MAJ – 5/2012 (25)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Temat numeru:

Transport kolejowy i intermodalny

Przybliżamy systemy e-myta: FRANCJA



Obiecujący I kwartał roku na rynku powierzchni magazynowych

Logistyka materiałów budowlanych w sieciach sklepów

Nakład: 11 000 egzemplarzy

TimoCom

Transport z przyszłością!

Mój TimoCom. Mój atut.



PL-20120412

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 z całej Europy
- bezpłatny okres testowania



Więcej informacji dostępnych pod numerem telefonu 008000 8466266 (bezpłatna infolinia).

Dołącz do nas na Facebook'u!

www.timocom.com





Samsung
GALAXY S II
już za **1** zł



NOKIA
LUMIA 800
już za **1** zł

Nielimitowane SMS-y, MMS-y, rozmowy do czterech sieci i na stacjonarne już za 65 zł netto!

Masz firmę? Wybierz FORMUŁĘ 4.0 dla Firm, w której Ty i Twoi pracownicy będziecie wysyłać **SMS-y, MMS-y i dzwonić bez limitu do wszystkich z Orange, T-Mobile, Plus, Play i na stacjonarne!** Dzięki FORMULE 4.0 dla Firm masz nieograniczony kontakt ze wszystkimi, a Twój miesięczny rachunek to tylko 65 zł netto.

Chcesz smartfona? **Samsunga Galaxy S II** z Androidem lub **Nokię Lumię 800** z systemem Windows Phone w FORMULE 4.0 VIP dla Firm dostaniesz za 1 zł.

Sprawdź w salonach Play i na www.playdlafirm.pl!
Najszybciej rozwijająca się sieć w Polsce.

PLAY

Dla Firm

Dotyczy krajowych standardowych rozmów, SMS-ów i MMS-ów (SMS-y i MMS-y tylko do sieci komórkowych). Abonament 65 zł netto w umowie bez telefonu.
Szczegóły na www.playdlafirm.pl

W numerze

> Wydarzenia

XI FML, jedenasty sukces!!! 6
Targi SilesiaTSL EXPO oraz SILPOSTEX 8

> Logistyka

Nowy zarząd PSML 10
Czy jesteś pewien, dlaczego chcesz wdrożyć WMS? 12
Nowe biuro CHEP w Rumunii 13
Sezon na spekulacje 14
Jeszcze bliżej klienta 16
„Niewygodna" logistyka Logistyka materiałów budowlanych w sieciach sklepów 18
Z Trójmiasta na Śląsk: drogą czy pociągiem? 22

> Transport kolejowy i intermodalny

Nowy hub, nowa jakość 24
Nie tylko transport 26
Kolej inwestuje 28
Terminalowa sieć PCC Intermodal. Dobra inwestycja na trudne czasy 32
ATC Rail SA uruchomił nowy terminal kontenerowy 34
CMK będzie miała ETCS 35

> Transport morski

Droższe paliwo, mniejsze zyski 36
Naczepy jadą do Skandynawii 40
Porty na peryferiach 42

> Transport drogowy

Przybliżamy systemy e-myta: Francja 44
Czas zapomnieć o pustych przebiegach 46
Co zrobić, gdy zleceniodawca nie płaci? 48
RIBAS: nauczyciel ekonomicznej jazdy w każdym pojeździe 49

> Logistyka – technologia

Pick-by-Frame. Kolejne innowacje kompletacyjne w arvato 52
Od marca nowy reachstacker Hyster na terminalu przeładunkowym w Kutnie 53

> Powierzchnie magazynowe

Obiecujący I kwartał roku Raport powierzchni magazynowych ... 54
Panattoni rozpoczyna budowy 56
Magazynowe budowle dla „budowlanki" 57

POLECAMY

Obiecujący I kwartał roku

Ten rok jest bardzo ważny dla polskiego rynku powierzchni magazynowych. Oznaki dobrej sytuacji widać było już w I kw. Rynkowe wskaźniki są obiecujące zarówno po stronie popytu, jak i podaży.

str. 54

> Edukacja

Znamy zwycięzcę IV Ogólnopolskiej Olimpiady Logistycznej 58
Aktualna oferta studiów podyplomowych branży TSL 60

> Prawo

Dokumentacja pracownicza kierowcy – kompendium wiedzy. Część 1 62
Jak skutecznie ubezpieczyć firmę od szkód w mieniu i utraty zysku? 66
Co zrobić, gdy klient nie płaci? Część 1. 68
Wymóg posiadania potwierdzenia otrzymania faktury korygującej „in minus" zgodny z prawem UE 72

Prenumerata – strona 74

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

Nakład: 11 000 egzemplarzy
Druk: Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08

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
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@tsl-biznes.pl

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

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

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Trzcinowa 30/13, 02-446 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Zdjęcie na okładce: P&O Ferrymasters

Martwią Cię wysokie ceny paliw?

Chcesz w sposób mądry i przemyślany ograniczyć koszty działalności transportowej?

Chcesz zwiększyć wydajność i zyskowność swojej firmy transportowej?

Weź udział w BEZPŁATNYCH Spotkaniach Transportowych

Dzięki nim poznasz rozwiązania i narzędzia, które pomogą Twojej firmie działać efektywniej, zmniejszać koszty i przynosić większe zyski.



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Jak zarabiać więcej, jak inwestować właściwie?

Na Spotkaniach Transportowych dowiesz się:

- jakie elementy bezpośrednio i pośrednio wpływają na koszty funkcjonowania działu transportu i firmy przewozowej?
- czy właściwie i kompleksowo liczysz i kontrolujesz koszty Twojej działalności?
- jak świadomie i mądrze ograniczać wydatki?
- czy „tańsze" zawsze oznacza „mniej kosztowne"?
- jak zwiększać efektywność, bezpieczeństwo i wydajność firmy transportowej?
- jak zarabiać więcej?

Spotkania odbywają się w godz. 9:30 - 16:30
W ramach Spotkania zapewniamy bezpłatnie lunch oraz przerwy kawowe.

W cyklu prelekcji przygotowanych przez naszych partnerów poznasz rozwiązania, które pozwolą zwiększyć efektywność i konkurencyjność Twojej firmy.

Dodatkowo zaproszeni eksperci przybliżą najnowsze zmiany w prawie transportowym, a przez cały dzień będą udzielali darmowych porad dla przedsiębiorców transportowych.

Spotkania Transportowe kierowane są do wszystkich przewoźników drogowych, firm transportowych i działów transportu w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Ostatnie dwa terminy i lokalizacje

15 maja (wtorek) – **GDAŃSK**

22 maja (wtorek) – **RZESZÓW**

TSL biznes – Miesięcznik profesjonalistów branży transport spedycja logistyka
Truck&Van www.truck-van.pl
iuridica kancelaria prawna
VOLVO
MICHELIN
DKV
Trimble Transport & Logistics formerly Punch Telematix
interLAN
FIAT PROFESSIONAL
CDS Odszkodowania
561 ARENA Obsługa prawna firm transportowych www.arena561.pl

Udział bezpłatny – zarejestruj się na: WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA

Pytania i dodatkowe informacje: spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28



XI FML, jedenasty sukces!!!

Jak co roku na przełomie marca i kwietnia odbyło się Forum Młodej Logistyki. Przez dwa dni w Gmachu Głównym Politechniki Warszawskiej uczestnicy mogli przybliżyć sobie zagadnienia branży transportowej i logistycznej. Największa i najstarsza konferencja dotycząca branży TSL i organizowana przez studentów, już po raz jedenasty zaskoczyła poziomem merytorycznym oraz zainteresowaniem ze strony kół naukowych z całej Polski.

29 marca przez dwa dni Gmach Główny Politechniki Warszawskiej stał się centrum wiedzy sektora transportu, spedycji i logistyki. Na konferencję przybyło 14 kół naukowych z całej Polski oraz najważniejsze postaci z branży. Warunkiem przystąpienia do rywalizacji było przygotowanie i nadesłanie przez koła naukowe prezentacji na temat dowolnie wybranego zagadnienia związanego z branżą TSL, który, zdaniem zespołu, będzie istotny dla branży w ciągu nadchodzących 4 lat. Tak ogólnie sformułowany temat pozwolił na bardzo szeroką interpretację. Z pośród 14 kół naukowych, które przystąpiły do rywalizacji, do drugiego etapu zostało wytypowanych 10 najlepszych prezentacji, które były oceniane przez Kapitułę Ekspertów. W trakcie trwania Forum każde z kół miało 10 minut aby zaprezentować swoją pracę, 10 minut, aby ją obronić odpowiadając na pytania Kapituły Ekspertów oraz 10 minut odpowiadając na pytania pozostałych kół. Rywalizacja była zaciekła, ponieważ Kapituła spośród wszystkich uczestników Forum wyróżniła najbardziej aktywne osoby, możliwością podjęcia praktyk. Wytypowanie zwycięskiego koła nie było łatwe, gdyż poziom merytoryczny każdej prezentacji, jej obrony oraz pytania zadawane przez uczestników miały bardzo wysoki poziom.



– Tematy, którymi zainteresowali się studenci i dzieli się z nami w trakcie forum, bez wyjątku, były interesujące, aktualne i istotne dla branży dziś i w najbliższej przyszłości. Zastosowania telematyki w zarządzaniu transportem publicznym, wymogi ekologiczne w transporcie morskim i lotniczym, transport multimodalny, dalszy rozwój usług kurierskich czy potrzeba integracji systemów poboru opłat na kontynencie europejskim są ważne i będą wymagały działań zmierzających do ich okiełznania. Z punktu widzenia naszej branży, studenci w swoich wystąpieniach wskazywali na szanse (np. telematyka, intermodalne przewozy), ale też bardzo trafnie punktowali aspekty otoczenia społeczno-gospodarczego, które podmioty działające w sektorze TSL będą musiały bardzo poważnie brać pod uwagę chcąc dalej funkcjonować na tym rynku. Niepewność przyszłości, ryzyko wystąpienia chaosu spowodowanego przez różne zagrożenia, od konfliktu militarnego przez kryzys gospodarczy, po klęski żywiołowe i ich następstwa, również stały się tematem jednego z wystąpień zespołów akademickich, dopełniając paletę tematów istotnych i aktualnych.

– Jako uczestnik forum i członek kapituły mogę tylko żałować, że zdecydowaliśmy się na wręczenie wyróżnień jedynie trzem najlepszym zespołom. Gratulacje i wyróżnienia należą się wszystkim uczestnikom. Gorąco zachęcam wszystkich zaangażowanych już w tę inicjatywę, jak również tych, którzy zechcą się do niej dołączyć, do jeszcze większego wsparcia dla środowisk akademickich kształcących przyszłe kadry polskiej logistyki – mówi jeden z członków Kapituły, Dariusz Hanczarek, dyrektor ds. transportu na Europę Wschodnią z firmy FIEGE, która od lat współpracuje ze Studenckim Kołem Logistyki Stosowanej i wspiera inicjatywę Forum Młodej Logistyki. Również firma Jungheinrich bardzo aktywnie pomaga przy organizacji FML, które jest wydarzeniem pozwalającym na budowanie relacji oraz wymianie poglądów jak również daje niezwykłą okazję, aby studenci i entuzjaści logistyki

mogli czerpać wiedzę od najlepszych ekspertów w branży.

– *Panattoni Europe już od 3 lat wspiera Forum Młodej Logistyki, które jest wyjątkową platformą wymiany wiedzy i doświadczeń pomiędzy wieloletnimi praktykami branży TSL i studentami. Bardzo cenimy sobie możliwość uczestniczenia w tym wydarzeniu, ponieważ rokrocznie konferencja stanowi cenną szansę nawiązania dialogu, dotyczącego aktualnych zagadnień z młodymi adeptami sztuki logistycznej. Chcemy dzielić się naszym know how na rynku powierzchni przemysłowej, dlatego w tym roku w ramach prezentacji „Inwestycje przemysłowe realizowane w systemie BTS" postanowiliśmy podjąć temat popularnych i ważnych, z punktu widzenia dewelopera, powierzchni typu build-to-suit. Chciałbym zaznaczyć, że nasza współpraca z FML mieści się w założeniach wspieranego przez nas programu „Deweloperzy Wiedzy". Jego celem jest bowiem rozwijanie i rozpowszechnianie dostępu do wiedzy w Polsce wśród wielu grup odbiorców, w tym studentów* – wyjaśnia Marek Foryński, dyrektor zarządzający BTS Group w Panattoni Europe.

Podobnie jak w ubiegłym roku Forum Młodej Logistyki towarzyszyły Logistyczne Targi Pracy, w trakcie których można było zapoznać się ze specyfiką i obszarem działań prezentujących się firm. Była to również niepowtarzalna okazja, aby porozmawiać i zaczerpnąć informacji na temat możliwości podjęcia praktyk i staży.

Artur Ciuchta, kierownik ds. szkoleń w firmie FM Logistic tak opisuje konferencję: – *FM Logistic po raz kolejny już wzięło udział w Forum Młodej Logistyki organizowanym przez studentów Politechniki Warszawskiej z prężnie działającego Studenckiego Koła Logistyki Stosowanej. Forum i towarzyszące mu Targi Pracy to doskonała okazja do zaprezentowania naszych ofert pracy oraz propozycji stażów i praktyk dla studentów i absolwentów. Nasz udział w kapitule ekspertów daje wyjątkową możliwość bliższego poznania pasjonatów logistyki z wszystkich ważnych ośrodków akademickich z Polski. To bardzo dobrze zorganizowana impreza, niosąca korzyści dla wszystkich jej uczestników.*

Kolejne edycje Forum Młodej Logistyki oraz niesłabnąca pomoc ze strony firm które wspierają to wydarzenie, pokazują że sektor TSL wciąż się rozwija i potrzebuje coraz lepiej wyszkolonej kadry.

Z niecierpliwością czekamy na XII edycję tego niezwykłego wydarzenia.

