności, krótsze procedury niż przy typowej umowie kredytowej). Opiera się ona na prostej umowie, która nie wymaga zaangażowania sądu tak jak przy zastawie rejestro-

Dlaczego pożyczka?

Czym różni się finansowanie pożyczką od kredytu? Skąd taki produkt w ofercie firm leasingowych? Do kogo jest skierowany i jakie ma przewagi konkurencyjne wobec leasingu i kredytu bankowego w finansowaniu środków transportu?



Artur Słomka, dyrektor ds. produktu i współpracy z dostawcami, SG Equipment Leasing Polska

Pożyczka jako produkt funkcjonuje w SG Equipment Leasing Polska od kilku lat. Jest alternatywą dla klientów, którzy z różnych względów nie są zainteresowani lub nie mogą skorzystać z leasingu.

Struktura produktu jest bardzo podobna do kredytu bankowego. Po prostu firmy leasingowe nie są uprawnione jako instytucje niebankowe do udzielania kredytu, natomiast nic nie stoi na przeszkodzie, aby udzieliły pożyczki na zasadach określonych w kodeksie cywilnym. Podobnie jak przy kredycie, klient jest właścicielem sfinansowanego przedmiotu, a finansujący zabezpiecza się poprzez ustanowienie zastawu rejestrowego na przedmiocie, cesję z polisy ubezpieczeniowej i weksel. Podatkowo, kosztem uzyskania przychodu są dla klienta amortyzacja i odsetki od pożyczki.

Zapotrzebowanie klientów na tego typu produkt wynikać może z kilku względów. Po pierwsze – przy dotacjach unijnych, klient jest uprawniony do uzyskania jednorazowego dofinansowania po zrealizowaniu inwestycji sfinansowanej poprzez pożyczkę (przy leasingu dofinansowanie następuje w miarę spłaty rat leasingowych).

Drugim powodem może być potrzeba posiadania przez przedsiębiorcę na własność finansowanego przedmiotu. Tu przyczyny mogą być różne, od emocjonalnych po bardziej praktyczne – klientowi zależy na tym, aby środek trwały był ujęty w bilansie firmy i był przez nią amortyzowany. Wreszcie, jest to dogodna formuła realizacji inwestycji dla klientów, którzy nie są płatnikami podatku VAT, np. rolnicy czy lekarze. Dla tych grup zawodowych leasing, który obarczony jest podatkiem VAT, nie jest atrakcyjny, bo jest to koszt, którego nie mogą rozliczyć (uzyskać zwrotu z US).

Czym dla klienta różni się pożyczka udzielana przez firmę leasingową od kredytu? W przypadku SG Leasing jest to na pewno prostsza procedura realizacji transakcji i dogodne warunki finansowe. Od wielu lat jesteśmy jednym z liderów finansowania inwestycji w środki trwałe. Znamy specyfikę finansowanych przedmiotów, dostawców i profil klienta. To pozwala zaproponować w krótkim czasie najbardziej interesujące, z punktu widzenia klienta, warunki finansowe, zarówno w zakresie doboru odpowiedniego okresu finansowania, udziału własnego czy kosztu pieniądza, jak i form zabezpieczenia transakcji.

Wystawiamy również promesy do dotacji unijnych, a nasza decyzja kredytowa jest ważna 6 miesięcy, co pozwala klientowi lepiej zaplanować inwestycję. Efektem takich działań jest udzielenie przez SG Leasing w roku 2010 pożyczek na ok. 160 mln zł. Jest to znacząca (ponad 10%) część naszego portfela, co potwierdza duże zapotrzebowanie klientów na tego typu produkt.

Prognoza makroekonomiczna na 2011 r.

Wzrost produkcji przemysłowej	8,5%
Wzrost eksportu	11,0%
Nominalny wzrost płac	4,5%
Nominalny wzrost sprzedaży detalicznej	7,5%
Wzrost konsumpcji prywatnej	3,5%
Wzrost PKB	4,2%
Wzrost inwestycji	11,0%



Waldemar Topiński, dyrektor departamentu transportu i maszyn budowlanych VB Leasing Polska

Dlaczego leasing?

Na czym polega przewaga leasingu nad kredytem w finansowaniu zakupu pojazdu ciężarowego?

Finansowanie zakupu pojazdu ciężarowego przy pomocy leasingu jest rozwiązaniem wygodniejszym, bardziej dostępnym i często korzystniejszym niż kredyt bankowy.

Leasing cechują prostsze procedury, szybszy czas rozpatrywania wniosku o przyznanie finansowania i zdecydowanie mniejsza liczba wymaganych dokumentów. Poza tym w większości przypadków udzielanych kredytów banki wymagają zdecydowanie wyższej zdolności kredytowej niż ma to miejsce w przypadku leasingu. Firmy leasingowe zdolność kredytową leasingobiorcy opierają w dużej mierze na finansowanym przedmiocie, który, pozostając własnością leasingodawcy, jest zarazem podstawowym zabezpieczeniem spłat rat leasingowych. Taki sposób zabezpieczenia umowy, wraz z dodatkowym wekslem in blanco wystawionym przez korzystającego, jest rozwiązaniem zdecydowanie mniej kosztownym i mniej kłopotliwym niż zabezpieczenia stosowane przez banki w przypadku kredytu, tj. hipoteka lub zastaw. Ponadto banki wymagają od ubiegającego się o kredyt udokumentowanej historii działalności, co przy krótkiej obecności firmy na rynku jest po prostu niemożliwe. W sektorze leasingowym natomiast realizowane są transakcje także z podmiotami rozpoczynającymi działalność lub bardzo krótko funkcjonującymi w swojej branży.

Kolejnym bardzo ważnym atutem leasingu jest tzw. tarcza podatkowa. Polskie przepisy umożliwiają bowiem zaliczanie rat leasingowych bezpośrednio do kosztów prowadzenia działalności. To z kolei przekłada się na niższy dochód do opodatkowania niż w przypadku inwestycji finansowanych ze środków własnych lub z kredytu (rozliczanych z zastosowaniem amortyzacji). W efekcie przedsiębiorca płaci niższe podatki.

Na koniec warto wspomnieć o tym, czego przedsiębiorca nie znajdzie w kredycie bankowym, a co bardzo często należy do oferty leasingu – dodatkowe usługi, np. ubezpieczeniowe (ubezpieczenie od wszelkiego rodzaju ryzyk, ubezpieczenie gwarantujące ciągłość spłat rat leasingowych w przypadku wystąpienia czynników losowych). Ponadto decydując się na dodatkowe opcje, leasingobiorca korzysta z upustów cenowych wynikających ze współpracy firm leasingowych z ubezpieczycielami. Analogiczna sytuacja ma miejsce przy zakupie pojazdu – leasingodawcy, współpracując z dostawcami pojazdów uzyskują atrakcyjne upusty i rabaty.

Rynek leasingu (leasing i pożyczka) w latach 2009-2011 (w mln zł)

	2009	2010	Zmiana (2010 do 2009)	2011 (prognoza)	Zmiana (2011 do 2010)
Pojazdy	12 120,4	15 897,6	*31,2%*	16 723	*5,2%*
osobowe	5 699,7	5 363,9	*–5,9%*		
ciężarowe do 3,5 t	2 625,3	5 419,3	*106,4%*		
ciężarowe	3 630,1	4 900,3	*35,0%*		
ciężarowe pow. 3,5 t	1 115,8	1 306,1	*17,1%*		
ciągniki siodłowe	1 401,9	2 146,1	*53,1%*		
naczepy/przyczepy	719,1	908,3	*26,3%*		
autobusy	393,3	539,8	*37,2%*		
inne	165,2	214,0	*29,5%*		
MiU	7 649,1	8 536,5	*11,6%*	10 687	*25,2%*
IT	468,6	463,8	*–1,0%*	567	*22,3%*
Samoloty, statki, kolej	544,0	649,7	*19,4%*	806	*24,1%*
inne	141,2	148,7	*5,3%*	180	*21,3%*
Ruchomości (l + p)	20 923,3	25 696,3	*22,8%*	28 963	*12,7%*
Nieruchomości (l + p)	2 073,3	1 594,7	*– 23,1%*	1860	*16,6%*
RAZEM	**22 996,6**	**27 291,0**	***18,7%***	**30 823**	***12,9%***

wym lub sądowym. Dostępna jest w procedurze uproszczonej, przy której wymagane są wyłącznie podstawowe dokumenty przedsiębiorcy. Nowy instrument okazał się strzałem w dziesiątkę. Mimo że niektóre firmy leasingowe wystartowały z taką ofertą dopiero w połowie roku, cieszyła się ona dużym zainteresowaniem. Pożyczki zgarnęły 8% całego rynku finansowanego przez firmy leasingowe. Wspierały głównie zakup maszyn – 95% wartości pożyczek. Z tego 60% sfinansowało maszyny rolnicze.

Słabiej w nieruchomościach

Odbicie rynku na początku roku było udziałem silnego wzrostu obrotu u wybranych firm leasingowych, przy umiarkowanej poprawie u pozostałych. W pierwszej dziesiątce znalazły się jednak i takie firmy, które nie tylko nie poprawiły swojego wyniku sprzed roku, ale go osłabiły, jak ING Leasing – spadek o 7% mimo dobrej, szóstej pozycji na rynku. Słabszy wynik jest w dużej mierze spowodowany sporym udziałem firmy w leasingu nieruchomości. ING pokrywa 33% finansowania w tym segmencie.

Również tutaj swoje zastosowanie znalazła pożyczka, która w IV kwartale minionego roku sfinansowała 30% rynku nieruchomości. Prawdopodobnie, aby poprawić swoje wyniki, rynek zaczął koncentrować się coraz mocniej na transakcjach o niskiej wartości.

Liderem rynku leasingu 2010, podobnie jak w latach poprzednich, został Europejski Fundusz Leasingowy, który sfinansował aktywa na łączną sumę 3254 mln zł i odnotował 20-procentowy wzrost. Na drugim miejscu uplasował się Raiffeisen Leasing Polska – 2527 mln zł i 47-procentowy wzrost. Ostatnie miejsce na podium zajął BRE Leasing – 1934 mln zł i tylko 3% wzrost, również uzasadniony zaangażowaniem firmy w finansowanie nieruchomości.

Odbicie

W latach 2004-2007 średnioroczny wzrost rynku leasingu wyniósł 32%, wyprzedzając wzrost inwestycji, który osiągnął wartość 11%. W efekcie doszło do zwiększenia udziału leasingu w finansowaniu inwestycji. W 2008 r. już od maja nastąpiły spadki obrotu na rynku leasingu. Najmocniejszym hamulcem okazały się pojazdy ciężarowe, odnotowujące 40% spadek.

Mimo tego, inwestycje w latach 2009-2010 utrzymywały się na podob-



Piotr Górski, wiceprezes zarządu FM Bank

Dlaczego kredyt?