KKu



Dariusz Hanczarek

Dyrektor ds. transportu na Europę Wschodnią w FIEGE

Konferencja, jej tematyka, organizacja oraz wsparcie ze strony władz Politechniki zdecydowanie zasłużyły na szerokie uznanie. Mam nadzieję, że nie jest to jedynie moje subiektywne odczucie, choć zdaję sobie sprawę z tego, że dla kogoś, kto całe swoje życie zawodowe poświęcił tematyce dystrybucyjnej i logistycznej, każda inicjatywa środowisk akademickich w tym obszarze jest zawsze mile widziana.

Szczególnie cieszy mnie fakt, że tak uznana wyższa uczelnia techniczna bardzo intensywnie rozwija i aktywnie wspiera zainteresowania studentów w tematyce transportowej. Potwierdza to moje przeświadczenie, że w branży logistycznej, transportowej dokonuje się na oczach mojego pokolenia „rewolucja". Rewolucja w zakresie technologicznym, ale przede wszystkim intelektualnym. Faktem jest, że postęp technologiczny w sferze komunikacji i zarządzania informacją zachęca do nowego spojrzenia na naszą branżę, ale też nigdy wcześniej w historii wymiana handlowa oraz migracja nie miały takiej skali oraz dynamiki. Są to więc zjawiska wręcz wymuszające „postęp" w naszej branży.

Cieszy mnie więc niezmiernie ta inicjatywa i jestem wdzięczny, że mogłem w niej osobiście uczestniczyć oraz reprezentować firmę Fiege w kapitule forum.

Targi SilesiaTSL EXPO oraz SILPOSTEX
pod znakiem debat, konferencji i seminariów

Wiceminister transportu, budownictwa i gospodarki morskiej, Andrzej Massel oraz członkowie Sejmowej Komisji Infrastruktury otworzyli kolejną edycję targów dedykowanych branży spedycji, logistyki i transportu SilesiaTSL EXPO. To jedyna taka impreza w kraju, którą w tym roku odwiedziło ponad 2 tys. specjalistów branżowych. Uczestniczyli oni w spotkaniach i debatach oraz zapoznali się z ofertą liderów firm. Po raz pierwszy dedykowane dla siebie wydarzenie targowe mieli także reprezentanci z dziedziny pocztowej i kurierskiej – SILPOSTEX, która w przededniu liberalizacji polskiego rynku pocztowego była idealnym miejscem przedstawienia ofert i możliwości w dystrybucji przesyłek.

Tegoroczne targi, które odbyły się w dniach 17-18 kwietnia 2012 r. w hali EXPO SILESIA w Sosnowcu, obfitowały w branżowe spotkania i dały możliwość rozmów na tematy związane z problemami i nowymi rozwiązaniami w branży. To jedyne wydarzenie wystawiennicze o takim charakterze w Polsce – łączące spedycję,





logistykę, magazynowanie oraz transport kolejowy. Złotym partnerem targów zostało PKP Cargo Logistics. Podczas wydarzenia odbyła się ciekawa debata dotycząca problemów transportu szynowego w Polsce i Europie Środkowej. Stanowiła ona integralną część konferencji pt. „Nowe strategie i technologie w transporcie, spedycji i logistyce". Moderatorem spotkania był wiceprzewodniczący Sejmowej Komisji Infrastruktury, poseł Janusz Piechociński. Wsparcie naukowe konferencji zapewniła Katedra Transportu Szynowego Politechniki Śląskiej w Katowicach, którą reprezentował ponownie prof. Marek Sitarz.

Spotkania transportowe na targach

Podczas targów odbyła się także kolejna edycja Spotkań transportowych „Jak zarabiać więcej. Jak inwestować właściwie", organizowanych przez redakcję naszych miesięczników. W drugim dniu targów Południowy Klaster Kolejowy wspólnie z firmą OTTIMA Plus sp. z o.o. zorganizował konferencję pt.: „Rozwój transportu kolejowego w kontekście aktywności inicjatyw klastrowych. Doświadczenia polskie i międzynarodowe". Jedne z najważniejszych tematów jakie poruszono podczas tego wydarzenia to: „Szybki transfer technologii kolejowych na polskim rynku za pośrednictwem inicjatyw klastrowych" oraz „Doświadczenie wdrażania nowoczesnych rozwiązań w transporcie kolejowym



na przykładzie Saksońskiego Klastra Kolejowego". Przedsięwzięcie, dofinansowane ze środków Unii Europejskiej, cieszyło się dużym zainteresowaniem nie tylko mediów, ale i zainteresowanych tematem. W tym samym czasie odbywała się konferencja portalu Pracujwlogistyce.pl pt. „Witamy w branży – czyli pierwsza praca w logistyce!". Zaproszenie na tę konferencję skierowane było do osób chcących związać swoją karierę zawodową z branżą usług transportowo-spedycyjno-logistycznych.

Nagrody i medale

W czasie SilesiaTSL EXPO oraz SILPOSTEX przyznano medale i wyróżnienia targowe. Medal Expo Silesia powędrował do firmy PKP Cargo S.A. za produkt: EKL 7 – Elektroniczna księga logistyki – System informatyczny wspomagający zarządzanie przewodami w PKP Cargo S.A. Wyróżnienie przyznano firmie Output42 sp. z o.o. za produkt: TRACK42 – Aplikacja do monitorowania dostaw kontenerowych. Ponadto medal otrzymała firma DB Schenker za interesującą aranżację przestrzeni stoiska targowego oraz wyróżnienie – firma Promag za ciekawy sposób prezentacji oferty targowej. Poczta Polska otrzy-



mała wyróżnienie za wsparcie nowej inicjatywy targowej, jaką były towarzyszące Targom SilesiaTSL EXPO premierowe Targi SILPOSTEX. Na stoisku firmy CEZ Cargo podjęto rywalizację

o tytuł Mistrza kierownicy. Każdy uczestnik konkursu odbył 10-minutową jazdę symulatorem jazdy samochodem ciężarowym i autobusem. Do konkursu zgłosiło się ponad 20 uczestników z kategorią C i D. Zwycięzcą został Daniel Skrzypczyk z Lubojni, który uzyskał najlepsze parametry jazdy i najmniejsze spalanie. Ponadto podczas dwóch dni targowych na stoisku wspomnianej firmy odbywał się dyżur ekspercki, podczas którego zainteresowani mogli dowiedzieć się więcej na temat unijnych dyrektyw dla przewoźników drogowych i autokarowych. W czasie targów, odbyła się też kolejna edycja zawodów na najlepszego kierowcę wózka widłowego „Forklift Cup", organizowana przez firmę A.B.Z Centrum.

Premierowe targi pocztowo-kurierskie

W terminie targów SilesiaTSL EXPO zadebiutowała nowa impreza Targi Branży Pocztowej i Kurierskiej SILPOSTEX. To pierwsze tego rodzaju wydarzenie w Polsce, którego celem była prezentacja





ofert i osiągnięć firm związanych z przemysłem pocztowym i kurierskim na polskim rynku, promocja branży i popularyzacja wiedzy i technologii z różnych sektorów związanych z przesyłaniem towarów i informacji oraz wykreowanie stałego miejsca spotkań branży i integracja środowisk z nią związanych. Przedsięwzięcie realizowane było w przededniu liberalizacji polskiego rynku pocztowego i uzyskało pozytywną opinię Poczty Polskiej, która była partnerem głównym targów.

Na czas wystaw przygotowano II Pokaz Filatelistyczny Transport-2012, połączony z II Seminarium Filatelistycznym Transport-2012. Obyło się również seminarium „Nowości i kierunki rozwoju branży kurierskiej i pocztowej". Poczta Polska zaprezentowała ofertę na temat: „Przesyłka biznesowa oraz Przesyłka gabarytowa", a firma Latała i Wspólnicy wygłosiła prezentację: „Aspekty prawa pocztowego w rozwoju rynku usług kurierskich i pocztowych".

Organizatorzy zapraszają już dziś na kolejną edycję targów 16-17 kwietnia 2013 r. Więcej szczegółów na temat minionej imprezy znaleźć można na stronach www.tslexpo.pl i www.silpostex.pl

JT



Nowy zarząd PSML

Pod koniec marca Walne Zgromadzenie Członków Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki wyłoniło władze PSML na kolejną kadencję. Przez kolejny rok Stowarzyszeniem będą kierowali: Emilia Gawryluk jako prezes zarządu, Magdalena Choquet, Krzysztof Kurek, Mariusz Majewski oraz Andrzej Zawistowski jako członkowie zarządu.

PSML to organizacja, która od prawie 10 lat reprezentuje interesy polskich menedżerów łańcucha dostaw, logistyki oraz zakupów, działająca na rzecz wzrostu prestiżu tych dziedzin w Polsce. To także forum wymiany poglądów, doświadczeń i wiedzy w zakresie zarządzania logistycznego i zakupowego, tworzenie i promowanie dobrych praktyk biznesowych, działanie na rzecz silnej pozycji zawodowej menedżerów łańcucha dostaw oraz dbałość o przestrzeganie zasad etyki zawodowej. – *Wychodząc naprzeciw rzeczywistym potrzebom szeroko rozumianego środowiska logistycznego nasze Stowarzyszenie zdobyło pozycję wiodącej organizacji logistycznej – to zobowiązuje. Przed nami olbrzymie wyzwanie jakim jest organizacja flagowej imprezy Stowarzyszenia, corocznego, a w tym roku szczególnego, bo jubileuszowego, X Kongresu Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw. W ostatnim roku rozpoczęliśmy kilka inicjatyw i część z nich z pewnością będziemy kontynuować. Trwają zaawansowane prace zmierzające do uruchomienia projektu we współpracy z Polską Akcją Humanitarną, w maju jako partner merytoryczny pojawimy się na warsztatach szefów logistyki LogDays 2012, organizowanych przez Forum Press. Wspólnie z Magdaleną Choquet poprowadzę tam także warsztat z zakresu kompetencji miękkich. W tym roku będziemy się także zajmowali poszerzaniem zakresu działalności o obszar produkcyjny, który jest trzecim istotnym ogniwem łańcucha dostaw* – mówi Emilia Gawryluk.



Emilia Gawryluk

prezes zarządu PSML

Absolwentka Uniwersytetu w Białymstoku, gdzie ukończyła filologię polską oraz Wyższej Szkoły Komunikowania i Mediów Społecznych im. J. Giedroycia w Warszawie, gdzie ukończyła studia w specjalności public relations. Posiada ponad 13-letnie doświadczenie w branży TSL, które merytorycznie doskonaliła pod kierunkiem prof. Rutkowskiego na Podyplomowym Studium Zarządzania Logistycznego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Specjalizuje się w kompleksowej obsłudze kluczowych klientów i przygotowywaniu projektów „szytych na miarę".

Swoją karierę w logistyce rozpoczęła w 2000 r. od stanowiska handlowca, poznając wszystkie aspekty skutecznej i efektywnej pracy z klientem. W firmach Spedpol, a później Schenker sp. z o.o. i PEKAES SA przygotowywała i realizowała zaawansowane projekty logistyczne. Jako dyrektor marketingu w PEKAES SA odpowiedzialna była m.in. za obszar analiz produktowych i cenowych oraz konkurencyjność oferty i pozycjonowanie poszczególnych produktów firmy. Od 2010 r. związana z DSV Road sp. z o.o., gdzie pracuje na stanowisku dyrektora ds. sprzedaży transportu krajowego. Głównym obszarem odpowiedzialności na tym stanowisku jest portfel kluczowych klientów spółki oraz realizacja zaawansowanych projektów logistycznych, które przygotowuje i wdraża przy stałej współpracy z korporacyjnym pionem Global Account w Venlo. W kwietniu 2011 roku objęła równolegle stanowisko dyrektora marketingu w DSV Road sp. z o.o.



Mariusz Majewski

sekretarz, członek zarządu PSML

Absolwent Uczelni Warszawskiej im. Marii Skłodowskiej-Curie, specjalizacja: Logistyka i transport międzynarodowy oraz Warszawskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Wydział Usług Finansowo-Podatkowych i Bankowych, specjalizacja Zarządzanie finansami. Od 2000 r. związany z firmą Bakoma i branżą FMCG. Od 2006 r. pełni funkcje kierownicze w obszarze logistyki. Jest odpowiedzialny za budowanie oraz zarządzanie dużymi zespołami pracowników. Uczestniczył w realizacji projektów optymalizacyjnych w obszarze gospodarki magazynowej, w tym: wdrażania programu klasy WMS (Qguar) oraz ERP (J.D. Edwards), a także brał udział w opracowaniu i optymalizacji systemu zarządzania czasem pracy w kierowanym zespole magazynów.

Na bieżąco odpowiada za planowanie, modernizowanie i optymalizację szeroko pojętych procesów magazynowych i logistycznych, także od strony kosztowej. W ramach udziału w licznych konferencjach, prezentował nowe rozwiązania oraz sposoby optymalizowania procesów związanych z łańcuchem logistycznym oraz branżą TSL.



Andrzej Zawistowski

skarbnik, członek zarządu PSML

Senior International Manager z trzydziestoletnim doświadczeniem w środowiskach międzynarodowych, tworzący i efektywnie zarządzający zespołami d/s logistyki, dystrybucji, zakupów oraz strategicznych stosunków z dostawcami na szczeblu lokalnym, regionalnym oraz globalnym. Posiada wieloletnią praktykę w kierowaniu ludźmi i zarządzaniu projektami w zakresie Global Supply Chain (koszty produktu, zakupy i zarządzanie relacjami z dostawcami, transport, gospodarka magazynowa, planowanie sprzedaży i produkcji, dystrybucja wyrobów gotowych wraz z pełną obsługą klienta, itp.). Zdobył bogate doświadczenie w optymalizacji procesów i wdrażaniu kompleksowych platform informatycznych – m.in. J.D. Edwards, SAP i Oracle. Wieloletni negocjator, posiadający umiejętności przekonywania i realizacji efektywnych kosztowo, optymalnych rozwiązań w kompleksowych i wymagających organizacjach. Pracując ponad 13 lat w jednym z największych światowych koncernów tytoniowych, stworzył od podstaw organizację odpowiedzialną za zarządzanie łańcuchem dostaw w zakładzie produkcyjnym w Polsce, a następnie w centrali koncernu był odpowiedzialny za globalne zakupy w obszarze nieprodukcyjnym. Po powrocie do Polski zbudował jedną z pierwszych w kraju grup zakupowych z udziałem 10 dużych firm i przez kolejne lata był odpowiedzialny za negocjacje globalnych kontraktów w imieniu grupy.



Magdalena Choquet

członek zarządu PSML

Dyrektor zarządzający przedstawicielstwa SDI Group Poland. Absolwentka filologii angielskiej, Uniwersytet Jagielloński. Pracowała w Rockwool Polska, Gates Polska, Philips Lighting – Centrum Dystrybucji w Pile, H&M Hennes&Mauritz – Centrum Dystrybucji w Gądkach. Obecnie kieruje oddziałem SDI Group w Polsce. Posiada długoletnie doświadczenie w branży logistycznej, zajmowała się wdrażaniem złożonych rozwiązań systemowych w obszarze łańcucha dostaw, a także brała udział w przedsięwzięciach typu green field m.in. w branży odzieżowej oraz motoryzacyjnej. Zajmowała się organizowaniem globalnych i lokalnych przetargów na usługi transportowe, w tym także przetargów elektronicznych. Wdrażała systemy informatyczne wspierające planowanie transportu oraz rozliczenia finansowe z przewoźnikami. Brała udział w tworzeniu i wdrażaniu programów szkoleniowych dla pracowników centrum dystrybucji oraz Best Practice, w celu udoskonalania procesów przepływów towarów i podnoszenia efektywności pracy zespołów w magazynach. Koordynowała pracę oraz nadzór nad przebiegiem projektów wdrożeniowych dla zintegrowanych rozwiązań w dziedzinie transportu i przepływu towarów (intralogistyka). Jest absolwentką studium Akademia Psychologii Przywództwa, unikatowego programu studiów podyplomowych obejmujących praktyczne zastosowanie różnych dziedzin psychologii w zarządzaniu i rozwoju własnym lidera.



Krzysztof Kurek

członek zarządu PSML

Przygodę z logistyką rozpoczął ponad 20 lat temu. Aktualnie jest szefem logistyki w Papyrus sp. z o. o. – korporacji zajmującej się dystrybucją papieru i obecnej w 20 krajach Europy. Wcześniej, jako dyrektor operacyjny oraz dyrektor ds. obsługi klienta w Avon Cosmetics Polska, potwierdził swoją skuteczność, zapewniając w latach 1994-1998 przyrost wydajności i produktywności w granicach 90-107%. W latach 1998-2000 pełnił w Avon funkcję dyrektora ds. inwestycji i rozwoju – był project managerem budowy nowego centrum dystrybucyjnego w Garwolinie. Centrum to funkcjonuje do dziś z korzyścią dla konsultantek i klientów Avonu. Krzysztof Kurek uczestniczył także w pracach międzynarodowej grupy Service Excellence. Jako jej członek odwiedzał różne „avonowskie" rynki np. USA, Brazylię, Wenezuelę, Anglię, Niemcy, Hiszpanię w celu przyswojenia stosowanych tam praktyk i procesów. Zgromadzona wiedza była następnie dystrybuowana do oddziałów Avonu na świecie, jako rekomendowane praktyki. Po opuszczeniu Avon pracował jako dyrektor zarządzający w firmie „Weka", wydawnictwie należącym do Grupy Weka zlokalizowanej w Niemczech. Krzysztof Kurek ukończył Politechnikę Warszawską – wydział elektryczny – specjalność automatyka i elektronika przemysłowa. Ukończył także studia podyplomowe: na SGH – Zarządzanie logistyczne przedsiębiorstwem oraz na Wyższej Szkole Zarządzanie i Finansów w Warszawie – Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Ma dobre kontakty ze środowiskiem logistycznym, od wielu lat jest członkiem PSML i należy do stowarzyszenia Operational Excellence. Działa także jako konsultant logistyczny, współpracując z firmami konsultingowymi lub niezależnie od nich.

Czy jesteś pewien, dlaczego chcesz wdrożyć WMS?

W nowoczesnym magazynie nie ma miejsca na improwizację i przypadkowość. Rozmieszczenie towarów na półkach, a także trasy wózków widłowych i czynności wykonywane przez ludzi są szczegółowo zaprojektowane przez planistów przy pomocy systemów informatycznych. To właśnie systemy IT pomagają jasno określić wytyczne względem pełnej sprawności i optymalności zachodzących tam procesów. Jednak przed wdrożeniem rozwiązania WMS w magazynie należy skrupulatnie określić potrzeby oraz zaplanować cele względem tego systemu, gdyż od tego zależy dobór odpowiednich rozwiązań.



Marcin Figlarek, konsultant ds. logistyki i WMS, Consafe Logistics

Z naszych obserwacji wynika, że często celem osób odpowiedzialnych za projekt wdrożenia systemu WMS po stronie klienta jest sam fakt uruchomienia aplikacji w magazynie. Aby na starcie nie popełnić tego błędu, przyszły użytkownik powinien określić cele główne i cząstkowe, wymagane do osiągnięcia sukcesu wdrożenia.

Pierwszy krok – dogłębna analiza potrzeb

Szacuje się, że jedynie 41% klientów jest w pełni zadowolonych z efektów tej inwestycji, co wynika m.in. z braku zdefiniowania konkretnych celów. Ma to miejsce szczególnie w przypadku klientów, którzy wybierają system WMS po raz pierwszy. Głównymi celami są zazwyczaj:

- Obniżenie kosztów magazynowania – poprzez optymalizację procesów magazynowych, co przejawia się w skróceniu czasu potrzebnego do przetworzenia tej samej ilości towaru;
- Zwiększenie produktywności – optymalizacja procesów logistycznych pozwala przetworzyć większą ilość towaru przy zachowaniu tej samej liczby pracowników;
- Zwiększenie konkurencyjności – zmniejszenie liczby błędów oraz większa terminowość i dokładność przyczyniają się do zwiększenia jakości obsługi odbiorców.

Celami cząstkowymi mogą być: zmniejszenie czasu szkoleń nowych pracowników; spełnienie międzynarodowych standardów oznakowań towaru; redukcja kradzieży; wprowadzenie w pełni przejrzystego systemu motywacyjnego dla pracowników; wyeliminowanie papierowych dokumentów kompletacyjnych.

Optymalne wykorzystanie WMS

Jeszcze do niedawna klienci w Polsce zwracali uwagę głównie na cenę rozwiązań IT dla logistyki. Wynikało to z faktu, że dla klientów głównym celem wdrożenia była np. eliminacja dokumentów papierowych. Funkcjonalności optymalizujące procesy logistyczne nie były tak istotne. Jednak od pewnego czasu obserwuje się zainteresowanie klientów, dla których projekt wdrożenia systemu WMS występuje po raz drugi w firmie i wówczas jednym z głównych kryteriów są funkcjonalności, które mają wpływ na realne oszczędności w firmie. Przykładem są tzw. multicykle adaptacyjne, oferowane w rozwiązaniu Consafe Logistics Astro WMS, które wykorzystując dynamiczne dane statystyczne na temat czasów przejazdów między poszczególnymi miejscami w magazynie, redukują puste przebiegi wózków widłowych. Oprócz tego klienci coraz częściej wymagają od firmy wdrażającej system WMS bogatego doświadczenia konsultantów, którzy mogą podpowiedzieć rozwiązania branżowe, cenne dla każdej firmy.

Opłacalna inwestycja

Początek kryzysu w Polsce przyczynił się do zmniejszenia zainteresowania systemami WMS w 2008 i 2009 roku. Wiele firm wolało odłożyć inwestycję w czasie, traktując ją jako potencjalnie ważną, ale niekonieczną. Jednak od roku 2010, pomimo braku poprawy nastrojów na rynkach światowych, obserwujemy zwiększenie zainteresowania nowoczesnymi technologiami. Firmy zauważyły bowiem, że wdrożenie systemu WMS może być właściwym sposobem na poprawę kondycji finansowej firmy w kryzysie. Elastyczne sposoby finansowania takiej inwestycji pozwalają uniknąć dużych, jednorazowych opłat, rozkładając je w czasie. System WMS natomiast zaczyna przynosić oszczędności już w pierwszym miesiącu użytkowania. Dobrze sparametryzowany i wdrożony system WMS powinien zwrócić się w ciągu 6–18 miesięcy. Czas zwrotu można wyliczyć jeszcze przed wdrożeniem. Eksperci w Consafe Logistics posiadają profesjonalne narzędzie do wyliczania zwrotu z inwestycji tzw. ROI (return on investment), dzięki któremu możliwe jest oszacowanie czasu zwrotu z inwestycji zarówno w scenariuszach optymistycznych, jak i pesymistycznych.

Z badań Consafe Logistics wynika, że w Polsce największe zainteresowanie systemami WMS odnotowuje się w branży spożywczej, firmach świadczących usługi logistyczne (3PL) oraz branży automotive. Wdrożenia w tych firmach stanowią ok. 50% wszystkich wdrożeń w Polsce. Prognozuje się dalszy wzrost zainteresowania rozwiązaniami IT, szczególnie w branży spożywczej. Polska jest dużym producentem żywności, a wzrost konkurencyjności wymusza inwestycje w nowe technologie.

Marcin Figlarek, konsultant ds. logistyki i WMS, Consafe Logistics

Nowe biuro CHEP w Rumunii

CHEP, globalny lider w zakresie wynajmu palet i kontenerów wchodzi na rynek rumuński. Zgodnie z ogłoszonymi planami rozwoju geograficznego, obejmującego siedem nowych krajów w Europie Centralnej i Wschodniej, w najbliższym okresie do sieci CHEP włączone zostaną również: Litwa, Łotwa, Estonia, Chorwacja, Bułgaria i Serbia.

Plany rozwoju są odpowiedzią na potrzeby klientów CHEP, którzy prowadzą działalność lub wymianę handlową z tymi krajami. Dzięki przyłączeniu nowych krajów CHEP zwiększy regionalny zakres obsługi, umożliwi klientom podniesienie efektywności, zmniejszając koszty łańcucha dostaw i zapewniając jednocześnie dodatkowe korzyści dla środowiska. Wejście na rynek tych siedmiu krajów pozwoli CHEP wzmocnić współpracę strategiczną z największymi klientami globalnymi, a także lepiej spełniać potrzeby klientów lokalnych.



W styczniu 2012 CHEP otworzył nowe biuro w Bukareszcie. Rumuńskim oddziałem zarządza Gabriel Andronescu. Zespół złożony z kilkunastu osób zajmuje się budową infrastruktury CHEP na nowym rynku oraz obsługą klientów w zakresie dostaw palet. – *Rumuński rynek przypomina nam rynek polski sprzed 12 lat, kiedy CHEP rozpoczynał rozwijanie działalności na tym terenie* – mówi Marta Górska, Marketing Manager w firmie CHEP. – *Nasze działania w najbliższym okresie koncetrować się będą na rozwijaniu wśród użytkowników palet świadomości istnienia alternatywy dla tradycyjnego systemu wymiany palet eur. O ile znajomość niebieskich palet wśród firm międzynarodowych jest wysoka, o tyle dla firm lokalnych, obsługujących rynek krajowy rozwiązanie jakim jest pooling palet, wynajem palet jest novum.*

CHEP dostarcza rozwiązania, które zwiększają efektywność łańcucha dostaw poprzez wyeliminowanie konieczności odbioru pustych palet z dystrybucji oraz ograniczenie administracji i prowadzenia skomplikowanych rozliczeń sald paletowych z wieloma odbiorcami. Outsourcing palet pozwala również na całkowite wyeliminowanie strat palet z uwagi na nieprawidłowe oznaczenia lub niezadowalającą jakość nośników. Ponadto, przeniesienie odpowiedzialności za jakość palet na firmę CHEP, skutkuje zmniejszeniem kosztów zarządzania paletami. Współpraca z CHEP ogranicza się do zamówienia dowolnej ilości palet, zapakowania towaru na dostarczone nośniki, a następnie poinformowania CHEP o miejscu wysyłki produktów na paletach. Użytkownikami palet CHEP są wszyscy uczestnicy łańcucha dostaw: producenci, operatorzy logistyczni i dystrybutorzy prowadzący działalność na rynku krajowym, jak i firmy funkcjonujące w oparciu o złożone, międzynarodowe sieci dystrybucyjne.

Zostań partnerem cat



CAT LC Polska poszukuje przewoźników do współpracy w ruchu krajowym i międzynarodowym

Jeśli tylko dysponujesz:
» pojazdami o emisji spalin min. EURO 4
» zestawem ciągnik/naczepa typu standard i mega – 24t
» samochodem typu kontener/plandeka z ładownością 8-22 palet, z windą (w transporcie krajowym)
» OC przewoźnika w transporcie krajowym/międzynarodowym

Dołącz do nas!
zakupy@groupecat.pl
Tel: +48 22 721 78 67
Fax: +48 22 721 78 36
www.groupecat.pl



Sezon na spekulacje

Pomijając rolę i zadania przypisywane logistyce, podstawowym obowiązkiem pracowników tego sektora we wszystkich przedsiębiorstwach jest terminowa realizacja zamówień klienta (co zresztą określa zasada 7W).

W przypadku firm handlowych jest to, zatem konieczność zabezpieczenia odpowiedniej ilości danego asortymentu, jaką klient mógłby chcieć zakupić, a następnie zdolność do jej przygotowania i dostarczenia w deklarowanym terminie (a najlepiej jeszcze wcześniej).

Zadania i zasoby

Trzeba zatem, posiadać odpowiedni zapas, przestrzeń do magazynowania oraz zasoby sprzętowo-osobowe, gwarantujące realizację każdego obciążenia pracą. Podejmowanie decyzji w wyżej wymienionych kwestiach często ułatwiało analizowanie historycznie podobnych okresów. Utrzymywanie pełnej gotowości przez cały rok byłoby bardzo kosztowne, a i jak się okazuje, bezzasadne. W każdej branży występują okresy bardziej i mniej intensywnej sprzedaży, co określa się mianem sezonowości. Znając jej reguły wszystkie firmy funkcjonujące w ramach danego łańcucha dostaw mogą z wyprzedzeniem zabezpieczyć sobie odpowiednią ilość produktu, ludzi i sprzętu, z kolei w pozostałych okresach utrzymując je na niższym poziomie. Dzięki temu mogą racjonalizować zasoby i efektywniej je wykorzystywać, a w konsekwencji ograniczać koszty.