Na czym polega przewaga kredytu nad leasingiem w finansowaniu zakupu pojazdu ciężarowego?

Większość przedsiębiorców przy podejmowaniu decyzji o inwestowaniu w rozwój swojej firmy kieruje się kosztami pozyskania kapitału, a więc tym, ile należy zapłacić za sfinansowanie zakupu. W przypadku pozyskiwania środków na zakup maszyn, urządzeń, samochodów dostawczych i ciężarowych, przedsiębiorcy finansujący to w formie kredytu mogą odnieść szereg korzyści. Przede wszystkim uzyskują możliwość rozłożenia zakupu na raty, co oznacza brak konieczności angażowania własnych środków. Mogą nadal korzystać z jednorazowego odliczenia podatku VAT od kupowanego środka trwałego. Odliczenie w wysokości 100% dotyczy maszyn i urządzeń oraz pojazdów ciężarowych i dostawczych spełniających wymogi ustawy z dnia 16 grudnia 2010 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz ustawy o transporcie drogowym. Ponadto pojawia się także możliwość uwzględnienia kosztów finansowych (odsetki i prowizje) w kosztach uzyskania przychodu prowadzonej działalności.

W przypadku mikroprzedsiębiorców, nabycie maszyny, urządzenia lub pojazdu, z wyłączeniem samochodów osobowych, umożliwia także jednorazową amortyzację środka trwałego, a więc zastosowanie bardzo atrakcyjnej tarczy podatkowej. Aby dany składnik majątku mógł zostać zamortyzowany jednorazowo, musi być wpisany do ewidencji środków trwałych. Takich odpisów można dokonywać w przypadku nabywanych przedmiotów, których wartość nie przekracza w danym roku podatkowym kwoty 50 tys. euro. Ponadto dotyczy to podatników, których przychody w minionym roku nie przekroczyły 1,2 mln euro lub przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą w danym roku.

Reasumując, przedsiębiorcy decydujący się na finansowanie zakupów inwestycyjnych z użyciem kredytu, mogą liczyć nie tylko na korzyści związane z zachowaniem płynności firmy, ale nie tracą także prawa do szeregu korzyści podatkowych, które powinny zachęcać do inwestowania.

nym poziomie. Przyczyniły się do tego inwestycje strukturalne, w dużej mierze finansowane przez fundusze unijne. Inwestycje prywatne ruszyły dopiero w drugiej połowie 2010 r. Udział w finansowaniu inwestycji leasingiem w 2008 r. wyniósł 15,2%, w 2009 – 10,4, a w 2010 – 12,9%. Czyli widać, że znów nabiera znaczenia.

Wyniki branży leasingowej zapowiadają dynamiczny wzrost inwestycji firm i odbicie całej gospodarki w 2011 r. Wzrasta konsumpcja i poprawia się gotowość do podejmowania nowych wyzwań, co wiąże się z większą odwagą przy podejmowaniu decyzji finansowych.

Związek Polskiego Leasingu przewiduje, że sytuacja w kolejnych kwartałach będzie się systematycznie poprawiać. Nastąpi wzrost inwestycji prywatnych. Sprzyjać temu będą środki unijne oraz coraz większa popularność pożyczek w ofertach firm leasingowych.

Duży popyt na auta osobowe z homologacją ciężarową w 2010 r. wpłynie na spadek w tym segmencie w 2011 r. Jednak w efekcie ożywienia popytu krajowego powinno wzrosnąć zainteresowanie pojazdami lekkimi dostawczymi i ciężarowymi o dmc do 3,5 t. Głównymi motorami wzrostu będą pojazdy ciężarowe i maszyny. Wpłyną na to: przewidywana poprawa kondycji firm transportowych dzięki wzrostowi zamówień przewozowych, wymiana taboru podyktowana zmianą stawek opłat drogowych oraz wzrost produkcji wymuszony większym popytem.

Ogólnie przewidywany jest 13-procentowy wzrost na rynku leasingu przy wzroście inwestycji na poziomie 11%.

Już pierwszy kwartał tego roku wskazuje na wyraźną tendencję wzrostową na tym rynku. Po trzech miesiącach wartość finansowania inwestycji przez firmy leasingowe w porównaniu z analogicznym okresem roku 2010 wzrosła o 28%. W tym nieruchomości o 63%, a ruchomości o 26%. Liderem wzrostu ruchomości w I kwartale zostały autobusy – 142%. Dobry wynik odnotowały również ciągniki siodłowe – 115% oraz naczepy i przyczepy – 85%. Zgodnie z przewidywaniami mocno spadło finansowanie zakupu samochodów osobowych z homologacją ciężarową (pojazdy do 3,5 t dmc – 43%).

Leasing staje się coraz powszechniejszy. Doskonale to widać, porównując wartości należności leasingowych i sald kredytów inwestycyjnych. Łączna wartość należności leasingowych na koniec 2010 r. wyniosła 55,35 mld zł (47,79 mld zł – ruchomości i 7,56 mld zł – nieruchomości), podczas gdy wartość salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki stanowiła 62,27 mld zł. Różnica robi się coraz mniejsza.

Katarzyna Dziewicka



Mocne odbicie PKP Cargo



Fot. PKP

Ubiegły rok był dla kolejowych przewoźników towarowych, szczególnie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, bardziej pomyślny niż poprzedzające go kilkanaście kryzysowych miesięcy lat 2008-2009. Na tym tle szczególny optymizm budzą wyniki przewozowe i finansowe PKP Cargo, spółki, która rok 2009 zamknęła stratą blisko pół miliarda złotych.

Nasza firma jest prawdopodobnie jednym z nielicznych przedstawicieli przewoźników kolejowych w Europie, którym w 2010 r. udało się zbilansować działalność i osiągnąć zysk. Jednak ważniejsze od samego wyniku za ubiegły rok jest to, że w efekcie głębokiej restrukturyzacji spółki zbudowaliśmy podstawy do trwałego generowania systematycznie rosnących zysków także w kolejnych latach. Zakładamy, że w obecnym roku nasz zysk będzie wyższy niż w roku 2010, a w perspektywie roku 2015 spółka będzie w stanie generować zyski na poziomie kilkuset milionów złotych rocznie – powiedział 12 kwietnia, podczas spotkania z dziennikarzami, Wojciech Balczun, prezes PKP Cargo.

Pozytywna korekta

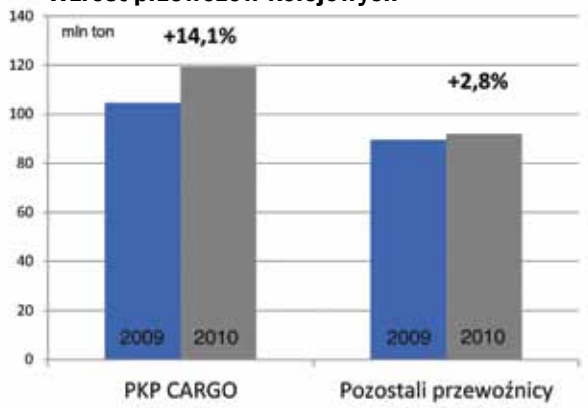
Cel to niewątpliwie ambitny, ale – zdaniem wielu ekspertów – jak najbardziej możliwy do zrealizowania w oparciu o ubiegłoroczne, dobre wyniki przewoźnika, równie pomyślny pierwszy kwartał 2011 r. i oczekiwaną prywatyzację Cargo, w ramach której Skarb Państwa zamierza sprzedać 50% plus jedna akcja spółki. W 2010 r. przychody netto ze sprzedaży wyniosły 4 636 mln zł, w porównaniu z 4 174 mln zł rok wcześniej (wzrost o 11,1%.).

W tym samym czasie koszty działalności operacyjnej wzrosły jedynie o 5,4% (4 578 mln zł w r. 2010, w porównaniu z 4 341 mln zł w r. 2009). W rezultacie spółka wypracowała w minionym roku 58,7 mln zł zysku na sprzedaży (wobec planowanych 40,3 mln zł), 76,1 mln zł zysku na działalności operacyjnej (38,6 mln zł w planie działalności) oraz 61,9 mln zł zysku netto (plan zakładał 37,6 mln zł).

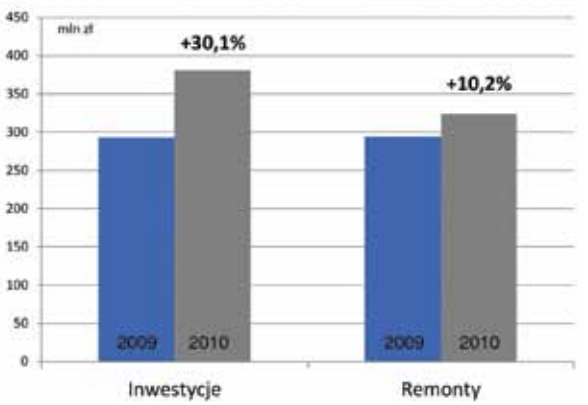
W pierwszym kwartale 2011 r. (dane za marzec mają charakter wstępny) PKP Cargo przewiozło łącznie 30,98 mln ton ładunków, czyli o ok. 21% więcej niż w analogicznym okresie 2010 r. (25,59 mln ton) oraz o tyle samo powyżej planu na ten rok (25,63 mln ton). Za nadspodziewanie dobre wyniki przewozowe odpowiada w pierwszej kolejności tegoroczny boom na przewozy kruszyw. W ciągu trzech pierwszych miesięcy spółka przewiozła 6,24 mln ton kamienia, żwiru i wapna. Dla porównania rok wcześniej było to jedynie 2,31 mln ton (wzrost o 270%.). W efekcie udział tej grupy towarowej w łącznych przewozach po pierwszym kwartale zwiększył się z 9% do ponad 20%.

Tegoroczny zysk PKP Cargo na sprzedaży powinien być trzycyfrowy i wzrosnąć do ok. 120 mln zł. „Na razie są to tylko szacunki – zastrzegał się Wojciech Balczun. – Zostaną one zapewne skorygowane in plus jeszcze w pierwszym półroczu. Spółka już podwyższyła tegoroczny plan przewozów do około 126 mln ton, około 7 mln ton więcej niż w r. 2010. – *Pod tym względem powraca-*

Wzrost przewozów kolejowych



Inwestycje i remonty w PKP Cargo



my do poziomu z najlepszego roku 2008 – podkreśla prezes PKP Cargo. – *Osiągnęliśmy to przy mniejszym o 30% zatrudnieniu, które w grudniu 2007 r. wynosiło pond 44 tys. pracowników*. Dziś, dzięki realizowanemu konsekwentnie i w uzgodnieniu z załogą programowi dobrowolnych odejść, spółka zatrudnia 25 tys. osób.

Europejski gracz

Program ten były jednym z istotnych elementów rozpoczętej w 2008 r. restrukturyzacji spółki. Towarzyszyło mu zmniejszenie liczby zakładów, skoncentrowanie się na lepszej organizacji służb handlowych, ostre wejście na niezagospodarowany dotąd segment rynku, bocznice kolejowe, wprowadzenie nowej struktury organizacyjnej, konsolidacja spółek działających w ramach Grupy i wydzielenie całego zaplecza utrzymaniowego oraz polepszenie obsługi klienta.

PKP Cargo wkracza też dynamicznie na rynek europejski, przede wszystkim niemiecki i środkowoeuropejski, starając się umocnić pozycję drugiego w Unii Europejskiej kolejowego przewoźnika towarowego. – *Cel spółki jest ewidentny* – podkreślał prezes, Wojciech Balczun – *To budowanie mocnej pozycji w Europie Środkowo-Wschodniej*. Stąd rosnące zainteresowanie Czechami, Słowacją, Węgrami i Rumunią. Wejście na te rynki ułatwiają niewątpliwie uzyskane licencje na przewozy.

Kolejny stosowny certyfikat uzyskała ona na przewozy Bratysławie Słowacji. W Bratysławie ma też siedzibę powołana niedawno spółka PKP Cargo International. Cargo wniosło do niej aportem 1000 wagonów, a partner polskiej spółki Trade Trans Invest wkład gotówkowy, umożliwiający ich remont. – *Myślę, że w ciągu tego roku PKP Cargo International uzyska możliwość samodzielnego wykonywania przewozów poza granicami naszego kraju* – zapowiedział Wojciech Balczun. Wcześniej, w końcu marca 2011 Cargo rozpoczęło realizację samodzielnych przewozów w Niemczech.

W 2011 r. i w nadchodzących latach największy polski przewoźnik kolejowy chce konsolidować i rozwijać spółki wchodzące w skład grupy kapitałowej. PKP Cargo Service, oferująca usługi związane z obsługą bocznic, międzynarodowy spedytor Trade Trans, operator logistyczny Cargosped, Centra Logistyczne w Małaszewiczach i w Medyce – Żurawicy tworzą podstawy działalności Grupy PKP Cargo Logistics. Łącząc



coraz więcej funkcji, Cargo chce stać się liczącym się na europejskim rynku operatorem logistycznym.

Rekordowe inwestycje

Udany ubiegły rok pozwolił Cargo nie tylko podnieść prognozy na 20011 r. ale także przeznaczyć na inwestycje rekordową sumę 562 mln zł. – *Nakłady te zostaną przeznaczone przede wszystkim na naprawę i modernizację lokomotyw i zakup wagonów, na wyposażenie zaplecza spółek, które realizują naprawy na rzecz PKP Cargo oraz na projekty związane z nowoczesnym oprzyrządowaniem informatycznym, jakiego do tej pory w spółce nie było* – wyjaśniał na konferencji prasowej Wojciech Balczun. Najwięcej, bo ponad 400 mln zł, pochłoną, podpisane 12 kwietnia z bydgoską Pesą i Newagiem Nowy Sącz, trzy umowy na modernizację 130 lokomotyw spalinowych. Obecnie spółka zakończyła modernizację lokomotyw elektrycznych serii ET22, w trakcie realizacji jest natomiast projekt modernizacji lokomotyw elektrycznych serii EU07.

Modernizacja lokomotyw i naprawa wagonów zamiast zakupu nowego, droższego taboru jest świadomym wyborem zarządu firmy, uzasadnionym między innymi możliwościami finansowymi PKP Cargo. Ale nie tylko zasoby gotówkowe się tu liczą. – *Modernizacja lokomotyw spalinowych, stanowiących blisko 50% eksploatowanych przez spółkę lokomotyw pozwala uzyskać natychmiastowe oszczędności dzięki obniżeniu zużycia paliwa i oleju silnikowego, zapewnia szybki zwrot zainwestowanych nakładów, pozwala na wdrażanie rozwiązań sprawdzonych przez producentów w ramach wcześniej wykonanych modernizacji prototypowych* – podkreślał Witold Bawór, członek zarządu PKP Cargo.

Franciszek Nietz

Przewozy towarowe na plusie

Najnowsze dane CER (Community of European Railway and Infrastructure Companies) wskazują, że w porównaniu z rokiem poprzedzającym przewozy towarowe koleją w 2010 r. wzrosły o 5,4% w Europie Zachodniej i ponad 7 % w Europie Środkowej i Wschodniej.

Wyniki IV kwartału 2010 r. pokazują zróżnicowany obraz sektora towarowego w Europie. W stosunku do analogicznego okresu w roku 2009, w Europie Zachodniej liczba tonokilometrów zmniejszyła się o 5,5%. Najgorsze wyniki sektor zanotował w październiku i w nieco mniejszym stopniu w grudniu. Znaczące spadki przewozów w tych miesiącach były w pewnej mierze spowodowane nadzwyczajnymi wydarzeniami, takimi jak trudne warunki pogodowe czy protesty społeczne, nie wynikającymi z normalnych działań przewozowych. Pomimo to, w porównaniu z rokiem 2009, przewozy towarowe w 2010 r. w sumie wzrosły o 5,4%. Bardzo dobre rezultaty sektor osiągnął w pierwszych trzech kwartałach roku.

W Europie Środkowej i Wschodniej poprawa w sektorze przewozów towarowych była wyraźna. W IV kw. 2010 roku operatorzy zwiększyli przewozy o 4,2 % w stosunku do analogicznego okresu w 2009 r. Dzięki dobrym wynikom z pierwszej połowy roku całkowity wzrost w 2010 r. wyniósł 7,6 % w porównaniu z rokiem ubiegłym. W latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku przewozy towarowe w tym regionie stopniowo się zmniejszały, by w roku 2000 wejść w okres stagnacji.

Za każdym człowiekiem stoi pasja:

Odtwórców jest mnóstwo, twórców jest niewielu

Wojciech Balczun

Dorota Raben: Mało kto wie, że obok pracy jako prezes PKP Cargo ma Pan prawdziwą pasję. Jak się ona zaczęła, gdzie było jej źródełko?

Wojciech Balczun: Mając około 15 lat miałem niesamowitą chęć grania, tworzenia, wymyślania piosenek. W takim wieku interesowałem się oczywiście rock'n'rollem i rockiem. Zacząłem się bawić w tworzenie akordów, kreowanie czegoś z niczego. Muzycznie jestem samoukiem. Na początku miałem przez moment nauczycieli, ale potem jakoś poszło samo. Myślałem początkowo, że moim przeznaczeniem jest być basistą, ale potem kolega wybił mi to z głowy, mówiąc, że będę miał większe powodzenie u dziewczyn jako gitarzysta.

Skoro jest Pan samoukiem, to może dziwne pytanie, ale czy zna Pan nuty?

WB: Nie. Zawsze tworzyłem ze słuchu. Muzyka, która tworzyłem do piosenek, samoistnie powstawała w mojej głowie. Ale nie ukrywam, że mam świadomość, że znajomość nut prawdopodobnie by mi pomogła w wielu sytuacjach. Mam zamiar uzupełnić tę wiedzę.

Grał Pan wówczas w jakiś zespołach muzycznych?

WB: Owszem, w szkolnym zespole w liceum, później występy w różnych klubach studenckich. Trochę tego było, takie były czasy. Wcześnie założyłem rodzinę, byłem na II roku studiów, musiałem wtedy trochę przystopować, ale nigdy nie przestałem grać.

Odkryłam Pana będąc na koncercie zespołu rockowego CHEMIA. Dla mnie było to niesamowite przeżycie. Nie znałam tego zespołu wcześniej. Nie będę ukrywała, że koncert zrobił na mnie piorunujące wrażenie, dojrzałość muzyczna, a potem dodatkowo – jak zobaczyłam skład zespołu, to mnie poraziło. I Pan pomiędzy nimi. Po koncercie zaczęłam czytać o zespole i wiem , że jest to dosyć młody projekt, ale z potężnym stażem muzycznym, doświadczeniem. Proszę mi powiedzieć, jak doszło do zbudowania tak silnej muzycznie drużyny.

WB: Przypadek. To co dzieje się wokół mnie od strony muzycznej, jest zbiegiem wielu przypadków, szczęścia i potem zaistniałych zdarzeń.

W 1997 roku spotkałem na swojej ścieżce życiowej Andrzeja Nowickiego – basistę Perfect-u, kompozytora „Niepokonanych", „Adrenaliny" i wielu innych utworów. Posłuchał mojej muzyki, potem zaczęliśmy tworzyć, aranżować razem. Niestety w 2000 roku nagle zmarł, ale impuls pozostał. Dalej komponowałem i tworzyłem aranżacje do piosenek. Mając już środowiskowe kontakty, zacząłem szukać dalej.

Marek Raduli, znany gitarzysta, doradził mi, abym nawiązał kontakt ze Zbyszkiem Krebsem. Zbyszka chyba nie trzeba przedstawiać. Jak się spotkaliśmy, to zaczęło iskrzyć, nasze granie szybko nabrało rozpędu. Uzupełniamy się ze Zbyszkiem, on jest wybitnym instrumentalistą, a ja dokładam cegiełki, przestrzeń, kreację i tzw. zaczyn do utworów. Ostateczny kształt piosenki powstaje wspólnie. Mam świadomość, że technicznie nigdy nie będę grał tak jak on, ale nieźle nadaję się na bycie drugim gitarzystą w zespole.

Od razu go zauważyłam na scenie. Pozwolę sobie zauważyć, że kto nie kojarzy Pana Zbyszka Krebsa, ten mało wie o muzyce.

WB: No właśnie. Moim celem było wydać płytę. To był mój tzw. profesjonalny cel, mój sens. Zacząłem przeistaczać swój cel w przedsięwzięcie, dosłownie w projekt muzyczny. Coraz więcej osób dokleiało się do tego projektu. Mnóstwo ludzi w tworzonym zespole i przy zespole wierzyło, że może to być również projekt ich życia. A co najfajniejszego w tym przedsięwzięciu, to fakt, że projekt branżowo-muzyczny został stworzony przez człowieka spoza tej branży, przeze mnie. Wielka pasja przerodziła się w profesjonalne przedsięwzięcie muzyczne. Poza tym, że jestem



Wojciech Balczun

- Urodzony w 1970 roku – menedżer, muzyk, prezes zarządu PKP Cargo S.A.
- Absolwent Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach i studiów podyplomowych MBA, walidowanych przez Rotterdam School of Management Erasmus University.
- Pracował na stanowiskach kierowniczych dla Trybuny Śląskiej, Poczty Polskiej S.A. Następnie w PKO Bank Polski S.A. m.in. jako dyrektor zarządzający marketingiem detalicznym banku i przewodniczący Rady Nadzorczej Inteligo Financial Services S.A.
- W latach 2005–2007 był przewodniczącym Rady Nadzorczej PKP S.A. Od 2008 roku pełni funkcję prezesa zarządu PKP Cargo S.A.
- Od 2007 jest gitarzystą, autorem muzyki do piosenek i jednym z liderów zespołu rockowego „CHEMIA"

www.chemiasound.com

Płyty zespołu:

- Single: „Mantra" i „Jeden Świat"
- Album: „Dobra Chemia"

fot. Dominika Jankowska

twórcą projektu, że udało mi się zbudować taką silną grupę, która w to uwierzyła, to dodatkowo gram w niej na gitarze wraz z profesjonalistami najwyższego kalibru i tworzę muzykę dla tego zespołu.