Spekulacja czynnikiem wzrostu

Niestety, sezonowość wynikająca z naturalnej potrzeby nabywców, jak np. rowery na wiosnę czy szkoła na jesieni, staje się coraz mniej wiarygodna. Coraz częściej, bowiem dąży się do tego, aby transakcja sprzedaży nie wynikała z chęci zakupu przez klienta, ale chęci sprzedaży przez sprzedawcę. Sposobów zachęcania do nabycia produktu, w danej chwili niepotrzebnego, jest wiele. Mogą to być różnego rodzaju rabaty, upusty, bonusy, gadżety, ale także i spekulacja. W szczególności ta ostatnia zaczyna zyskiwać na popularności.

Coraz częściej sięgają po nią firmy z różnych etapów łańcucha dostaw, które chcą poprawić swoje wyniki sprzedaży. Najczęściej zapowiadają wzrost cen (do którego nie zawsze finalnie dochodzi), bądź niską podaż (poprzez rzekome wykupywanie zasobów przez kraje azjatyckie). Wywołuje to oczywisty wzrost sprzedaży i zapychanie magazynów klientów. Problem polega na tym, że klienci, bez równoczesnego wzrostu sprzedaży u siebie, nie mogą nabywać w nieskończoność. Z jednej strony będą ograniczać zakupy w przyszłości, zniekształcając sezonowość swoich dostawców, z drugiej, będą prowadzić akcję spekulacyjną wśród swoich klientów – zniekształcając w ten sposób sezonowość własnej sprzedaży. Przy tak prowadzonej polityce oczywiste do tej pory piki zostają spłaszczane, a między nimi pojawiają się losowo zupełnie nowe, gwałtowne wzrosty.

Zarządzanie zasobami w nowym świetle

To z kolei stawia w zupełnie nowym świetle zarządzanie zasobami. Niezależnie od długości analizowanych okresów cechuje je coraz większa zmienność oraz coraz mniejsza przydatność. Obciążenie obszarów logistyki powiązane jest przede wszystkim z kalendarzem budżetów, a biorąc pod uwagę wzajemne oddziaływanie na siebie wszystkich uczestników sieci dostaw, jakiekolwiek planowanie zapotrzebowania na produkt, ludzi i sprzęt staje się znacznie trudniejsze. Chcąc utrzymać w takich warunkach wysoki poziom obsługi, konieczne jest stałe utrzymywanie nadmiernej ilości zasobów, a więc i ponoszenie zbędnych kosztów.

W efekcie spekulacja, której celem była poprawa wyników firmy, prowadzi do ich destabilizacji. Zwiększa ryzyko spadku jakości obsługi, wymuszając przez to wzrost kosztów utrzymania środków niezbędnych do niezakłóconej realizacji sprzedaży. Z kolei potrzeba finansowania droższej logistyki prowadzi do korekty budżetów i jeszcze większego śrubowania wyników. A gdzieś na końcu tego wszystkiego są klienci, którzy przecież nie mogą zamawiać coraz częściej i więcej.



Rafał Szcześniewski

Rafał Szcześniewski

Niniejszy artykuł można także przeczytać i skomentować na blogu autora: **www.outlog.pl**



Polski Kongres Logistyczny

LOGISTICS 2012



e-logistyka • rozwiązania mobilne w logistyce • koszty i controlling łańcuchów dostaw • wyzwania sektora FMCG • łańcuch dostaw w branży motoryzacyjnej i farmaceutycznej • usługi logistyczne • innowacje technologiczne w magazynowaniu • ICT w łańcuchach dostaw • innowacyjne rozwiązania w transporcie

Zrównoważona logistyka

człowiek • środowisko • gospodarka

Poznań, 16-18 maja 2012

Organizator:

GS1 Polska

Instytut Logistyki i Magazynowania

www.logistics.pl

Jeszcze bliżej klienta

Rozmawiamy z Aleksandrem Zacirką,
dyrektorem Departamentu Transportu i Logistyki Przemysłowej w GEFCO Polska.

GEFCO jest niekiedy postrzegane jako operator logistyczny współpracujący przede wszystkim z branżą automotive – zwłaszcza jeśli chodzi o obsługę logistyczną gotowych pojazdów, co było zresztą korzeniami Waszej firmy. Dziś jednak automotive to nie jedyny segment w jakim z sukcesem działacie?

To prawda, jesteśmy specjalistami w sektorze automotive, zarówno jeśli chodzi o obsługę transportu gotowych pojazdów, jak i zarządzanie łańcuchem dostaw części zamiennych. Jako Grupa GEFCO mamy także bardzo mocny Know-How w metodach sekwencjonowanych dostaw komponentów na linię produkcyjną, czy



też zarządzania opakowaniami zwrotnymi. Jednak dziś około połowę naszego biznesu stanowią klienci spoza tej branży. Mamy bardzo dobre doświadczenia i referencje z innych obszarów, np. z branży AGD. Mamy wielu klientów z sektora high-tec, współpracujemy z branżą budowlaną, obsługujemy również sprzedaż wysyłkową. Obsługujemy szerokie portfolio klientów i branż. Natomiast na dzień dzisiejszy GEFCO nie świadczy usług wymagających transportu w kontrolowanej temperaturze, czyli logistyki świeżej żywności czy farmacji.

Mówi się, że branża motoryzacyjna jest prekursorem wielu rozwiązań organizacyjnych, a jednocześnie stawia wysokie wymagania. Jak Pan, jako menedżer z dużym doświadczeniem, widzi to zagadnienie?

Osobiście mam ten komfort, że zdobywałem doświadczenia również w kilku innych branżach, występując także po stronie klienta usług logistycznych. To pozwala mi na szersze spojrzenie i wyraźniejsze dostrzeżenie specyfiki danej branży. W mojej ocenie branżę motoryzacyjną wyróżniają przede wszystkim szczególni menedżerowie. Szczególni w dobrym rozumieniu tego słowa. Za logistykę odpowiadają tu głównie inżynierowie, ludzie o technicznym podejściu. Zarządzają oni procesami kierując się faktami i liczbami, a nie emocjami. Takie podejście sprawdza się w logistyce i pozwala na jasną i ustrukturyzowaną współpracę. Opiera się ona na ciągłym monitorowaniu i utrzymywaniu na bardzo wysokim poziomie KPI, czyli w naszym przypadku wskaźników wydajności i skuteczności, jeśli chodzi o jakość dostaw. Można to uznać za trywializm, ale w tej branży KPI są jak Biblia. Działa ona w oparciu o ścisłe harmonogramowanie i dostarczanie komponentów wprost na produkcję. W praktyce firmy sektora motoryzacyjnego nie posiadają dziś na linii produkcyjnej żadnych zapasów, co wiąże się z optymalizacją całego łańcucha. Z drugiej strony każde zatrzymanie produkcji, spowodowane brakiem komponentów, wiąże się z gigantycznymi kosztami, na które nikt nie może sobie pozwolić. To sprawia, że wskaźniki jakości dostaw musimy utrzymywać na bardzo wysokim poziomie. Osiągają one poziom bliski 100%.

Zostaje jednak ten krytyczny jeden procent, gdy czasami coś się nie udaje. Co wtedy robić?

W realnym świecie zapewnienie stuprocentowej gwarancji dostaw nie jest możliwe. Jeśli gdzieś się to udaje, to raczej jest to szczęśliwy przypadek. Istnieje bowiem mnóstwo przyczyn niezależnych od nas wszystkich, które mogą zaburzyć terminowość dostaw. Przyczyny mogą być różne, jak choćby wypadek na drodze, awaria środka transportu czy paraliż drogowy, spowodowany zjawiskami pogodowymi i szereg innych, nieprzewidzianych przeszkód. Jednak ten procent nieterminowych dostaw może być kluczowy i od niego może zależeć działanie linii produkcyjnej. Dlatego w takich przypadkach do gry wkracza GEFCO Special, dedykowany dział dyżurujący 24 godziny na dobę, który jest w stanie w bardzo krótkim czasie zorganizować awaryjną dostawę. Mówimy o nich, że to są nasi ludzie od sprawiania cudów.



Aleksander Zacirka, dyrektor Departamentu Transportu i Logistyki Przemysłowej w GEFCO Polska

Wysoka jakość i terminowość dostaw to ważne czynniki. A co z kosztami?

W automotive kwestie wysokiej jakości obsługi nie wykluczają drugiego zjawiska, czyli dużej presji na obniżanie kosztów. Branża motoryzacyjna to prekursor teorii lean management, gdzie koszty ogranicza się szukając oszczędności i optymalizacji działania w każdej dziedzinie. Jest to też oczywiście przenoszone na obszar logistyki i współpracy z operatorem. Współpraca z firmami kierującymi się zasadami lean management nakłada na nas wymóg ciągłego zwiększania swojej produktywności i efektywności, prowadzenia projektów optymalizacyjnych i redukujących szeroko pojęte koszty, a równocześnie ciągłego polepszania jakości właśnie bez zwiększania kosztów.

Co zatem można jeszcze zrobić, by udoskonalać jakość obsługi logistycznej?

Jestem zwolennikiem właśnie lean management. Jeśli nasi klienci i dostawcy wprowadzają takie metody, to my jesteśmy nieja-

ko również zobowiązani do tego, by działać zgodnie z takimi zasadami. Mam osobiste doświadczenia zwiększania efektywności o nawet kilkanaście procent, wprowadzając właśnie narzędzia szczupłego wytwarzania. Jestem też zwolennikiem nowoczesnych rozwiązań IT. Żyjemy w epoce informacji i cyfryzacji. Wszystkie projekty zmierzające do poprawy wydajności i zwiększania jakości zmierzają właśnie do zarządzania poprzez zapewnienie jakości informacji. Jakość i szybkość dostępu do informacji wpływa wyraźnie na kilka rzeczy – właśnie na zapewnienie wysokiej jakości i terminowości dostaw oraz na zwiększenie produktywności i poprawę zarządzania całym łańcuchem dostaw, a także na zapewnienie jego elastyczności, co w dzisiejszych czasach jest sprawą kluczową.

To jednak wymaga bardzo bliskiej i otwartej współpracy pomiędzy operatorem a klientem, podwykonawcą, dostawcą...

Dokładnie tak. W tym momencie wdrażamy m.in. nowy system zarządzania drobnicą i dystrybucją części zamiennych. Wdrożenie takiego rozwiązania wiąże się m.in. z tym, że będziemy musieli pracować bardzo blisko także z naszymi podwykonawcami transportowymi. Musimy przekazać im odpowiednie narzędzia informatyczne, przeszkolić ich, jak korzystać z tych narzędzi. A to skłania do tego, by przestawiać się z prostego kupowania usług transportowych od podwykonawcy na budowanie długookresowej współpracy, czego jestem zwolennikiem. Po stronie klientów również stale trzeba edukować i rozmawiać o wymianie informacji, budować rozwiązania EDI i używać tych narzędzi w codziennej pracy. To też cecha, która wyróżnia branżę automotive. Jest ona bardziej niż inne branże otwarta na współpracę i wymianę informacji w całym łańcuchu dostaw, bo wie, że takie podejście przynosi lepsze rezultaty.

A na co powinien zwrócić uwagę klient, decydując się na taką bliską i stałą współpracę z operatorem logistycznym? Jak znaleźć dobrego operatora?

Kilka lat temu sam byłem po stronie klienta logistycznego, dlatego teraz, z perspektywy czasu, mogę łatwiej i dogłębniej spojrzeć na to pytanie. To, czego ja wtedy chciałem od swojego operatora logistycznego – i pewnie jest to dalej aktualne w przypadku naszych klientów – to tego, by mój operator logistyczny rozwiązał moje problemy operacyjne. Logistyka to bowiem ciągle mierzenie się z restrykcjami kosztów i czasu, z presją na coraz większą jakość. Jako klient chciałem w pewnym sensie móc zapomnieć o tym, że mam logistykę. Chciałem zapewnienia odpowiedniej jakości, która znowu spełnia wymagania moich klientów. Chciałem, by operator logistyczny był zawsze blisko mnie, rozumiał mnie i pomagał mi rozwiązywać moje problemy czy specyficzne wymagania. Gdy pojawia się duże wahania popytów czy nagły wzrost wolumenów, to chciałbym, by mój operator logistyczny wspólnie ze mną zarządzał tymi zmianami.

Chciałem też, by rozmawiał on ze mną tym samym językiem i żeby moje wskaźniki jakości były też kluczowe dla niego. Pozornie są to rzeczy bardzo proste, ale jednak trudne do otrzymania. Operator logistyczny z racji skali działania serwuje produkt nieco ustandaryzowany. Ma wielu różnych klientów, ale wspólny schemat działalności operacyjnej, czy wspólne wzorce wskaźników KPI.

Według mnie operator logistyczny przyszłości to właśnie ten, który będzie naprawdę blisko klienta. Będzie mówił tym samym językiem, będzie dobrze znał rynek i branżę w której działa jego klient, a nawet dalej – specyfikę i oczekiwania klientów swojego klienta. Tym samym będzie w stanie rozwiązywać, a czasem wręcz przewidywać potencjalne problemy.

My już dziś zmierzamy w tę stronę, choćby tym, że każdy z naszych dużych klientów ma swojego opiekuna, który słucha i doskonale rozumie jego potrzeby. Staramy się też poszczególne potrzeby naszych klientów przekuwać na własne rozwiązania operacyjne.

Jak jeszcze według Pana będzie zmieniać się charakter obsługi logistycznej, na co już dziś zwrócić uwagę, by się do tego przygotować?

Kolejny kierunek przyszłości logistyki, na który zarówno operatorzy, jak i klienci powinni zwrócić uwagę już dziś, to elastyczność w działaniu. My dostosowujemy własne wskaźniki jakościowe właśnie do indywidualnych wymagań i oczekiwań poszczególnych klientów. Wystarczy tylko chcieć, usiąść i porozmawiać z klientem, ale trzeba pamiętać, by robić to już na etapie planowania współpracy i np. projektowania rozwiązań organizacyjnych czy informatycznych, bo potem może być już za późno.