To wymieńmy członków zespołu.

WB: Z miłą chęcią. Każdy z nich ma swoją wielką historię muzyczną. Są to, tak jak wspominałem, Zbyszek Krebs – gitara, następnie Adam Kram – perkusja, Krzysiek Jaworski – gitara basowa, Rafał Stępień – instrumenty klawiszowe, Łukasz Drapała – wokal i ja na gitarze. I jak tu nie powiedzieć, że spotkali się ludzie z różnych światów na jednej ścieżce.

A kto pisze teksty?

WB: Artur Falo (pseudonim) – mój wielki przyjaciel, jeszcze z liceum. On między innymi podgrzewał moją twórczą ścieżkę, wierzył we mnie.

Spełnił Pan swoje marzenie?

WB: Tak. Bardzo ważne, wielkie marzenie. Stało się tak tylko dzięki temu, że w gonitwie życiowej nie zapominam o marzeniach. Nie wolno nam o nich zapominać. One nakręcają nasze życie. Gdybym odłożył je na półkę, to nastąpiłby dla mnie stan wegetacji. Może trudno w to uwierzyć, ale do dzisiaj kupuję rockowe wydawnictwa, gazetki, jak 17 letni chłopak i jest mi z tym fantastycznie. Jestem na czasie. Dalej sięgam swoich młodzieńczych marzeń, jednocześnie będąc dumnym z tego, że artystyczne zamierzenia przerodziły się w zespół z wielkim potencjałem twórczym.

Na waszym koncercie niespodzianką był występ Marka Piekarczyka – lidera TSA. Czy miał on jakiś udział w Pana przedsięwzięciu?

WB: Owszem. Zawsze byłem fanem grupy TSA. Jednego dnia zadzwoniłem do perkusisty i zaproponowałem spotkanie. Zapytałem, czy mógłbym coś z nimi zrobić, może dla nich. Coś tam zrobiłem, w czymś pomogłem i tak jakoś poszło... Marek Piekarczyk jak usłyszał moją „Mantrę", to stwierdził, że nie wolno mi tego zmarnować. Dla niego również był to piękny utwór. Zaśpiewał z nami na płycie. Marek Piekarczyk jest naszym autorytetem, duchowym wsparciem, a przede wszystkim jest naszym przyjacielem.

Czy nie myślał Pan, że to jest sposób na życie, na zarabianie? Obecnie pracuje Pan zawodowo i wydaje mi się, że trudno pogodzić to wszystko ze sobą. Taką pasję, pracę i życie rodzinne. Jak Pan znajduje czas na to wszystko?

WB: Pracować i żyć z tego, co jest naszą pasją, było by idealnie. Tak naprawdę to, co się będzie działo w życiu, to zdarzenia i mieszanka przypadków. Mam świadomość tego, że piastowanie obecnej funkcji w PKP Cargo to moja misja, ale pewnie wieki trwać nie będzie, bądźmy realistami. Na tym etapie mojego życia potrafię wszystko pogodzić. Ale należy tutaj zaznaczyć, że bez akceptacji i wsparcia rodziny nie dałbym rady.

Moja rodzina nigdy nie postawiła mnie w sytuacji, żebym musiał dokonywać trudnych wyborów. To jest najważniejsze w moim życiu. Oczywiście zaczęły się problemy, gdy nastąpił gwałtowny rozwój zespołu, musimy robić harmonogramy imprez, organizować koncerty, wyjazdy, planować kalendarz na rok do przodu.

W tym momencie pomogła nam moja żona Joanna. Teraz to ona jest menadżerem zespołu, więc tym bardziej znajduję zrozumienie w domu, godzi to nasze problemy. Ja mam swoją rolę menadżera projektu, rozwoju i zwiększenia zasięgu naszej muzyki. Bardzo mocno wspieram żonę.

Rodzina wie, że moja pasja jest determinantem mojego życia, mojego ja, mojego sensu. Wiedzą, że CHEMIA to spełnienie moich marzeń. Oczywiście jest też źródłem jakiś dochodów. Muszę też o tym myśleć, gdyż mam świadomość i szacunek dla kolegów muzyków, którzy z tego żyją.

A próby, treningi, czas na komponowanie, kiedy to się odbywa, jak Pan jest w stanie organizować na to czas? W weekendy ?

WB: Pomaga mi samodyscyplina. Wstaję wcześnie rano i ćwiczę. Jeśli mamy próby do koncertów, to wieczorami i w weekendy. Staram się to wszystko godzić, chociaż nie łatwo jest z czasem, zwłaszcza, że praca zawodowa to nie tylko biuro w Warszawie, ale i sporo wyjazdów. Jednak jest OK, jestem dobrze zorganizowany i bardzo zaangażowany. Zależy mi na tym, aby dobrze wykonywać swoje obowiązki zawodowe, ale również dobrze grać i tworzyć świetną muzykę, gdyż to jest przedsięwzięcie całej grupy ludzi, którzy uwierzyli w marzenia i przyszłość dobrej muzyki.

A gdybym chciała nazwać waszą muzykę, to do jakiego gatunku można by ją zakwalifikować? Dla mnie koncert, który słyszałam, był koncertem rockowym.


fot. Dominika Jankowska

WB: Szczerze mówiąc to możemy zagrać każdy dźwięk świata. Nasza muzyka nie jest tworzona i grana pod kogoś. Ja nie chcę być rzemieślnikiem. Gdy chcemy, to gramy balladę, jak mamy ochotę, to gramy trash metal albo funky. Wspólnie gramy to, co chcemy, a jednocześnie nasza muzyka jest spójna. Nie wiem, do jakiego typu muzyki wrzucić to, co robimy. Mogę zaryzykować i powiedzieć, że gramy szeroko rozumianego rocka i jednocześnie coś własnego. Zależy nam wszystkim bardzo na tym, aby ludzie w Polsce kochali nasze muzyczne marzenia, ale również mamy poważne plany poza granicami naszego kraju.

Panie Wojtku, skąd nazwa zespołu? Jak się zrodziła, jest jakaś geneza?

WB: Ze Zbyszkiem Krebsem bardzo dobrze się uzupełniamy. Mamy tzw. chemię. Działamy w tej samej przestrzeni twórczej, kreujemy. Jesteśmy współkompozytorami utworów. Zbyszek bardzo często w trakcie naszych rozmów używał tekstu: mamy dobrą chemię, jest chemia, i chemia, i chemia, ciągle padało to słowo w jakimś kontekście. Gdy zaczęliśmy zastanawiać się nad nazwą, finalnie Artur Falo, mój przyjaciel, wpadł, że powinniśmy się tak nazywać. Stwierdził, że tak często to słowo pada w naszych rozmowach, że musi pozostać, po drugie, sam fakt spotkania się takiej mieszanki, jak my wszyscy, w zespole stanowił bardzo nikłe prawdopodobieństwo, musiała nastąpić reakcja.

W czasie naszych spotkań tworzymy niesamowitą mieszankę dźwięków, to też chemia. Przy tym tyle pozytywnej energii, która tworzy się podczas koncertów, prób itd., to też chemia. Nasz zespół i nasza muzyka to jak chemiczne laboratorium.





Jaki wpływ miała Pana pasja na Pańskie życie ?

WB: Nauczyłem się wiele. Jestem aktywny i teraz wiem, że nie ma celów nie do osiągnięcia, nie ma barier. Jesteśmy z reguły zakładnikami naszych wewnętrznych barier, ale ja wiem, że mój życiowy napęd, jak lokomotywa pcha mnie do przodu

Nauczyłem się nie palić mostów za sobą. Emocje w życiu są różne, w domu, w pracy, w zespole. Moim celem jest wywoływanie pozytywnej energii i jednocześnie postrzeganie ludzi pozytywnie. Wszystkich, bez wyjątku.

Równolegle nauczyłem się pokory i cierpliwości. Bez tego nie utrzymałbym w całości wrażliwej i emocjonalnej konstrukcji zespołu CHEMIA. Pamiętajmy, że wszyscy muzycy w tym zespole to artyści.

Uważam, że posiadanie pasji jest jednym z warunków osiągnięcia sukcesów zawodowych. Powoduje, że człowiek zachowuje balans pomiędzy pasją a pracą, a to uczy dystansu do wielu spraw. Gdy się go nie posiada, to podejmuje się wiele błędnych decyzji, a w życiu liczą się fakty i wyniki.

Muzyczne marzenia, są jeszcze jakieś w Pańskim życiu?

WB: Chcę, aby CHEMIA, jej muzyka dawała ludziom szczęście, radość. Chcę , aby ludzie pokochali naszą muzykę. Ja będę w tym pomagał, nie będę czekał na telefony od różnych menadżerów, sam do nich będę dzwonił i tyle.

Mam w tej materii wielką determinację, inwencję twórczą i milion pomysłów. Mam zamiar to wszystko wykorzystać.

Zdradzi nam Pan najbliższy koncert, gdzie możemy posłuchać CHEMII?

WB: Będzie nas można zobaczyć na wielu koncertach zarówno w Polsce, jak i za granicą. Aby uzyskać informacje, wystarczy zaglądać na naszą stronę www.chemiasound.com lub na nasz profil na facebooku.

Dziękuję za rozmowę.
Rozmawiała Dorota Raben



Moje życie:	*jest pełne niespodzianek i nowych wyzwań*
Moja misja:	*powodować, aby ludzie wokół stawali się lepsi*
Moje motto:	*skuteczność i konsekwencja oraz samodyscyplina*
Moje wartości:	*czynić dobro*
Moje marzenia:	*żeby wszystko w moim życiu się rozwijało tak, jak do tej pory*
Moje pasje:	*muzyka i muzyka*
Moje sukcesy:	*rodzina, praca i Chemia*
Moje porażki:	*zbyt mało czasu dla rodziny*
Moje niezapomniane przeżycie:	*wiele*
Moje ukochane miejsce na ziemi:	*dom*

fot. Dominika Jankowska

Jechać, nie jechać?

Czy niemieccy pracownicy czekają na polskich kierowców, magazynierów, logistyków...?

Niemcy z początkiem maja otwierają rynek pracy dla nowych członków UE. Szacunki różnych ekspertów podają, ze nawet pół miliona osób może opuścić nasz kraj i wyjechać za chlebem do sąsiadów, co stanowi ok. 3% ogółu pracujących w Polsce (z ok. 16 mln aktywnych zawodowo). Jakich grup zawodowych głównie to dotyczy i co myślą o otwarciu rynku pracy sami zainteresowani, czyli społeczeństwo i pracodawcy w Niemczech?



Beata Trochymiak redaktor portalu Pracujwlogistyce.pl

Niektórzy idą dalej i wieszczą w związku ze zbliżającą się kolejną falą migracji zarobkowej, że wywoła ona pozytywne zmiany dla pracowników w systemie wynagrodzeń i pracodawcy będą musieli podnieść płace.

Jednakże należy pamiętać, że wzrost wynagrodzeń wymuszają również inne czynniki ekonomiczne w naszym kraju, niekoniecznie migracja zarobkowa. Ciągle też na bezrobociu pozostaje w Polsce ok. 2 mln osób. Poza tym, patrząc na statystyki GUS dotyczące migracji zarobkowej do Niemiec w ciągu ostatnich kilku lat, rocznie migruje tam ok. pół miliona Polaków (oczywiście w tym są ujęci pracownicy sezonowi i przede wszystkim są to migracje zarejestrowane), więc zapowiadana wielka fala migracji w tym roku nie odbiega jakoś specjalnie od statystyk, które już znamy. Natomiast z pewnością zapowiadane migracje w niektórych grupach zawodowych mogą poważnie zachwiać popytem i podażą miejsc pracy. Kogo to dotyczy i czy w tej grupie są zawody z branży TSL? – *W Niemczech wzrasta zapotrzebowania na wysokiej klasy specjalistów, rzemieślników, pracowników medycznych, ale też na pracowników fizycznych. Przedsiębiorcy z Niemiec alarmują o pilnych potrzebach zatrudnienia w zawodach technicznych (np. elektryków, mechaników, mechatroników, inżynierów, monterów, spawaczy, architektów, informatyków i liczą, że wakaty zostaną zapełnione pracownikami z nowych krajów UE, w tym z Polski. Dotyczy to całego terytorium Niemiec, jednakże zainteresowani są najczęściej pracą w landach zachodnich, jak Badenia-Wirtembergia czy Północna Nadrenia-Westfalia. Tutaj może powstać rozbieżność w oczekiwaniach pracodawców i pracowników. Zainteresowani pracą w Niemczech Polacy w ponad 80% chcieliby ją podjąć na zachodzie Niemiec, kilka procent deklaruje chęć podjęcia pracy w landach wschodnich i kilka następnych, w Berlinie* – opisuje Katarzyna Soszka-Ogrodnik, rzecznik prasowy Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Jak widać, nie ma w tej grupie zawodów związanych z logistyką czy transportem albo spedycją. Ale to nie znaczy, że nie ma w ogóle zapytań ze strony niemieckich pracodawców. Jak podaje Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa, owszem, wpływają zapytania o kierowców ciężarówek, operatorów wózków widłowych i magazynierów, ale w ogólnej liczbie zapytań stanowią one niewielką grupę. Poza tym każdy z pracodawców stawia wymóg dobrej znajomości języka niemieckiego, co jest sporą barierą dla wielu osób, które chciałyby podjąć pracę na terenie Niemiec.

Polacy też nie są jedyną grupą, która z chęcią podejmie pracę na terenie Niemiec, rynek pracy tego kraju otwiera się również dla innych państw – nowych członków UE (wyłączając Rumunię i Bułgarię, dla których rynek pracy zostanie otwarty w 2012r.). Należy też podkreślić, że niemieccy pracodawcy zainteresowani są zatrudnieniem pracowników z doświadczeniem, a nie absolwentów. – *Młodym ludziom w wieku 18-25 lat [illegible] skierowana do osób znających dobrze język niemiecki* – dodaje Katarzyna Soszka-Ogrodnik z Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Z drugiej strony pozostaje jeszcze otwarcie społeczeństwa niemieckiego na zmiany, które nastąpią na ich rynku pracy po 1 maja. Pomimo że społeczeństwo to jest od lat przyzwyczajone do życia wśród migrantów i emigrantów z różnych państw, również spoza Europy, to nastroje dotyczące otwarcia rynku pracy dla nowych członków UE, w tym Polski, są dwojakie. – *Patrząc z punktu widzenia społecznego, aż dwie trzecie społeczeństwa niemieckiego obawia się otwarcia rynku pracy i w związku z tym pogorszenia sytuacji pracowników rodzimych, np. obniżenia wynagrodzeń* – mówi Katarzyna Soszka-Ogrodnik, rzecznik prasowy Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Z drugiej strony, przedsiębiorcy i ekonomiści od kilku lat sygnalizowali rządowi niemieckiemu konieczność otwarcia rynku pracy dla obywateli nowych państw UE, z uwagi na niewypełnione wakaty i wzrost średniej wieku w pewnych zawodach w niemieckiej gospodarce, w tym zwłaszcza w zawodach technicznych. Utrzymywanie barier w dostępie do rynku pracy zawsze hamuje konkurencyjność tego rynku, a tym samym opóźnia wzrost gospodarczy.

Jak faktycznie będzie wyglądał problem migracji, zobaczymy już wkrótce.

Beata Trochymiak
redaktor portalu Pracujwlogistyce.pl

Pracuj w logistyce pl

Czy w Polsce zabraknie kierowców?



Polscy przewoźnicy obawiają się zwiększonego odpływu kierowców do Niemiec, gdzie już w maju otwarty zostanie rynek pracy dla nowych państw członkowskich, w tym także dla Polski. Branża, choć w lepszej kondycji niż jeszcze 2 lata temu, wciąż walczy z wieloma trudnościami.

Zagrożenie spadkiem podaży pracy i odpływem pracowników dołącza do listy trudności, z którymi może borykać się branża w 2011 roku. Do głównych utrudnień polscy przewoźnicy zaliczają przede wszystkim wysokie koszty zatrudnienia, ceny paliw, a także intensywną konkurencję cenową ze strony innych uczestników rynku. Również poziom zadłużenia w wielu firmach spedycyjnych skłania do refleksji nad kondycją sektora.

W roku 2009 branża przeżyła kryzys. Zbyt optymistyczne założenia wielu przedsiębiorców sprawiły, że według szacunków ekspertów Szkoły Głównej Handlowej wartość rynku spadła wtedy gwałtownie, bo aż o 11%. Od tamtego czasu trwa powolny powrót do dawnej kondycji branży, ale ograniczenia infrastrukturalne (na koniec roku 2010 w Polsce było jedynie 916 kilometrów autostrad i nieco ponad 530 kilometrów dróg ekspresowych) i wchodzący w życie elektroniczny system poboru opłat, który jest równoznaczny z podwyższeniem cen myta nawet o 500%, skutecznie hamują rozwój. Przedsiębiorstwa transportu drogowego bez entuzjazmu oceniają również przełamanie granicy 5 zł za litr każdego rodzaju paliwa, które miało miejsce na początku 2011 roku. Obecnie zatankowanie samochodu do pełna wiąże się z dużo większym wydatkiem niż jeszcze kilka miesięcy temu.

Rozdrobniona branża

Obecny obraz rynku jest zróżnicowany. W Polsce działa ponad 250 tysięcy firm TSL, z czego 200 tys. to jednoosobowe działalności gospodarcze, kilkadziesiąt tysięcy drobnych mikroprzedsiębiorstw, których flota sięga maksymalnie kilku samochodów osobowych i czołówka, czyli 100 wiodących firm. W większości rynek kontrolują polskie filie największych, międzynarodowych firm transportowych. Średni zysk netto liderów branży to około 5,5 miliona złotych.

Według raportu Rzeczpospolitej z 2009 roku 75 największych firm TSL zatrudnia w sumie około 30,5 tys. pracowników, co średnio daje 400 pracowników na firmę.

W praktyce jednak spośród powyższych firm prawie 30 zatrudnia poniżej 100 osób, a tylko 9 powyżej 1 000. Wskazuje to na duże rozdrobnienie sektora, którego działalność w ogromnej mierze zależy od kapitału ludzkiego. W polskiej branży TSL automatyka i systemy informacji odpowiadają za niewielką część całej pracy. Transport drogowy pozostaje nadal bardzo pracochłonną branżą, potrzeba bowiem pracowników, którzy usiądą za kierownicą samochodu i przetransportują towar do innych miast i państw. W ramach obowiązków kierowcy znajduje się też często fizyczny załadunek i rozładowanie towaru.



Fot. Scania

Kuszące zarobki dla najlepszych

Duża mobilność pracowników i świadomość udziału każdego pracobiorcy w rozwoju i istnieniu przedsiębiorstwa TSL sprawiają, że właściciele firm z branży poważnie obawiają się odpływu swoich obecnych i przyszłych zatrudnionych

na bardziej atrakcyjny rynek niemiecki. Otwarcie rynku pracy dla obywateli nowych państw członkowskich jest uważane przez specjalistów z agencji zatrudnienia East West Link za jeden z największych problemów, z jakimi będą się borykać polskie firmy transportowe w 2011 roku. Sytuacja jest poważna, bowiem Niemcy kuszą polskich kierowców lepszymi zarobkami i warunkami pracy. W Polsce kierowca z prawem jazdy C+E zarabia średnio między 2 500 a 3 000 zł, przy czym dużo zależy od charakteru pracy, zakresu obowiązków i ilości przepracowanych godzin. Dla kontrastu – ten sam kierowca, ze znajomością języka niemieckiego (której polscy operatorzy niejednokrotnie wymagają), może bez problemu osiągnąć w Niemczech dochód miesięczny wysokości powyżej 1 600 Euro, czyli przy obecnym kursie Euro ponad 6 400 złotych. – *Niemiecka branża transportowa jest uważana za największą w skali światowej, świadczy o tym zarówno rozbudowana infrastruktura, wielkość floty pojazdów, a także wolumen i jakość wymiany międzynarodowej. Niemieckie firmy w wyniku dynamicznego rozwoju rynku wciąż poszukują nowych pracowników. Polski kierowca, który ma duże doświadczenie i zna europejskie drogi, zawsze będzie przyjmowany z otwartymi rękoma przez zachodnich spedytorów* – tłumaczy Andrzej Korkus z agencji zatrudnienia obcokrajowców East West Link.