Dwoma największymi kapitałami każdej firmy są ludzie, którzy ją tworzą oraz relacje z jej klientami. Skoro klient jest najważniejszym „dobrem" dla każdej firmy, to tylko trzeba zakasać rękawy i w pełni zrozumieć jego potrzeby, by dostarczyć mu naprawdę tego, czego potrzebuje. Oczywiście róbmy to w ramach naszych możliwości, bo nie trudno o „overselling", czyli naobiecywanie klientowi więcej, niż jesteśmy w stanie zrobić, zwłaszcza za określoną cenę – a takie rozwiązanie szybko odbija się na relacjach.

Dziś klienci oczekują obsługi w całym łańcuchu dostaw. Nikt nie przychodzi już tylko po magazynowanie albo obsługę poszczególnego transportu. Taki jest dzisiejszy standard. Według mnie w przyszłości klienci albo zaczną wracać z logistyką do własnych struktur, albo – czego spodziewam się bardziej – pójdą w stronę 4PL. Skupią się na sprzedaży, marketingu i budowaniu relacji ze swoimi klientami, a operatorowi logistycznemu powierzą wszystkie sprawy związane ze scalaniem, optymalizowaniem i zarządzaniem całym łańcuchem dostaw. To operator będzie zarządzał zapasami czy nawet prowadził rozmowy z dostawcami.



Dlatego warto usiąść razem z operatorem, by wspólnie budować swoją koncepcję logistyczną. Warto wymienić się z nim doświadczeniami i skorzystać z jego doświadczeń, porozmawiać wspólnie choćby o planowaniu sprzedaży, żeby później obsłużyć ją w odpowiedni sposób. Czasem warto przekazać swoją wiedzę także komuś innemu, by cały łańcuch logistyczny działał sprawniej i efektywniej. Czasem wymaga to pewnego przełamania mentalnego i przede wszystkim działania w sposób etyczny. Ten kierunek rozwoju uważam za przyszłość i wielką szansę dla operatorów logistycznych, choć obecnie wciąż jeszcze niewiele firm potrafi działać na tym poziomie.

Dziękuję za rozmowę

Rozmawiał Mirosław Ganiec

„Niewygodna” logistyka
Logistyka materiałów budowlanych w sieciach sklepów

Na mapie Polski pojawiają się kolejne markety typu DIY. Sklepy „Do It Yourself”, nazywane też niekiedy „dom i ogród” cieszą się dużą popularnością – zarówno wśród domowych majsterkowiczów, jak i poszukujących materiałów budowlanych w atrakcyjnych cenach. Specyfika marketów budowlanych nie pozostaje bez wpływu na logistykę zaopatrzenia sieci handlowych i dystrybucji produktów pomiędzy konkretnymi lokalizacjami.

Markety budowlane nie od dziś próbują pogodzić cechy charakterystyczne dla obiektów wielkopowierzchniowych – konkurencyjne ceny i szeroką ofertę. Z jednej strony mają dostarczać możliwie szeroką paletę produktów, z drugiej – stanowić także cenową alternatywę dla innych kanałów dystrybucji materiałów budowlanych. Nie bez znaczenia jest zatem cięcie kosztów przy tworzeniu takiej sieci sprzedaży – dzięki modelowi opartemu na częściowej (w miarę możliwości jak największej) samoobsłudze spadają koszty utrzymania pracowników i całego obiektu. Pełna samoobsługa w tego typu placówkach nigdy nie będzie możliwa – konieczne jest utrzymanie obsługi chociażby tam, gdzie towar jest dopasowywany do konkretnego zamówienia – docinany czy gięty. Aby zachować odpowiedni poziom bezpieczeństwa, cięciem zajmują się pracownicy. Personalizacja oferowanych produktów to ważna cecha marketów budowlanych – gdy zestawi się ze sobą poszczególne asortymenty w odpowiednich ilościach, klient ma możliwość zaspokajania potrzeb zgodnie z indywidualnymi preferencjami.


fot. Forklift group



Katarzyna Kowalska,
dyrektor logistyki, Leroy Merlin Polska

Dom i ogród... z wymagającym asortymentem

Typowy market typu „dom i ogród” sprzedaje między 10 a 60 tys. produktów (SKU) różnego zastosowania: materiały budowlane, stolarka wewnętrzna i zewnętrzna, artykuły elektryczne, metalowe, hydrauliczne, narzędzia, artykuły sanitarne i glazura, meble kuchenne i garderoby, oświetlenie, produkty dekoracyjne oraz do ogrodu. Niemal w każdej z tych grup produktów są elementy trudne „logistycznie”, czyli bardzo ciężkie, bardzo duże lub długie, ewentualnie wrażliwe lub wymagające specjalistycznych warunków transportu i przechowywania. Produkty należące do najcięższych to palety z glazurą, których waga może dochodzić do 1,5 tony, mimo że pojedyncze płytki już takie ciężkie nie są. Jeśli jednak dołożyć do tego modny ostatnio duży format pojedynczych płytek (np. 60 cm x 60 cm) czy wręcz „obrazów ceramicznych” (np. 120 cm x 60 cm), które często są dostępne tylko na zamówienie, to mamy do czynienia z super delikatnym produktem, wymagającym indywidualnego opakowania i przemyślanej ścieżki logistycznej.

Jednak dużo więcej jest w markecie budowlanym produktów niegabarytowych, które jednocześnie bywają bardzo ciężkie. Do najtrudniejszych produktów należą płyty OSB, których wymiary mogą przekraczać 2,5 m z dłuższego boku, a jedna paleta może ważyć około 2 ton. Równie trudne są bramy ogrodzeniowe przesuwne, których długość dochodzi do 8 metrów czy listwy wykończeniowe lub blaty kuchenne o długości ponad 4 metrów. Inne produkty o dużych wymiarach to domki ogrodowe, sauny, nietypowe wanny z hydromasażem, traktorki ogrodowe, role wykładzin etc. W większości przypadków, jeśli są odpowiednio spaletyzowane, radzi sobie z nimi standardowy wózek widłowy o udźwigu do 2,5 tony. Jeśli nie da się ich umieścić na paletach, potrzebne są inne rozwiązania, jak np. stojaki na kółkach lub sztyce montowane na wózek zamiast wideł do unoszenia rolek wykładzin.

Ostatnia grupa to produkty wrażliwe np. na temperaturę; takie jak rośliny żywe, farby i lakiery, ciecze pod ciśnieniem etc, lub niebezpieczne wymagające pozwoleń na przewóz i przechowywanie (produkty chemiczne).

Rynek wciąż nienasycony

Wydawać by się mogło, że rynek ten został już podzielony – funkcjonuje na nim kilku dużych graczy, a wśród nich: Castorama, Praktiker, Leroy Merlin czy OBI. Czy zatem rynek marketów budowlanych osiągnął już

w Polsce swój ostateczny kształt? Największe sieci tego typu zbudowały sklepy w naszym kraju, z drugiej strony jednak wciąż jest miejsce na kolejne podmioty tego typu. Dowodem jest otwieranie kolejnych placówek już istniejących sieci sklepów czy wręcz – tworzenie się nowych grup placówek tego typu. Swoją koncepcję, wdrażaną w życie poprzez kolejne sklepy sieci Mrówka, mają w tym obszarze m.in. Polskie Składy Budowlane. W kwietniu otwarto market w Chrzanowie – o powierzchni 2,5 tys. m², a także market w Kolbuszowej na Podkarpaciu – o powierzchni ok. 800 m². To odpowiednio sto czwarty i sto piąty punkt sieci Mrówek. PSB kontynuuje rozwój sieci marketów budowlanych przeznaczonych dla miejscowości powiatowych – to właśnie w tych lokalizacjach upatrując szansę na rozwój i ugruntowanie pozycji dla swojej sieci. Mniejsze ośrodki miejskie zyskują także zainteresowanie innych sieci – wraz ze wzrostem konkurencji w największych ośrodkach kolejne punkty sieci otwierane są w mniejszych miejscowościach – nie tylko miastach wojewódzkich, ale coraz częściej także powiatowych. Mniejsze punkty z konieczności oferują skromniejszy asortyment – wyzwaniem staje się zatem nie tylko odpowiednie zaopatrzenie takiej placówki ale i utrzymywanie odpowiedniego poziomu zapasów.

Klient wymaga

Czego poszukują klienci marketów budowlanych? Nie tylko szerokiej oferty i konkurencyjnych cen, ale także indywidualnego podejścia – co nie zawsze jest „w zgodzie" z optymalizacją z punktu widzenia logistyki. Tak jest chociażby ze wszystkimi asortymentami sprzedawanymi na wymiar – w metrach, metrach bieżących czy metrach kwadratowych. Optymalne z punktu widzenia sieci handlowej byłoby sprzedawanie takich asortymentów w postaci całych opakowań jednostkowych – co nie zawsze odpowiada klientowi, kupującemu „pod wymiar", zgodnie ze swoimi potrzebami. Pojawia się problem niepełnych opakowań i zagrożenie, że towar przechowywany poza opakowaniem jednostkowym ulegnie uszkodzeniu, zniszczeniu czy nie zostanie sprzedany. To wyzwanie dla zarządzających zapasami.

Wychodząc na przeciw potrzebom konsumenta, niektóre sieci sklepów wprowadziły m.in. możliwość zwrotu towaru. Naturalnie dotyczy to wyłącznie tych asortymentów, które mogą być dalej sprzedane – nie mogą to być zatem indywidualnie mieszane farby, produkty sprzedawane na metry (wykładziny, przewody etc) czy



otwarte lub uszkodzone. Z jednej strony jest idealne rozwiązanie dla klienta, który w każdej chwili może zwrócić nieużywany towar (i już na etapie zakupów ma ten komfort, że „w razie czego" będzie mógł konkretne produkty oddać otrzymując zwrot pieniędzy), z drugiej jednak oznacza to komplikację w zakresie obsługi zwrotów – znacznie zwiększając ich ilość i zmuszając sieć sklepów do większego zaangażowania w obsługę posprzedażową. Pojawia się jeszcze jeden problem – co w sytuacji, gdy w momencie zwrotu towaru nie stanowi on już pozycji asortymentowej w sklepie? Pojawia się problem z artykułami wycofanymi ze sprzedaży – sezonowo lub na stałe.

Zaostrzająca się konkurencja sprawia, że sklepy wprowadzają coraz to nowe elementy oferty. Wysoka liczba asortymentów w połączeniu z wieloma produktami różnych firm utrudnia bezpośrednie porównywanie oferty kilku sklepów. Patrząc z perspektywy klienta – poszukiwanie konkretnego produktu byłoby znacznie ułatwione, gdyby sklepy dysponowały pełną ofertą w internecie. Sieci handlowe coraz większy nacisk kładą na internet jako narzędzie komunikacji z klientem. Z jednej strony – jako miejsce informowania o promocjach, godzinach otwarcia placówek czy dodatkowych usługach, z drugiej: jako miejsce udzielania informacji o produktach. O ile jeszcze kilka lat temu strony internetowe większości sklepów dostarczały jedynie ogólnych informacji o oferowanych grupach produktowych, o tyle obecnie coraz częściej towarzyszy im e-katalog produktów, z (mniej lub bardziej dokładnym) opisem ich parametrów. Wprowadzenie szczegółowego katalogu produktów to spore wyzwanie – biorąc pod uwagę szeroką ofertę asortymentową i ewentualne różnice pomiędzy poszczególnymi sklepami w sieci. To jednak dopiero „czubek" góry lodowej – chcąc zapewnić wysoki poziom użyteczności strony internetowej należałoby uzupełnić te informacje o ceny produktów. Tu pojawia się problem ewentualnej różnicy cen pomiędzy sklepami i ich ciągłej zmienności. Idąc dalej – idealna byłaby sytuacja, w której konsument ma możliwość zweryfikowania nie tylko ceny i parametrów produktu, ale także jego dostępności w konkretnym punkcie handlowym. Takie rozwiązanie wymaga zintegrowania bazy danych – aby informacje bezpośrednio z systemu magazynowego były dostępne



dla każdego zainteresowanego z poziomu strony www. Pierwsze rozwiązania pozwalające sprawdzić dostępność wybranego produktu w konkretnej lokalizacji są już dostępne.

Miejsce na outsourcing

Czy przy takim, wyspecjalizowanym sposobie realizacji zamówień i wymaganiach klienta detalicznego jest miejsce na outsourcing? Umowa podpisana niedawno pomiędzy OBI Polska a Kuehne + Nagel do dowód na to, że tak. Dwuletni kontrakt pomiędzy firmami dotyczyć będzie magazynowania i dystrybucji – na potrzeby ponad 40 sklepów OBI na terenie całego kraju. Dotychczas Kuehne + Nagel odpowiadało za zarządzanie przesyłkami importowanymi drogą morską – teraz przejmie kolejne zadania – w tym także obsługę kontenerów importowanych z Europy i Azji oraz zadania spedycyjne związane z obsługą lokalnych dostawców. Integracja sieci dystrybucji da sieci handlowej nowe możliwości. – *Połączenie przepływu krajowych i międzynarodowych przesyłek daje nam możliwość przekazania informacji w zakresie całego procesu, co jest ważne w naszej działalności, która ma charakter sezonowy* – tłumaczy Adam Rosiński, członek zarządu OBI Polska. – *Jesteśmy bardzo dumni z obsługi tego biznesu, jako Kuehne + Nagel z globalną siecią połączeń jesteśmy odpowiedzialni za zarządzanie całym łańcuchem dostaw dla OBI począwszy od terminalu kontenerowego w Azji, poprzez intermodalny transport do zarządzania serwisem magazynowania w Polsce i dostawami do sklepów OBI w całej Polsce. Jest to doskonały przykład zarządzania łańcuchem dostawy „door-to-door"* – komentuje Tobias Jerschke, prezes Kuehne + Nagel w Polsce. Na potrzeby OBI wykorzystany zostanie hub w Piotrkowie Trybunalskim. Do komunikacji wykorzystywana będzie platforma OBI – operator logistyczny opracował ponadto aplikację rezerwacji, która pozwoli wszystkim sklepom przeglądać poziom zapasów w magazynie centralnym. Operator logistyczny weźmie na siebie także wybrane czynności magazynowe – etykietowanie czy część przeładunków.