Sytuacji nie poprawia fakt, że polscy zawodowi kierowcy z kategorią C+E są bardzo cenieni przez niemieckich pracodawców z uwagi na duże doświadczenie na europejskich, w tym brytyjskich drogach, a także gotowość do częstych podróży do Rosji. Doświadczenie rodzimych kierowców ciągle wzrasta i procentuje – polscy pracownicy przewieźli w 2009 roku 747 015 ton ładunków. W tym samym roku odnotowano także duży wzrost przewozów. Krajowy przewóz wzrósł o 8,4%, a międzynarodowy aż o 17,6%, co oznacza, że kierowcy z Polski coraz częściej i więcej jeżdżą po drogach całej Europy.

Szansa w kierowcach ze wschodu?

Jednak migracja zawodowa to nie jedyny problem, z którym muszą się szybko uporać polscy przewoźnicy. Kolejny to brak kadry w ojczyźnie. Polacy świadomi niewielkich zarobków w branży coraz rzadziej decydują się na zdobywanie prawa jazdy powyżej kategorii B. Według danych Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji w roku 2009 wydano aż 114 tysięcy pozwoleń do kierowania pojazdami kategorii C i D. Rok później tylko 75,5 tysiąca. To spadek o ponad 40%.

Ponieważ szansa na konkurowanie z niemieckimi warunkami zatrudnienia jest obecnie nierealna, polscy przedsiębiorcy branży TSL są zmuszeni rozważyć alternatywne rozwiązania kadrowe, które pozwolą uzupełnić braki w zespole, przyczyniające się do spowolnienia rynku. Jednym z możliwych rozwiązań jest nawiązanie stosunku pracy z cudzoziemcami. Z usług kierowców ze wschodu, w tym zwłaszcza z Ukrainy, zaczyna korzystać coraz więcej polskich firm obawiających się odpływu pracowników do Niemiec. Bogusław Sanigórski, prezes zarządu firmy transportowej New Logistic Solutions wyjaśnia przyczynę zainteresowania nowymi źródłami zatrudnienia. – *Nasi wschodni sąsiedzi, podobnie jak Polacy, dobrze znają europejskie drogi, jeżdżą tymi samymi trasami i transportują towary do tych samych państw, mają również wszystkie niezbędne uprawnienia i są zaznajomieni ze specyfiką pracy kierowcy. Wraz z rozwojem europejskich rynków stało się dla nas jasne, że zanika podział na „kierowców z Polski", czy „kierowców z Ukrainy". Pozostali po prostu dobrzy i słabi kierowcy.*

Zatrudnianie obcokrajowców zostało dodatkowo ułatwione w zeszłym roku, po przedłużeniu procedury uproszczonej (Dz U. nr 236, poz. 1559 oraz Dz U. nr 236, poz. 1560), która zezwala na zatrudnienie cudzoziemca bez zezwolenia na pracę przez sześć, a nie jak dotychczas – trzy miesiące w roku. W 2010 polskie przedsiębiorstwa transportowe uzyskały 2008 zezwoleń na pracę dla cudzoziemców, a także zarejestrowały 3661 oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy obcokrajowcom, głównie obywatelom Ukrainy i Białorusi. Od maja 2011 polskie firmy transportowe mogą zwrócić się w stronę wschodnich rynków pracy, prognozowana migracja zawodowa do Niemiec ma bowiem objąć ponad 400 tysięcy polskich pracowników. – *Rok 2010 nie przyniósł dużego spadku liczby zarejestrowanych oświadczeń o zamiarze zatrudnienia cudzoziemca, która wyniosła ostatecznie ponad 180 tysięcy oświadczeń, z czego prawie 4 tysiące przypada na firmy transportowe* – tłumaczy Łukasz Jamroz, prowadzący kancelarię prawną w Warszawie i Wrocławiu. – *Liczba ta byłaby zapewne wyższa, gdyby nie problematyczna sytuacja z rejestrowaniem oświadczeń i oczekiwaniem przedsiębiorców na decyzję Ministerstwa Pracy w ostatnim kwartale zeszłego roku.*

Otwarcie niemieckiego rynku pracy i warunki branżowe w Polsce zmuszają pracodawców do rozważenia wszelkich możliwych rozwiązań pracowniczych, które pozwolą utrzymać rozwój firmy. Jeśli prognozy się sprawdzą i faktycznie wielu pracowników zdecyduje się na kolejną migrację zarobkową, przedsiębiorstwa transportowe będą musiały rozważyć nowe możliwości szybkiego uzupełnienia brakującej kadry.

Michał Żołądkowski, Zbigniew Wafflard, EWL

EastWestLink

Założona w 2003 roku Agencja East West Link świadczy usługi w zakresie rekrutacji i kompleksowej obsługi zatrudnienia pracowników z Europy Wschodniej i Azji. Dostarcza rozwiązania kadrowe dla większości sektorów gospodarki, obejmujące formalności związane z obsługą pracowników i legalizacją pobytu (pozwolenia na pracę, karty pobytu).

Więcej informacji o firmie i ofercie EastWestLink można znaleźć na stronie internetowej www.ewl.com.pl



Fot. Volvo Trucks

Pozytywny dialog

Refleksje po X Forum Młodej Logistyki



W ostatnim czasie można zauważyć wyraźny trend w postaci wzmożonego kontaktu świata biznesu ze środowiskiem akademickim. Przykładem tego są liczne programy stażowe, konkursy i warsztaty organizowane przez firmy z branży logistycznej, które z każdym rokiem coraz chętniej uczestniczą także w różnych inicjatywach studenckich. Jakie korzyści dla obydwu stron wynikają z tej współpracy?

Rozwój branży, przytłumiony kryzysem finansowym, ponownie stał się faktem. Przedsiębiorcy inwestują zgromadzony kapitał i zakładają firmy transportowe, wykresy sprzedaży nie budzą przerażenia wśród akcjonariuszy, a magazyny nie straszą już pustkami. Wszystko wskazuje na to, że również nadchodzące lata będą dla logistyki owocne.

W rozkwit branży logistycznej najwidoczniej wierzą także państwowe i prywatne uczelnie, które poszerzają swoją ofertę edukacyjną o programy przygotowujące do pracy w logistyce. W gąszczu możliwości młody abiturient może mieć problem z wyborem odpowiedniego miejsca do nauki. Kierunek logistyka lub pokrewne tylko w Warszawie pojawia się w ofercie kilkunastu uczelni wyższych. Wszystko to powoduje dynamiczny wzrost rynku pracy. Według danych Eurostatu w szeroko rozumianej branży TSL rocznie powstaje od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy miejsc pracy.

Nie oznacza to bynajmniej, że obecni adepci logistyki mają już pracę w kieszeni. Zdaniem Wojciecha Gąsiorowskiego, partnera zarządzającego ASSAP, firmy specjalizującej się w doradztwie personalnym dla sektora TSL, rzeczywistość może brutalnie zaskoczyć młodych ludzi. – *Znaleźć ciekawą i dobrze płatną pracę dla absolwenta jest bardzo trudno. Aby zwiększyć swoje szanse należy indywidualnie docierać do najróżniejszych firm, nie tylko logistycznych, ale także produkcyjnych, dystrybucyjnych i handlowych, które uczestniczą w łańcuchu dostaw i w których logistyka zaczyna odgrywać coraz ważniejszą rolę.* Choć ze statystyk wynika, że pracy w logistyce jest bardzo dużo, to należy zwrócić uwagę, że większość oferowanych stanowisk związana jest z pracą fizyczną. Wybranie modnego kierunku studiów gwarantem sukcesu nie jest, na ten, składa się wiele czynników.



Eksperci branży logistycznej i transportowej wiedzą, jak ważny jest kontakt z następnym pokoleniem specjalistów. Dlatego chętnie uczestniczą w Forum Młodej Logistyki – najstarszej tego typu imprezie, organizowanej już po raz dziesiąty przez Studenckie Koło Logistyki Stosowanej we współpracy z partnerami.

Ważny temat

Podczas dziesiątej edycji Forum Młodej Logistyki, największej logistycznej konferencji studenckiej w Polsce, która odbyła się w dniach 7-8 kwietnia w Politechnice Warszawskiej (o historii konferencji i tegorocznej edycji szerzej pisaliśmy w poprzednich numerach), jedną z atrakcji programu dnia drugiego był panel dyskusyjny, poświęcony rynkowi pracy w logistyce. Do dyskusji zaproszono menedżerów działów HR firm logistycznych, handlowych i produkcyjnych.

Eksperci pytani o rady dla młodych ludzi, którym marzy się kariera w branży logistycznej, odpowiadali zgodnie, że trzeba szukać dialogu z firmami, poznawać ich specyfikę pracy, a także reprezentować sobą cechy wartościowego pracownika. Rzetelność, kreatywność, zaangażowanie i chęć do działania to tylko niektóre z tych najbardziej pożądanych. A tej ostatniej jest bardzo dużo. Widać to po liczbie inicjatyw podejmowanych przez studentów. Tylko w Warszawie w ciągu roku odbywa się kilka studenckich konferencji poświęconych działalności logistycznej, z których każdą cechuje inna tematyka spotkania. Cieszą się one coraz większym zainteresowaniem wśród studentów, a ostatnio także firm,

które udział w spotkaniach ze studentami zaczęły wpisywać w swoją strategię rozwoju i budowania wizerunku.

Biznes dla studentów, czy studenci dla biznesu?

Współpraca ze studentami i uczestnictwo w organizowanych przez nich projektach może być dla firmy źródłem wielu korzyści. – *Takie spotkanie to szansa na nawiązanie współpracy z osobami kreatywnymi, dynamicznymi, szukającymi szans rozwoju. A przecież o takich specjalistów i menedżerów zabiega każda licząca się firma. Dla firmy to szansa pozyskania ciekawych osobowości (bo o specjalistach trudno jeszcze mówić). Dla studenta chcącego znaleźć ciekawą pracę, to szansa zaistnienia na konkurencyjnym rynku pracy. Niebagatelny jest aspekt kosztowy. Spotkać w jednym miejscu wielu pracodawców i przyszłych pracowników to oszczędność kosztów „logistycznych"* – wyjaśnia Wojciech Gąsiorowski.



Ryszard Warzocha, dyrektor sprzedaży i marketingu w Fiege na Europę Wschodnią

Ważny element strategii

Każda licząca się firma logistyczna musi mieć swoją strategię HR, której część jest poświęcona dotarciu do studentów i absolwentów wyższych uczelni. W Fiege, uważamy, że kontakt ze studentami i pasjonatami logistyki jest niezwykle istotny dla rozwoju firmy. Jako dynamicznie rozwijająca się organizacja poszukujemy najlepszych ludzi, którzy chcieliby u nas pracować. Utrzymujemy intensywne kontakty z uczelniami, a także uczestniczymy w przedsięwzięciach studenckich. W tym miejscu można spotkać najbardziej zaangażowanych, aktywnych studentów, dla których logistyka to nie tylko studia, ale też i pasja. A taki pracownik jest najcenniejszy.

Myślę, ze nasz program dedykowany młodym ludziom stanowi ciekawą propozycję dla tych, którzy chcą się rozwijać i chcą być najlepsi. Jest to niewątpliwa korzyść dla obu stron – studenci zyskują możliwość kontaktu z praktykami, możliwość podpatrzenia najlepszych procesów stosowanych w logistyce, a także mogą skonfrontować teorię z rzeczywistością i brać udział w prawdziwej, codziennej działalności firmy. Z kolei firma w doskonały sposób buduje znajomość marki i zyskuje potencjalnych pracowników, którzy są ponadprzeciętni i niezwykle aktywni.

Zdaniem Rafała Dziury, dyrektora marketingu i sprzedaży firmy TNT Express, która od lat wspiera studentów z Politechniki Warszawskiej w organizacji Forum Młodej Logistyki, kontakt ze studentami to także dobra okazja do pokazania swojej firmy i zaistnienia w świadomości młodych ludzi. – *Udział w Forum Młodej Logistyki jest bardzo ważny dla TNT Express. Mamy możliwość zaprezentowania naszej firmy przyszłym pracownikom logistyki. Nawet jeśli studenci w swoim zawodowym życiu nie będą pracować dla firm z branży TSL, to wielu z nich będzie w przyszłości odpowiadać za logistykę w firmach, które są lub będą naszymi klientami. Z tego punktu widzenia jest to inwestycja w przyszłość. Dodatkowo FML jest świetną płaszczyzną wymiany poglądów między przedstawicielami największych firm z branży.*

Podobnego zdania jest Dorota Raben, partner DGL Polska, która w kontakcie ze studentami widzi korzyści dla obydwu stron. – *Rozwój logistyki w Polsce powoduje coraz większe zapotrzebowanie na wykształcone osoby w kierunku logistycznym. Jest duża konkurencja na tym polu. Tego typu inicjatywy promują firmy uczestniczące, dają studentom możliwości poznania logistyki od kuchni, poprzez udostępnianie staży w firmach, co z kolei buduje relacje z potencjalnymi przyszłymi pracownikami.*

Czym skorupka za młodu nasiąknie

W tym roku studenci ze Studenckiego Koła Logistyki Stosowanej, twórcy Forum Młodej Logistyki, postanowili wzbogacić formułę swojego przedsięwzięcia o pierwsze w Polsce targi pracy dedykowane branży logistycznej organizowane przez studentów. – *Idea Logistycznych Targów Pracy narodziła się podczas jednego ze spotkań naszego Koła, które zawsze przypominają burzę mózgów. Szukaliśmy*



Grzegorz Mućko, dyrektor łańcucha dostaw Nutricia Polska

Trzy argumenty za

Bardzo cieszę się, że takie wydarzenia jak Forum Młodej Logistyki mają miejsce. Żałuję, że „za moich czasów" nie było takich spotkań. Jestem przekonany, że intensyfikacja kontaktów ze studentami jest elementem strategii nie tylko firm logistycznych, ale również firm handlowych, takich jak nasza.

Jesteśmy zainteresowani kontaktem ze studentami z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze, żeby poznać oczekiwania przyszłych pracowników generacji Y, która ma nowe, bardziej wymagające oczekiwania od pracodawców. Po drugie, żeby w bezpośrednim kontakcie, na początku rozwoju kariery, zaprosić najlepszych do współpracy. Oferujemy staże, projekty, pracę dorywczą, po to, aby najlepsi zostali w naszych strukturach już na stałe.

Osobiście mam trzeci powód, dla którego zdecydowałem się wziąć udział w FML i będę kontynuował tego typu spotkania. Jest to umożliwienie studentom kontaktu z biznesem, faktycznym środowiskiem pracy, którego ja nie miałem. Czuję ogromną satysfakcję, kiedy rozmawiam ze studentami w kuluarach czy przy stoisku firmowym na targach. Mogę im przekazać, jak rzeczywiście wygląda praca w firmie, jak bardzo różni się teoria od praktyki, wskazać jakie są oczekiwania współczesnego pracodawcy, jak mogą się odnaleźć w dynamicznym środowisku pracy i jak mogą się rozwijać. Często mogę też rozwiać ich obawy lub zachęcić do dodatkowego wysiłku, aby byli jeszcze lepiej przygotowani do nowego etapu w swoim życiu. Do pracy zawodowej.



Aleks Domaradzki, partner zarządzający DGL Polska/partner iLogis

Przyszłość sektora

Odpowiedź na pytanie, dlaczego tak mocno się udzielam w życiu studentów, jest prosta i mówiłem to już kilkakrotnie na X Forum Młodej Logistyki – bo studenci są tego warci. Zawsze będę tak głęboko zaangażowany i będę zachęcał do współpracy innych. Kiedy ja byłem studentem nie miałem takiego wsparcia.

Studenci są przyszłością sektora. Ci, którzy są teraz zaangażowani, pielęgnują nasz sektor i mają obowiązek przygotować swoich następców, w tym studentów. Pracując ze studentami mogę mentorować przy organizowaniu imprezy, przy negocjacjach ze sponsorami, o marketingu – aby mogli nauczyć się rzeczy, których na studiach nie mają szansy poznać. No i nie ukrywam, że praca z nimi przypomina mi, że nie jestem jeszcze taki stary, i że mam jeszcze dużo do zrobienia....

Dziesiąty FML bardzo mnie ucieszył, bo myślę, że naprawdę pokazaliśmy światu biznesowemu, dlaczego warto uczestniczyć w tej imprezie. Cieszy mnie to, że co roku impreza jest lepsza. Tegoroczna była największym, do tej pory, przedsięwzięciem. Sukces budzi coraz większe zaangażowanie firm i studentów. Musimy zadbać o to, aby skala imprezy nie wpłynęła na obniżenie jej jakości. Jestem szczególnie zadowolony z targów pracy. Byłem także zaangażowany, bo dzisiejszy student to mój przyszły pracownik, dostawca, klient – czyli mój spadkobierca.

odpowiedniego sposobu uczczenia 10. urodzin Forum Młodej Logistyki. Uznaliśmy, że skoro 10 lat temu FML zaczynał jako impreza towarzysząca targom, to dlaczego teraz nie miałoby być odwrotnie – wyjaśniają Marcin Osial i Łukasz Turzyński, koordynatorzy obydwu projektów. Targi okazały się dużym sukcesem, co potwierdził tłok przy stoiskach, a także zadowolenie samych wystawców z frekwencji i poziomu merytorycznego, jaki reprezentowali zwiedzający.

Nowatorski na swój sposób projekt, którego powodzenie jeszcze kilka miesięcy temu stało pod dużym znakiem zapytania, w trakcie realizacji pokazał, że branża potrzebuje takich inicjatyw. Potwierdzają to także eksperci. – *Jestem przekonany, że każdej firmie wyjdzie na dobre udział w tego typu targach, niezależnie od tego czy są z branży logistycznej czy też są firmami produkcyjno – handlowymi. Pamiętamy, że logistyka czy też łańcuch dostaw są obecne w każdej firmie i stają się coraz bardziej kluczowymi, strategicznymi działami. Dlatego szczególnie w tych obszarach potrzebni są udzie, którzy chcą, którzy mają odpowiednią postawę, którzy mogą coś zmienić, pragną podejmować ryzyko, przejmować odpowiedzialność i szukać efektywnych rozwiązań* – komentuje ideę targów Grzegorz Mućko, dyrektor łańcucha dostaw Nutricia Polska.

Targi to także okazja dla studentów, którzy często w wyniku niedogodności lokalizacyjnych więcej uwagi poświęcają firmom z „sąsiedztwa", przez co pracodawca może utracić wartościowego pracownika. – *Nie każdy ma możliwości i czas jeździć na wiele rozmów kwalifikacyjno-rozpoznawczych do firm znajdujących się z reguły poza miastami. Na targach jest dostęp bezpośredni. Potencjalny pracownik może w jednym miejscu uzyskać i porównać wiele informacji od różnych firm. Optymalizacja obustronna* – wyjaśnia Dorota Raben, partner DGL Polska.

Jerzy Markow, dyrektor krajowego biznesu lądowego DB Schenker, z kolei podkreśla reprezentacyjne walory udziału w targach: – *Targi pracy traktujemy jako dobrą możliwość przybliżenia potencjalnym kandydatom kultury organizacyjnej naszej firmy, obszarów biznesowych, w których mogą znaleźć zatrudnienie, wartości, którymi chcielibyśmy się wymieniać z naszymi przyszłymi pracownikami. Na stoisku DB Schenker podczas targów pracy jesteśmy dla naszych rozmówców „starszymi kolegami" służącymi dobrą radą i informacją. To unikalna możliwość lepszego poznania się, bez stresu towarzyszącego najczęściej typowym rozmowom rekrutacyjnym.*



Forum Młodej Logistyki, jak co roku, skupiło liczne grono uczestników – nie tylko studentów, ale i absolwentów oraz przedstawicieli branży TSL, którzy dzielili się z młodszymi adeptami sztuki logistycznej swoimi doświadczeniami i wskazówkami.



Pierwsza edycja Logistycznych Targów Pracy cieszyła się dużym zainteresowaniem zarówno studentów, jak i firm prezentujących swoje propozycje staży, praktyk i pracy.



Jerzy Markow, dyrektor krajowego biznesu lądowego DB Schenker

Obustronne korzyści

DB Schenker od wielu lat współpracuje ze Studenckim Kołem Logistyki Stosowanej Politechniki Warszawskiej i uczestniczy w Forum Młodej Logistyki. Uczestnictwo w tego typu wydarzeniach wynika z przyjętej przez firmę strategii zrównoważonego rozwoju, w której jednym z interesariuszy są środowiska naukowe, w tym wyższe uczelnie. Jest to swojego rodzaju wymiana wartości, w której my nie tylko dajemy, ale również bierzemy. Dajemy swoja praktyczną wiedzę biznesową, ukształtowaną przez ponad 100 letnią historię firmy DB Schenker, know-how na temat nowoczesnych, rozwiązań logistycznych realizowanych na całym świecie, wsparcie finansowe, niezbędne do zorganizowania takich spotkań, oraz brand dobrej, stabilnej firmy. Bierzemy z tego typu kongresów przyszłość, tzn. przyszłych pracowników, wiedzę jak stać się preferowanym pracodawcą wyznającym wartości szczególnie cenione przez młodych ludzi. Czerpiemy dobrą, pozytywną energię, której na Forum Młodej Logistyki nie brakuje.