Producenci patrzą z optymizmem

Rynek budowlany to nie tylko markety budowlane przeznaczone dla klientów indywidualnych. To także szeroka oferta kierowana do odbiorców instytucjonalnych, dostarczana na rynek przez producentów materiałów budowlanych. To także liczne projekty infrastrukturalne – napędzające w ostatnich latach popyt na materiały budowlane (chociażby kruszywa) i usługi transportowe (zarówno w transporcie drogowym jak i kolejowym). Z danych firmy badawczej PMR wynika, że wartość rynku budowlanego wyniosła w ub. roku 188 mld zł – o 13% więcej niż rok wcześniej. Spory w tym udział tzw. budownictwa inżynieryjnego – które napędzają wciąż duże projekty infrastrukturalne. W najbliższych latach (2013-2014) dynamika inwestycji spadnie, co przełoży się na kondycję całej branży. – *Po kilkunastoprocentowym wzroście w 2011 r., początek roku 2012 przyniósł kontynuację wysokich wzrostów produkcji budowlanej w Polsce. Wprawdzie w kolejnych miesiącach roku spodziewane jest pewne spowolnienie dynamiki rynku, jednak w całym 2012 r. oczekujemy jednocyfrowego wzrostu rynku budowlanego* – tłumaczy Bartłomiej Sosna, główny analityk rynku budowlanego w PMR.

Kondycję rynku budownictwa chłodno oceniają działający na nim producenci. Producenci systemów ociepleń uczestniczący w badaniu przeprowadzonym przez TNS Pentor Poznań (pod merytorycznym patronatem Stowarzyszenia na Rzecz Systemów Ociepleń) oceniają, że w obecnym i przyszłorocznym sezonie ciężko będzie liczyć na wzrosty w tym obszarze. Ponad połowa ankietowanych producentów nie widzi zmian względem sytuacji sprzed roku, Co czwarty ankietowany uważa, że sytuacja na rynku pogorszyła się. Poprawę sytuacji deklaruje tylko 15 procent firm. Prawie połowa respondentów nie spodziewa się korzystnych zmian w ciągu najbliższych dwóch lat. Wskaźniki koniunktury są lepsze niż przy poprzedniej edycji badania, co pozwala spojrzeć na rynek z lekkim (choć niewielkim) optymizmem. –

Sytuacja na rynku budowlanym pod względem podstawowych wskaźników w budownictwie mieszkaniowym w 2011 r. nieznacznie się zmieniła w porównaniu do roku poprzedzającego. Według danych GUS w 2011 r. oddano do użytkowania o 3 proc. mniej mieszkań niż rok wcześniej (i aż o 18 proc. mniej w porównaniu z rokiem 2009). Jednakże w stosunku do sytuacji sprzed roku, w 2011 roku nieznacznie wzrosła liczba pozwoleń na budowę mieszkań (o 5 proc.) oraz liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto (o 3 proc). Jednak przeprowadzone wśród producentów systemów ociepleń badanie pokazuje pewne wyczekiwanie i stagnację nastrojów połączone z nadzieją na poprawę w perspektywie dwóch lat. Powściągliwość ocen dotyczy zarówno sytuacji obecnej, jak i najbliższego roku – komentuje Rafał Janowicz, prezes TNS Pentor Poznań.

Marcin Jurczak



fot. Crown

Ebrex operatorem logistycznym Forda w Polsce

Ebrex Polska podpisał kontrakt na zarządzanie ogólnokrajowymi działaniami w zakresie magazynowania i dystrybucji części zamiennych marki Ford. Głównym centrum dystrybucyjnym firmy Ford w Polsce jest magazyn w Teresinie zlokalizowany na terenie ProLogis Park Teresin, gdzie Ebrex Polska wynajęła 10 700 m^2 powierzchni magazynowej. W transakcji najmu pośredniczyła firma AXI IMMO.

Kontrakt pomiędzy Ebrex Polska a Ford Polska obejmuje całkowitą obsługę logistyczną, od zarządzania zasobami magazynowymi po realizację i kompleksową obsługę zamówień dealerów Forda w Polsce. Dodatkowo będzie m.in. odpowiadać za stałe uzupełnianie stanów magazynowych ok. 16 tys. części zamiennych i zamówienia z centralnego magazynu Forda w Kolonii.

Od 2006 r. Ebrex współpracuje z koncernem Ford w zakresie transportu międzynarodowego, magazynowania oraz dystrybucji. Na początku współpracy, w najtrudniejszym pierwszym okresie dostaw na rynek rosyjski, firmie w krótkim czasie udało się ograniczyć koszty i czas dostaw części zamiennych do centralnego magazynu w Tomilino pod Moskwą. Nowa umowa jest poszerzeniem zakresu usług świadczonych przez Ebrex, który obecnie zapewnia również usługi dystrybucji części Forda do ok. 65% rosyjskich dealerów. – *Umowa na kompleksową obsługę logistyczną dla firmy Ford jest dla nas ważnym wyróżnieniem i jednocześnie motywacją do dalszej pracy. Nasz przypadek pokazuje, że w dużych przetargach dla międzynarodowych przedsiębiorstw, szasnę mają również mniejsi operatorzy. Trudna, dynamicznie zmieniająca się sytuacja rynkowa wymaga elastycznego podejścia do potrzeb klienta przy zachowaniu najwyższych standardów. Sukcesywnie budujemy naszą pozycję rynkową stawiając na wyszkoloną kadrę i indywidualne podejście do klienta, dzięki czemu wygrywamy kolejne kontrakty* – powiedział Arvid Meijer, dyrektor generalny Ebrex Polska. – *Na decyzję o powierzeniu Ebrex Polska usług logistycznych wpłynęła wygrana w przetargu i możliwość redukcji kosztów. Poza tym Ebrex*



w ramach dotychczasowej współpracy zapewniał nam doskonałą obsługę, szybko i elastycznie dostosowywał się do zmieniającej się sytuacji i dostarczał skuteczne rozwiązania. Nie bez znaczenia było również zaangażowanie kierownictwa firmy na każdym etapie dotychczasowej współpracy – dodaje Alfred Eckl, menedżer łańcucha dostaw i logistyki części Ford w Szwecji, Włoszech, Polsce i Rosji.

Zamiana i powierzenie obowiązków nowemu operatorowi logistycznemu były ważnymi decyzjami dla firmy. – *Sytuacja ta pokazuje, że istnieje możliwość zmiany operatora bez wpływu na jakość oferowanych naszym klientom usług. Równocześnie możemy zachować niezależność w wyborze dostawcy. W Europie współpracujemy z kilkudziesięcioma firmami transportowymi, ale tylko kilkoma operatorami logistycznymi, którzy są częścią rodziny Operatorów Logistycznych Forda. Przemysł motoryzacyjny, w czasach spowolnienia gospodarczego, musi spełniać oczekiwania każdego klienta poprzez jakość oferowanych rozwiązań technicznych, jak i jakość usług. Jesteśmy przekonani, że nasz nowy partner przyczyni się do wspólnego sukcesu w myśl strategii „ONE Ford" i „Go Further"* – dodał Alfred Eckl.

RC

Innowacje FM Logistic

FM Logistic Polska stawia na konsekwentny rozwój, poprzez realizację strategii opartej na wdrażaniu innowacji. W tej chwili operator zainwestował w półautomatyczną linię do pickingu sztukowego, która przeznaczona będzie do obsługi klientów z sektora farmaceutycznego. Pierwszą firmą, która skorzysta z dobrodziejstw nowego systemu, będzie międzynarodowa firma farmaceutyczna Sanofi.

Tworząc konkurencyjną ofertę dla sektora farmaceutycznego FM Logistic zainwestowała w infrastrukturę i odpowiednie rozwiązania dla tego wymagającego sektora. Ostatnio operator uruchomił półautomatyczną linię do pickingu sztukowego, która pozwala zarządzać pickingiem sztukowym dla 700-1000 referencji. Z pomocą tej funkcjonalności możliwa jest nawet trzykrotna rozbudowa systemu oraz uzyskanie produktywności na poziomie 15 tys. linii zamówień dziennie. Zgodnie z wymaganiami polskiego Prawa Farmaceutycznego proces pickingu zapewnia stuprocentowe śledzenie numeru serii, a cała operacja przebiega z wykorzystaniem technologii RF (Radio Frequency).
Głównym założeniem systemu jest takie planowanie przesyłek, że już na początku całego procesu, system automatycznie kalkuluje optymalną liczbę kartonów na poziomie zamówienia dla danego klienta. Nowością, jaką FM Logistic wprowadza, jest drukowanie etykiet transportowych tuż po zdefiniowaniu liczby kartonów przez system i jej wydruku już na samym początku procesu pickingowego. Cały system połączony jest z dwuetapowym procesem kontroli. Pierwszy etap



kontroli to skanowanie każdego produktu, kolejny - to kontrola wagowa przygotowanej przesyłki. – *Rozwiązanie wdrożone przez FM Logistic Polska jest kolejnym krokiem rozwoju usług dla sektora farmaceutycznego w Polsce, a w szczególności rozwoju usługi dystrybucji bezpośredniej dla istniejących klientów sektora farmaceutycznego. To nasz priorytet w nadchodzącym roku* – mówi Piotr Sukiennik, dyrektor generalny FM Logistic w Polsce.



Z Trójmiasta na Śląsk: drogą czy pociągiem?

Śląskie firmy eksportowe oraz importerzy, dla których rynkiem zbytu jest południowa część Polski, mają do wyboru dwa sposoby realizacji transportu na trasie Trójmiasto-Śląsk: przewóz drogowy lub kolejowy. Każdy z nich ma swoje unikalne zalety, dzięki którym sprawdza się w innego typu zleceniach. Przyjrzyjmy się zestawieniu obu frachtów.



Iwetta Drewko-Bieńkowska,



Andrzej Kozłowski

W tabeli przedstawiamy bezpośrednie porównanie kilku najważniejszych cech, związanych z transportem towaru, takich jak koszt, czas dostawy, możliwości transportowe czy zakres obowiązków, jakich musi dokonać klient, by zrealizować dany transport.

Jak wynika z zestawienia, transport kolejowy najbardziej opłacalny jest w przypadku firm, które potrzebują przewieźć ciężkie ładunki bądź jednorazowo większą liczbę kontenerów. Wprawdzie cały przewóz, ze względu na przeładunek na terminalu kontenerowym, potrwa od 20 do 48 godzin, jednak dzięki braku limitów wagowych (nawet do 27 ton ładunku w jednym kontenerze) oraz stałości cen, całkowite koszty są zdecydowanie niższe w porównaniu z przewozem drogowym.

Porównanie sposobów transportu na trasie Trasa Śląsk-Trójmiasto

	Transport drogowy	Transport kolejowy
Charakter przewozu	Transport bezpośrednio pod drzwi klienta.	Transport pod drzwi klienta, z przeładunkiem kolej-samochód na terminalu kontenerowym.
Czas transportu z dostawą pod drzwi klienta	Do 24 h	20-48 h
Możliwości transportowe	Jeden kontener 40' o masie ładunku do 22 ton brutto, lub jeden kontener 20' o masie ładunku do 17,5 tony brutto.	40 kontenerów 40' lub 80 kontenerów 20'. W obu wariantach nawet do 27 ton brutto ładunku w jednym kontenerze.
Koszty	Niestabilne, wahają się w zależności od cen paliw.	Gwarantowane ceny na rok i niezależne od rynku paliw.
Opłacalność przewozu	Najwyższa opłacalność przy pojedynczych i lekkich przewozach.	Najwyższa opłacalność przy: - przewozie ciężkich kontenerów, - jednorazowym przewozie minimum 4 kontenerów.
Praca po stronie klienta	Identyczny zakres obowiązków podczas realizacji obu form przewozu: - przekazanie zlecenia do realizacji, - wskazanie miejsca odbioru ładunku, miejsca i godziny dostawy ładunku oraz określenie jego rodzaju i wagi.	

Drogą szybciej

Inaczej sytuacja wygląda w przypadku małej liczby kontenerów oraz ładunków lekkich. Klienci dysponujący takim towarem najczęściej wybierają transport drogowy, zwykle z uwagi na fakt, że jest szybszy. Dostawę odbiorca otrzymuje wprost pod drzwi bezpośrednio z portu, standardowo w ciągu 24 h. Jednak w przypadku ładunków ciężkich transport samochodowy ma jedną zasadniczą wadę – obowiązują go restrykcyjne limity wagowe kontenerów. Jak podała w listopadzie 2011 roku Polska Izba Spedycji i Logistyki, rekordowa kara w Polsce, którą nałożono na firmę przewożącą zbyt ciężki ładunek autami wyniosła aż 85 tys. zł. Średnia wysokość kar odnotowywana w Gdyni również nie jest niska, bo wynosi ok. 17 tys. zł.

Stabilne ceny

Ważną różnicą pomiędzy frachtem drogowym a kolejowym jest stabilność



kosztu transportu. W przypadku kolei można powiedzieć, że wysokość stawek jest w zasadzie niezmienna w skali roku. Taka przewidywalność kosztów jest niezwykle istotna w przypadku regularnych zleceń (nawet jeśli nie są one częste) lub długoterminowych kontraktów. Inaczej dzieje się w przewozach samochodowych. Tutaj na stawki frachtowe mają wpływ wahania cen paliw. Wraz ze wzrostem cen na stacjach benzynowych, niemal natychmiast rośnie koszt transportu drogowego. Ważnym czynnikiem jest też ograniczenie dostępności aut związane z sezonowością na rynku.

Innym znaczącym elementem, który wpływa na możliwości i jakość usług transportowych, jest infrastruktura. Niestety, zarówno stan polskich dróg jak i torów nadal nie jest satysfakcjonujący. Chcąc dokonać porównania, trzeba przyznać, iż kolej wypada lepiej pod względem bezpieczeństwa i przewidywalności. Nie dotyczą jej „korki", remonty na drogach, przestoje, a ruch odbywa się płynnie. Z drugiej strony z roku na rok stan infrastruktury drogowej poprawia się w szybkim tempie, jednak rozwój ten jest wciąż dalece niewystarczający dla potrzeb sektora transportu.