Z myślą o przyszłości

Jak widać, opinie firm wspierających i aktywnie uczestniczących w dialogu ze studentami jednoznacznie wskazują pozytywne aspekty tej współpracy. Z drugiej strony pomaga ona młodym ludziom poznawać logistykę od kuchni, nadając jej praktyczny wymiar, często odbiegający od tego, który prezentowany jest podczas zajęć akademickich. O ile korzyści płynące ze współpracy są wyraźne, to już forma jaką obierze ona w przyszłości nie jest oczywista. Zdaniem Aleksa Domaradzkiego, partnera zarządzającego DGL Polska, partnera iLogis oraz partnera merytorycznego Forum Młodej Logistyki, który od wielu lat aktywnie uczestniczy w inicjatywach studenckich, ich rosnąca popularność będzie wymagać odpowiednich decyzji od organizatorów. – *Konferencje studenckie coraz bardziej zyskują na popularności wśród studentów oraz firm. Dla mnie jednak istnieje ryzyko, że w pewnym momencie będzie ich zbyt dużo. Koła powinny zastanowić się co chcą uzyskać. Czas ogranicza możliwość uczestniczenia w każdej zarówno studentom, jak i firmom.* Zdaniem Aleksa Domaradzkiego tego typu rozterki dotyczyć będą głównie nowych projektów, te o ugruntowanej pozycji na rynku będą mogły skupić się na dalszym rozwoju i integracji ze środowiskiem biznesowym.

Czy w przyszłości zakres współpracy ze studentami stanie się miernikiem konkurencyjności firm na rynku logistycznym? Trudno powiedzieć. W dużej mierze zależy to także od studentów, którzy będą w stanie zachęcić firmę do wspólnego działania. Jeszcze więcej zależy od władz uczelni, które niestety poprzez rozbudowaną biurokratyzację często podcinają skrzydła młodym i chętnym do działania ludziom. Niezależnie od tego, co wydarzy się w przyszłości, warto już teraz przyjrzeć się w swoim otoczeniu tego typu inicjatywom, żeby osobiście sprawdzić jakie korzyści daje dialog ze studentami.

Radosław Sitek

X FORUM MŁODEJ LOGISTYKI
Logistyczne Targi Pracy

Sponsorzy główni:

FIEGE

JUNGHEINRICH

PANATTONI EUROPE

Partnerzy:

DGL

TSLbiznes

Sponsorzy:

CHEP, TNT, FM LOGISTIC, NO LIMIT logistyka, hellmann Worldwide Logistics, DB SCHENKER, DHL, NUTRICIA, JERONIMO MARTINS DYSTRYBUCJA, Hellenic, DACHSER, DANONE, logifact, RÖHLIG SUUS



Poznańskie Forum Logistyczne po raz pierwszy

Jakie trendy dominują obecnie w logistyce? Jakie nowe koncepcje narodziły się w ciągu minionych miesięcy? Gdzie szukać inspiracji dla własnych przedsięwzięć oraz jakie innowacje, niegdyś futurystyczne, teraz wdrażane są w przedsiębiorstwach?

Odpowiedzi na te i wiele innych pytań poszukiwali uczestnicy I edycji Poznańskiego Forum Logistycznego, konferencji zorganizowanej przez Koło Naukowe „Logistyka" z Politechniki Poznańskiej w dniach 7-8 kwietnia 2011 r. Tegorocznym motywem przewodnim była „Logistyka przyszłości". W konferencji wzięli udział studenci z kół naukowych z całej Polski, reprezentanci firm jak również inne osoby zainteresowane logistyką.

Uczestnicy mieli okazję wysłuchać prelekcji zarówno studentów, jak i przedstawicieli firm partnerskich. Usłyszeli oni wiele interesujących wiadomości dotyczących działalności przedsiębiorstw oraz poznali szeroką gamę nowoczesnych rozwiązań. W szczególności Forum umożliwiło bliższe przyjrzenie się profilom firm, które tak prężnie działają na rynku nie tylko polskim, ale również zagranicznym.

Zainteresowanie budziły także referaty wygłaszane przez samych studentów. Młodzieńcze spojrzenie na nowoczesne koncepcje logistyczne, nietuzinkowe ustosunkowanie się do podejmowanych tematów to klucz do sukcesu młodych adeptów logistyki, które zyskały uznanie audytorium. Wieczorem uczestnicy przenieśli się do jednego z poznańskich klubów, w którym pośród hawajskich rytmów odbyła się zabawa integracyjna środowiska akademicko-biznesowego.

Następnego dnia Forum przedstawiciele przedsiębiorstw partnerskich przeprowadzili warsztaty dla uczestników. Problematyka poruszająca zagadnienia bezpieczeństwa w zarządzaniu łańcuchem dostaw w ujęciu normy ISO 28000, kwestii dotyczących społecznej odpowiedzialności firm w prowadzeniu biznesu czy też analizowania przyczyn źródłowych problemów to główne tematy ćwiczeń. Praktyczne podejście z jakim prowadzący odpowiadali na pytania oraz wyjaśniali wszelkie budzące się wątpliwości, zyskały uznanie wśród uczestników.

Drugiego dnia rozstrzygnięty został również konkurs logistyczny – case study, polegający na stworzeniu kompleksowego projektu modernizacji magazynu centralnego. Najlepszą propozycję przedstawił zespół SKNL Aelogic z Uniwersytetu Ekonomicznego z Poznania, zdobywając nagrodę od firmy Jungheinrich Polska. Wyróżnienia zdobyły zespoły NKL Dialog z Katowic oraz KNML JiT z Wałbrzycha.

Na koniec na uczestników czekała dodatkowa niespodzianka – podróż po najbardziej tajemniczych zakątkach Poznania zabytkowym tramwajem. Organizatorzy już dziś zapowiadają kolejną edycję Poznańskiego Forum Logistycznego.









„Logistyka w teorii i praktyce”

W dniach 1-3.04.2011 w Stacji Morskiej Uniwersytetu Gdańskiego na Helu odbyła się konferencja „Logistyka w teorii i praktyce” zorganizowana przez Naukowe Koło Logistyki Uniwersytetu Gdańskiego. W konferencji udział wzięły Koła Naukowe: „Logitor” z Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz „Pro&Log” z Wyższej Szkoły Bankowej w Bydgoszczy.

Pierwszy dzień konferencji podzielony był na dwa bloki tematyczne: pierwszy dotyczył logistyki w teorii – poświęcony był na referaty członków kół naukowych, zaś drugi związany był z logistyką w praktyce który zrealizowali Dariusz Mierkiewicz z firmy Uni-Logistics oraz Beata Szczygieł z firmy C.Hartwig Gdynia S.A.

Konferencja rozpoczęła się od wystąpienia prezesa Naukowego Koła Logistyki UG: Adriana Chełstowskiego, który przedstawił działalność oraz cele NKL UG. Pierwszy referat pt. „ Rynek usług logistycznych w teorii i praktyce” przedstawiły: Hanna Smolińska oraz Judyta Borek z NKL UG. Jako drugie zaprezentowało się koło „Logitor” z Torunia. Referat mgr Jagody Jakubowskiej pt. „Lokalizacja toruńskich hipermarketów Real i Careefour jako czynnik wpływający na decyzje zakupowe konsumentów.” przedstawiła Marta Klonowska. Pierwszy blok zamknęła prezentacja Pawła Zielaznego z WSB z Bydgoszczy pt.: „Rozwiązania stosowane w transporcie ciężkim i problemy z nim związane.”

W ramach drugiego bloku, dr Leszk Reszka mówił na temat układania planów zajęć w kontekście logistyki. Prelegenci, mając na uwadze umiejscowienie konferencji postanowili skupić się na zagadnieniach związanych z transportem morskim, w szczególności transportem kontenerów.

Ostatniego dnia dzięki uprzejmości Dariusza Mierkiewicza z firmy Uni-Logistics uczestnicy mieli możliwość zwiedzenia terminalu GTC, gdzie zapoznali się z organizacją terminalu kontenerowego.





Innowacje w procesach logistycznych wojska oraz przedsiębiorstw

Naukowe Koło Logistyczne Pro&Log działające w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu Wydziale Finansów i Zarządzania w Bydgoszcz organizuje konferencję naukową pod tytułem „Innowacje w procesach logistycznych wojska oraz przedsiębiorstw”.

Konferencja odbędzie się 20-21 maja 2011r. w siedzibie WSB w Bydgoszczy ulica Fordońska 74. Pierwszego dnia tj. 20 maja zgłoszone koła naukowe udadzą się na „V Międzynarodową Wystawę Wszystko Dla Lotnictwa AIR FAIR 2011” oraz „III Międzynarodową Wystawę Logistyki Służb Mundurowych SUPPLY 2011”. Wystawa rozpoczyna się o godzinie 11:00. Jest to dzień zamknięty dla normalnych zwiedzających, Naukowe Koło Logistyczne Pro&Log zostało zaproszone na ten dzień z uczestnikami swojej konferencji. Tego dnia udział w wystawie wezmą specjaliści, dowódcy i szefowie pionów logistycznych służb mundurowych w Polsce.

Drugiego dnia tj. 21 maja odbędzie się konferencja dla zgłoszonych kół w WSB Bydgoszcz. Podczas konferencji zostaną wymienione doświadczenia pomiędzy praktykami i studentami z całej Polski podczas której zostaną zaprezentowane referaty i prezentacje.

Zgłoszenia i pytania należy kierować na adres pro.logwsb@gmail.com

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

Promocyjna prenumerata obu tytułów 129 zł



Co miesiąc dla wszystkich profesjonalistów branży TSL

Warto wiedzieć więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Prenumeratę miesięczników TSL Biznes oraz Truck & Van można zamówić przez:

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
  prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes i Truck& Van
  Trzcinowa 30/13,
  02-446 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

Roczna prenumerata (11 wydań):
TSL Biznes ..... w cenie 99 zł z VAT
Truck & Van..... w cenie 49 zł z VAT
oba tytuły .....w cenie 129 zł z VAT

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)
Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2011
Truck&Van od numeru /2011
oba tytuły od numeru /2011

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

Data i podpis

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.

TRAKO 2011

9. Międzynarodowe Targi Kolejowe

Gdańsk, 11-14 października



trakotargi.pl

Patronat Honorowy Minister Infrastruktury

MTG | MIĘDZYNARODOWE TARGI GDAŃSKIE SA

GRUPA PKP

współpraca

BOMBARDIER

SIEMENS

DUPONT The miracles of science

pesa Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA

LINES

MEDCOM SYSTEMY ZASILANIA AC & DC PRZETWORNICE TRAKCYJNE

współorganizacja

unife

SITK

SEP

rbf railway business forum

SIRTS

patronat medialny

RK Rynek Kolejowy

RM Railway Market

Kurier Kolejowy

KOW

tts Technika Transportu Szynowego

Eurail press

Gazeta Transportowa

Spedycja Transport Logistyka

Baltic Transport

Railvolution

Logistics

Railway Gazette

TransUrban

Nowy Przemysł

EURAILmag

Informacje transportu

TSLbiznes

infotransport.pl

Świat kolei



Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl

PANATTONI EUROPE

Czechy: + 420 225 341 321
www.panattoni.cz