Wady i zalety poszczególnych rodzajów transportu

	Transport drogowy	Transport kolejowy
Zalety przewozów	1. Przewóz towaru w 24 h pod drzwi klienta. 2. Brak konieczności przeładunku towaru. 3. Przewóz realizowany codziennie.	1. Terminowość i przewidywalność pociągu kursującego wg stałego rozkładu jazdy. 2. Możliwość realizacji przewozu kontenerów cięższych bez dodatkowych opłat. 3. Stabilna cena w skali roku. 4. Ochrona środowiska naturalnego.
Wady przewozów	1. Limity wagowe kontenerów – wysokie kary finansowe za przewóz ładunków przeważonych. 2. Wzrost stawki frachtowej przy przewozach ponad dopuszczalną wagę (od 5% od każdej tony powyżej masy dopuszczalnej). 3. Niski współczynnik przewidywalności sytuacji na drodze. 4. Niestabilne koszty paliw.	1. Przewóz od 20 do 48 h. 2. Konieczność przeładunku kontenerów na terminalu kontenerowym. 3. Przewóz realizowany kilka razy w tygodniu.

Do wyboru

Jaki więc fracht wybrać w przypadku przewozów Śląsk-Trójmiasto? Spójrzmy jeszcze raz na zalety i wady obu rodzajów przewozów.

Podsumowując, największą zaletą transportu drogowego jest czas – przewóz może być realizowany codziennie, a towar w ciągu 24 godzin dostarczony pod drzwi klienta. W przypadku kolei niezaprzeczalnym atutem jest ładowność – w jednym kontenerze można przewieźć ładunek o masie brutto nawet do 27 ton. Sprzyja to nie tylko niższym kosztom, ale również środowisku naturalnemu. ROHLIG SUUS Logistics jako jeden z niewielu operatorów na rynku polskim oferuje bezpośrednie połączenie kolejowe pomiędzy portami morskimi w Gdańsku i Gdyni a Śląskiem. Z naszych obserwacji wynika, że cieszy się ono coraz większym zaufaniem wśród klientów i stanowi idealne uzupełnienie dla transportu morskiego.

Iwetta Drewko-Bieńkowska,
Andrzej Kozłowski,
ROHLIG SUUS Logistics

GÖDECKE LOGISTIK

Firma Gödecke Logistik od wielu lat świadczy pełen serwis dla naszych stałych klientów.
Naszą specjalizacją jest Skandynawia.

Zakres naszych usług:
- Transport drogowy
- Transport morski
- Full service drobnicowy
- Dystrybucja
- Magazynowanie 24h – 7 dni w tygodniu
- Service promowy



Dzięki atrakcyjnej lokalizacji (PL-Świnoujscie, D-Lübeck, S – Malmö) stwarzamy doskonałe połączenie między Europą a Skandynawią i zapewniamy idealne dopasowanie do potrzeb klienta poprzez pełną logistykę.

Zapraszamy do współpracy!

Kontakt:
szynal@goedecke-logistik.pl
borowik@goedecke-logistik.pl

SKANDYNAWIA W NASZYM ZASIĘGU

Nowy hub, nowa jakość

Z Peterem Plewą, dyrektorem wykonawczym Polzug Intermodal GmbH rozmawia Franciszek Nietz



Polzug Intermodal GmbH jest jednym z ważniejszych europejskich operatorów intermodalnych. Jak wypadł dla niego rok 2011? Czy firmie udało się odrobić straty, jakie w kryzysowych latach 2008-2009 odnotował cały europejski sektor przewozów intermodalnych?

Peter Plewa: Proszę o zrozumienie, ale nie przekazujemy prasie wyników finansowych. W czasie kryzysu jak i po jego zakończeniu udało nam się wprowadzić wiele zmian organizacyjnych w procesach wewnętrznych naszego przedsiębiorstwa po to, by dostosować się do sytuacji na rynku. Na działalność naszej spółki nie miały wpływu ubiegłoroczne strajki maszynistów należących do związków zawodowych GDL. Będąc liderem w transportach intermodalnych w przewozach z Hamburga, Bremerhaven do Polski musimy cały czas nadążać za wyzwaniami rynku. Nasz nowy system produkcyjny pociągów shuttle jeżdżących z/do Hamburga i Bremerhaven na terminalu hub w Poznaniu, który wprowadziliśmy we wrześniu 2011 r., jest tego dowodem.

We wrześniu 2011 r. w Gądkach pod Poznaniem otwarty został nowoczesny hub Polzugu, który rocznie przyjmować ma 1700 pociągów kontenerowych. Czy można dzisiaj, z perspektywy kilku miesięcy jego funkcjonowania, stwierdzić, że hub ten wprowadził nową jakość w transporcie intermodalnym z Niemiec do Polski? Na czym ta jakość polega?



Z pewnością tak! Otwarty jesienią hub w Gądkach pod Poznaniem jest kamieniem milowym w rozwoju transportów intermodalnych w Polsce. Nowy system produkcyjny tego huba umożliwia nam dojechanie, jednym zestawem wagonów w ciągu 12 godzin, z Hamburga do Polski lub w przeciwnym kierunku m.in. dzięki zastosowaniu wielofunkcyjnych lokomotyw Deutsche Bahn, które przez Frankfurt nad Odrą jadą prosto do hubu w Poznaniu.
Nie tylko szybkość przewozów, ale także ich niezawodność i większa możliwość planowania są z pewnością wielką zaletą tego systemu dla naszych klientów. Przewozy do pozostałych terminali w Wrocławiu, w Dąbrowie Górniczej oraz w Pruszkowie, a także do naszego partnerskiego terminalu w Łodzi odbywają się również w ciągu jednego dnia. Tak więc, dzięki nowemu systemowi kontenery jadą równie szybko jak samochód ciężarowy, szczególnie w rejon Poznania. Cenowo jesteśmy również konkurencyjni w stosunku do transportu kołowego.

W pierwszym okresie działalności tego hubu pojawiły się, po stronie dostawców usług kolejowych, spiętrzenia w produkcji i opóźnienia w przewozach kontenerowych z hubu w Gądkach do innych terminali w Polsce.

Problemy stwarzała też procedura odprawy celnej tranzytowej w Poznaniu dla kontenerów jeszcze nieoclonych. Czy kwestię te zostały już rozwiązane?

Wprowadzanie każdego nowego systemu niesie ze sobą problemy. I my takie mieliśmy. Od początku roku jednak nie ma żadnych znaczących opóźnień w dostawach bądź w przeładunkach kontenerów. Nasi klienci są z naszych usług zadowoleni.

Prezes Polzug Intermodal GmbH, Walter Schulze-Freyberg podkreśla, że Polska jest jednym z najbardziej interesujących krajów w Europie pod względem potencjału rynku przewozów intermodalnych. Zwraca jednak uwagę, że kierowana przez niego firma „cały czas musi walczyć z różnego rodzaju barierami". Pańskim zdaniem, jakie są obecnie najbardziej dokuczliwe bariery działania na naszym rynku? Czy jedną z nich pozostają, wysokie wciąż i wpływające znacznie na koszty działania operatora, stawki dostępu do infrastruktury kolejowej?

38-milionowa Polska jest jednym z najważniejszych rynków w Europie. Nawet w czasie ostatniego kryzysu była jedynym krajem, który odnotował pozytywny wzrost PKB. Niestety infrastruktura kolejowa w Polsce pozostawia jeszcze wiele do życzenia, a sieć kolejowa oraz wiele polskich dróg wymaga modernizacji. Dotychczasowe inwestycje są nadal niewystarczające, by sprostać wzrastającym potrzebom klientów i rosnącej liczbie przewozów.

Koszty dostępu do infrastruktury należą do najwyższych w Europie, a system autostrad jest zbyt słabo rozwinięty. Myślę, że w przyszłości nie tylko w Polsce, ale i w Europie bardzo ważne będzie przeniesienie jak największej ilości transportów z drogi na kolej, aby odciążyć zakorkowane drogi i tym samym przyczynić się do lepszej ochrony środowiska naturalnego.

Czy Pana zdaniem sieć terminali własnych Polzugu, uzupełnionych hubem w Gądkach i terminali z którymi współpracujecie jest wystarczająca? Jakie są plany inwestycyjne związane z rozbudową istniejących obiektów i ewentualną budową nowych?

Polzug posiada jedną z najlepszych sieci terminali w Polsce, które skupione są wokół najważniejszych regionów gospodarczych Polski. Dzięki temu proponujemy klientom nie tylko wysokiej jakości rozwiązania transportowe z portu do drzwi/ z drzwi do portu w dodatku po atrakcyjnych cenach. Ale zastój oznaczałby krok wstecz. Dlatego też HHLA Intermodal Polska planuje dalsze inwestycje w nowy terminal kontenerowy pod Warszawą. Tylko w ten sposób będziemy mogli wzmocnić naszą pozycję na rynku.

Jak ocenia Pan, w perspektywie najbliższych kilku lat, rolę i znaczenie naszego rynku w ogólnej strategii Polzugu? Czy niedawne przejście Pana ze stanowiska prezesa HHLA Intermodal GmbH na stanowisko dyrektora wykonawczego w Polzug Intermodal można traktować jako sygnał świadczący o zwiększeniu zainteresowania rynkiem polskim?

Jak już wspomniałem, mając na uwadze ogromne perspektywy rozwoju transportów intermodalnych w Polsce, nasze strategiczne zainteresowanie tym rynkiem pozostaje niezmienne. Moja pozycja jest jednoznaczna: „Stajemy w szranki z naszą konkurencją i zamierzamy nasze udziały w rynku jeszcze powiększyć". Nasz nowy system produkcyjny z pociągami typu shuttle, krótkie czasy tranzytu, jedna z najlepszych sieci terminali przeładunkowych w Polsce, usługi wysokiej jakości po atrakcyjnych stawkach, a przede wszystkim ponad 20-letnie doświadczenie na polskim rynku, to nasze wielkie atuty. Co nas wyróżnia na tle konkurencji to także fakt, że mimo fizycznej odległości naszego biura w dalekim Hamburgu, każdy z naszych polskich klientów może u nas załatwić wszystko w swoim ojczystym języku. Dlatego, że oprócz kolegów z Niemiec, mamy pracowników mówiących po polsku. Mogą oni sprawnie wytłumaczyć wszelkie zawiłości i szybko sprawdzić wszelkie niejasności w procesach przebiegających w porcie w Hamburgu. To bardzo cenią sobie nasi klienci. Oczywiście do dyspozycji jest również nasza polska spółka-córka z siedzibą w Warszawie.

Polzug Intermodal jest dziś wiodącym operatorem transportu kombinowanego, łączącym porty morskie w Hamburgu, Bremerhaven i Rotterdamem z polskimi ośrodkami gospodarczymi. Czy w planach firmy przewidziane jest zainteresowanie się nowymi połączeniami kolejowymi z polskimi portami nad Bałtykiem?

Od początku roku 2011 statki Maerska z 14 tys. TEU na pokładzie pływają do portu w Gdańsku. Dlatego i my musimy dostosować się do nowej sytuacji na rynku i odpowiednio dopasować nasz system produkcyjny. Wkrótce planujemy uruchomienie nowego połączenia pomiędzy terminalem w Dąbrowie Górniczej a portem w Gdyni. Dalsze koncepcje są w fazie planowania i będą w tym roku wprowadzone w życie. Chcemy i będziemy naszym klientom oferować najlepsze usługi w zakresie transportów intermodalnych nie tylko dzisiaj, ale także w przyszłości.



Dziękujemy za rozmowę

Rozmawiał Franciszek Nietz

Nie tylko transport

Z Andrzejem Niezgodą, Prezesem Zarządu spółki Via Cargo SA rozmawia Franciszek Nietz.



Firma, którą Pan zarządza, powstała w 2004 r. niemal całkowicie od zera…

Dosłownie. Pamiętam jak rozpoczynałem pracę z jednym krzesłem, biurkiem i laptopem przywiezionym z Niemiec. Spółka nazywała się wówczas Via Cargo Logistics Polska sp. z o.o., a podstawą jej działalności była spedycja kolejowa w Polsce, realizowana wyłącznie na potrzeby klientów z rynku niemieckiego.

Stopniowo jednak rozszerzaliście zakres i zasięg terytorialny działalności. W marcu 2010 r. firma przekształcona została w spółkę akcyjną Via Cargo S.A…

Zanim jednak do tego doszło, krok po kroku pozyskiwaliśmy kolejnych klientów, masę przewozową, a przede wszystkim doświadczenie. Rozszerzaliśmy swoją ofertę rynkową w kolejnych latach o nowe usługi, takie jak serwisowanie i wynajem wagonów kolejowych oraz dystrybucję części zamiennych do taboru kolejowego. Dynamiczny rozwój tego segmentu naszej działalności skłonił nas do utworzenia w 2008 r. odrębnej spółki Via Cargo Technika. Rok później powołana została z myślą o usprawnieniu obsługi klientów z Europy Zachodniej, Via Cargo Logistics GmbH z siedzibą w Niemczech, w Essen.

Oferta waszej spółki, działającej nieco w cieniu potentatów na polskim rynku kolejowym, wydaje się być zróżnicowana. Co jednak stanowi podstawę działalności Via Cargo S.A.?

Najważniejszą częścią naszego biznesu, stanowiącą trzon naszych przychodów i stale rozwijaną jest organizacja przewozów całopociągowych na osi Wschód - Zachód, ze szczególnym uwzględnieniem Polski, Niemiec i krajów Beneluksu. Tą pracę realizujemy przy pomocy i współudziale przewoźników prywatnych oraz przy zaangażowaniu własnych licencjonowanych spółek przewozowych. Spedycyjnie organizujemy przewozy wagonów pojedynczych i grup wagonowych na obszarze całej Europy. Organizujemy przewozy kolejowe do i z krajów WNP. Dysponujemy tam siecią kontaktów i korzystamy z pomocy i doświadczenia firm partnerskich. Poza tym, na zlecenie klientów, zajmujemy się przeładunkami, składowaniem towarów, konfekcjonowaniem i odprawami celnymi.

Jakie ładunki przewozicie obecnie w ramach ruchu całopociągowego?

Są to przede wszystkim towary masowe, paliwa stałe, płynne i produkty gotowe. Przewozimy też nowe samochody, stal i złom, jak również wagony nowo budowane, do naprawy oraz rewizyjne. Staramy się sprostać potrzebom klientów i rynku i dlatego nie odmawiamy transportu żadnych towarów.

A jak wygląda sytuacja finansowa spółki obecnie?

Rozwijamy się równomiernie i dynamicznie, z roku na rok zwiększając przychody. W roku 2011 sama tylko Via Cargo S.A. zrealizowała obrót w wysokości ponad 61 mln zł. (33% wzrostu w porównaniu z rokiem 2010). Dynamika wzrostu przychodów każdej z pozostałych czterech spółek w grupie była jeszcze wyższa. Ubiegły rok zamknęliśmy skumulowanym obrotem 120 mln zł w ramach całej Grupy, natomiast sprzedaż na zewnątrz wyniosła około 90 mln zł. Zarobione pieniądze firma inwestuje w dalszy rozwój.

Może przybliżymy Czytelnikom jakie spółki wchodzą w skład Grupy Via Cargo i czym się one zajmują…

Oczywiście. Są to wspomniane już wcześniej Via Cargo SA, Via Cargo Technika, Via Cargo Logistics GmbH oraz dwa przedsiębiorstwa przewozowe. Poprzez naszą firmę córkę z siedzibą we Frankfurcie nad Odrą – DeltaRail GmbH prowadzimy i rozbudowujemy nasz potencjał na granicy polsko-niemieckiej, oferując szeroką paletę usług dla wszystkich przewoźników realizujących transporty transgraniczne. Przewozimy pociągi i pojedyncze wagony, przeciągamy składy i lokomotywy pod trakcję elektryczną, realizujemy kontrole techniczne wagonów, dostarczamy rewidentów i maszynistów oraz prowadzimy dla nich szkolenia. Spółka DeltaRail działa na rynku kolejowym w Niemczech, natomiast na rynku polskim funkcjonuje Extrail Sp. z o.o.

W najbliższych latach planujemy stopniowo zwiększać udział przewoźników kolejowych, wchodzących w skład Grupy Via Cargo w naszej działalności, co nie oznacza jednak, że zamierzamy ograniczać współpracę z przewoźnikami zewnętrznymi, którzy wciąż pozostaną dla nas najważniejszymi partnerami biznesowymi.

Czy dysponujecie wystarczającą liczbą taboru?

Posiadamy kilkaset wagonów wynajętych pod przewozy Grupy, w tym między innymi węglarki, cysterny i platformy, którymi zarządzamy i które serwisujemy własnymi specjalizowanymi serwisami mobilnymi. W najbliższym czasie rozszerzamy nasz park wagonowy o kolejne wagony, tym razem już własne.



Jesteście też firmą spedycyjną…

Usługi spedycji kolejowej i samochodowej, jak również wynajem wagonów świadczy Via Cargo SA oraz Via Cargo Logistics GmbH w Niemczech. Równolegle do naszych działań na rynku kolejowym odnosimy sukcesy w transporcie drogowym. W firmie funkcjonuje dział spedycji samochodowej bazujący na stałych podwykonawcach i kontraktach. Dzięki temu, niezależnie od naszych przewozów kolejowych, oferujemy przewozy drogowe. Łączymy potencjał wynikający z możliwości użycia obu rodzajów transportu i realizujemy dla wielu naszych klientów rozwiązania wykorzystujące zarówno samochody, jak i wagony w ramach jednego zlecenia przewozowego.

A czy interesuje Was transport intermodalny?

Obecnie nie przewozimy kontenerów pociągami prywatnymi. Na bazie spedycyjnej przewozimy zaledwie kilkaset kontenerów rocznie. Pomimo tego, że rynek przewozów intermodalnych dynamicznie się rozwija, w chwili obecnej poświęcamy więcej uwagi innym projektom. Nie oznacza to jednak, że w przyszłości się to nie zmieni…

Na rynku kolejowych przewozów towarowych coraz więcej firm, zarówno tych mniejszych, jak i większych nastawia się na działalność międzynarodową…

Rzeczywiście. Od pewnego czasu jest to coraz bardziej dostrzegalny trend na rynku. Grupa Via Cargo od samego początku swojego istnienia bazuje właśnie na biznesie międzynarodowym. Stawiamy na nasze kontakty w Europie i ogrom możliwości, które daje łączenie wiedzy o rynku międzynarodowym, znajomości języków i kultury oraz zwyczajów partnerów biznesowych. I nie zamierzamy tego trendu zmieniać. Mamy wiele planów dalszej ekspansji w Europie, między innymi budowy stałych połączeń spedytorskich pomiędzy Polską a Zachodem i Południem. Bazą dla realizacji naszych wizji będą prywatne przedsiębiorstwa kolejowe, poparte potencjałem naszych własnych przewoźników z grupy Via Cargo.

Jesteście firmą stosunkowo młodą, zarządzaną przez młody, dynamiczny zespół. Zapewne życie nie tylko biznesem?

Rzeczywiście, nasza kadra to ludzie młodzi i operatywni. Łączy nas nie tylko biznes, ale długoletnia znajomość, podobne zainteresowania i sposób patrzenia na życie. Oprócz samego biznesu ważne są dla nas także inne działania. Via Cargo organizuje różne wydarzenia kulturalne, np. warsztaty malarskie, koncerty oraz sponsoruje młodych sportowców, umożliwiając im naukę i doskonalenie gry w tenisa. Nasi podopieczni osiągają już duże sukcesy na turniejach, co sprawia nam też wiele radości i jest powodem do dumy.

rozmawiał Franciszek Nietz

Kolej inwestuje

Liczne inwestycje kolejowe – nie tylko „na EURO" stały się faktem. Jesteśmy świadkami wielu zmian w transporcie kolejowym. Czy inwestycje przełożą się na wyższą efektywność transportu kolejowego? Na pewno, pozostaje jedynie zadać pytanie czy za nową infrastrukturą podąży rozwój całego sektora?

Czy kolej w Polsce ma jeszcze szansę odzyskać utracone zaufanie? Do tego, że warto inwestować w transport kolejowy, przekonują autorzy raportu „Szanse i bariery utrzymania i rozwoju infrastruktury kolejowej w Polsce" – przygotowanego przez PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. Transport kolejowy przez wielu uważany jest za przegranego transformacji gospodarczej. Do takiej opinii przyczyniają się: spadająca liczba połączeń kolejowych i coraz niższe prędkości handlowe, wynikające z konsekwentnie pogarszającego się stanu infrastruktury technicznej. Dochodzi ciągłe niedoinwestowanie, skutkujące coraz niższą wiarygodnością transportu kolejowego zarówno dla pasażerów jak i klientów zlecających przewozy towarów. Do tego dołożyć należy coraz wyższą konkurencję ze strony transportu drogowego, korzystającego z rozbudowującego się (powoli ale konsekwentnie) systemu dróg szybkiego ruchu. Czy zatem kolej już na starcie wielkich modernizacji nie jest przegranym tego wyścigu? – *Zależy nam na tym, aby drogi żelazne funkcjonowały w świadomości Polaków jako dobro publiczne, podobnie jak drogi asfaltowe – i podobnie jak one, cieszyły się zainteresowaniem społecznym. Dla sprawnej i spełniającej wymogi XXI wieku kolei niezbędnym jest, aby stan infrastruktury kolejowej był obiektem społecznej troski, i aby obywatelom towarzyszyło przekonanie, że jest to majątek państwa i społeczności lokalnych, który należy utrzymywać i rozwijać. Oprócz postulowanego zwiększenia udziału nakładów na inwestycje kolejowe w kolejnej perspektywie budżetowej Unii Europejskiej 2014-2020 stawiamy pod rozwagę władzom regionów przychylne spojrzenie na projekty kolejowe w ramach kolejnej edycji Regionalnych Programów Operacyjnych. Są one często jedyną szansą dla linii, które nie tworzą głównego szkieletu komunikacyjnego kraju, ale są ważne dla obsługi transportowej województw* – tłumaczy na łamach wspomnianej publikacji Zbigniew Szafrański, prezes zarządu PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.


fot. GunterHavlena

Czy warto postawić na kolej?

Trudno wyobrazić sobie lepszą sytuację. Cała Europa wspiera transport kolejowy, Polska dysponuje natomiast atrybutami, by uczynić z kolei rozwijany sektor gospodarki. Korzystne położenie – na szlakach transportowych zarówno wschód-zachód jak i północ-południe, w połączeniu ze sprzyjającymi rozwojowi kolei warunkami klimatycznymi i terenowymi – czego chcieć więcej? Jak się okazuje, dobre warunki do rozwoju transportu kolejowego to nie wszystko.

W ciągu najbliższych kilku lat zamknięcie grozi ponad jednej piątej torów kolejowych w kraju. To efekt wieloletnich zaniedbań, ale i niewystarczającej ilości środków finansowych w planowaniu bieżącym. Wg PLK zaległości remontach linii kolejowych na koniec 2008 r. sięgnęły astronomicznej kwoty 47,4 mld zł. Większa część tej kwoty obejmuje konieczne do wykonania remonty torów i obiektów inżynieryjnych, na pozostałą część składają się naklady na automatykę i telekomunikację czy energetykę. Dzięki inwestycjom, które są aktualnie prowadzone, do 2015 r., zmodernizowanych zostanie ok. 3,6 tys. km lnii kolejowych: w ramach projektów współfinansowanych przez programy UE, ale także inwestycje finansowane ze Skarbu Państwa i Funduszu Kolejowego. Wśród realizowanych inwestycji znaleźć można kilka dużych projektów, finansowanych z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na lata 2007-2013. Są wśród nich m.in.: przygotowanie budowy linii dużych prędkości, modernizacje prowadzone na linii E 30 (łącznie cztery projekty), modernizacja linii kolejowej E 20 (dla odcinków Sochaczew–Swarzędz czy Siedlce–Terespol) czy modernizacja linii kolejowej E 65 na odcinku Warszawa–Gdynia. Prowadzone są także zadania inwestycyjne na trasach z Warszawy do Łodzi czy Radomia.

Przede wszystkim korytarze

O perspektywach rynku kolejowego świadczyć może stale rosnące zainteresowanie firm takim rodzajem transportu. Dotyczy to zarówno typowych dla kolei przewozów masowych jak i ciągle rozwijających się przewozów intermodalnych. Zwłaszcza na tę drugą grupę ładunków należy zwrócić uwagę.

Transport intermodalny ma łączyć zalety różnych form transportu i maksymalizować wynikające z tego połączenia korzyści. Z jednej strony daje możliwość przewozu koleją na dalsze odległości, z drugiej – znacznie przybliża transport kolejowy „do drzwi" klienta dzięki wykorzystaniu na pierwszym lub ostatnim etapie transportu drogowego. Rozwiązanie idealne? Niestety, niepozbawione wad. Wydajny transport intermodalny to przede wszystkim konieczność zapewnienia odpowiednich standardów i infrastruktury. Inwestycja w terminale i standardy obsługi ładunków obarczona jest pewnym poziomem niepewności – trudno jednak oczekiwać wzrostu zainteresowania klientów tą formą transportu przed rozbudową infrastruktury punktowej... i koło się zamyka. Klienci korzystający z usług rynku kolejowego stopniowo przekonują się do transportu intermodalnego.

Inwestycje w infrastrukturę liniową dotyczą przede wszystkim głównych korytarzy transportowych. To dobra wiadomość dla realizujących przewozy tranzytowe lub pomiędzy głównymi ośrodkami miejskimi, zła – dla nadawców i odbiorców ładunków z tras nie mających znaczenia strategicznego. Wiele kilometrów tych ostatnich zagrożonych jest likwidacją. Z drugiej strony inwestujący w obiekty produkcyjne czy magazynowe coraz częściej pytają o dostęp do bocznicy kolejowej – traktując ją jako jeden z elementów podnoszenia dostępności komunikacyjnej dla swojej inwestycji.

Przewoźnicy inwestują

„Dowodem" perspektyw rynku kolejowego są m.in. inwestycje prowadzone przez operatorów logistycznych i przedsiębiorstwa transportowe. Dotyczy to zarówno samych zadań inwestycyjnych jak i potencjału rynku przekładającego się na wzrosty wolumenu ładunków czy wyższe zyski. Dobrymi wynikami „chwali się" m.in. spółka PKP CARGO. Po 11 miesiącach ub. roku odnotowała przychody netto ze sprzedaży na poziomie 4,62 mld zł, o ponad 10 pro-



cent więcej niż rok wczesniej. Spółka przewiozła w tym okresie ponad 120 mln ton towarów – o 9% wiecej niż rok wcześniej. Dobre wyniki to efekt m.in. budowy dróg – w ujęciu rok do roku o ponad połowę wzrosły przewozy kamienia, żwiru i wapnia.

– Cieszy nas, że rekordowy wynik finansowy, który osiągniemy w całym 2011 roku jest efektem głównie wzrostu przychodów, a nie jedynie ograniczenia kosztów działalności, choć w tym zakresie nadal mamy duże rezerwy i na pewno będziemy kontynuowali politykę optymalizacji posiadanych zasobów. Wzrost przewozów nie jest już dla PKP CARGO celem samym w sobie. Szczęśliwie odeszliśmy od kultywowanego jeszcze kilka lat temu „dogmatu masy". Zależy nam na tym, żeby przewozić jak najwięcej ładunków, ale ważniejsze jest, aby realizowane przewozy generowały satysfakcjonującą marżę – komentuje Wojciech Balczun, prezes PKP CARGO.

W ciągu 11 miesięcy ub. roku PKP CARGO zainwestowało łącznie ponad 438 mln zł – o jedną trzecią więcej niż rok wcześniej. Firma inwestuje przede wszystkim w zakupy i modernizacje taboru – zakupiono m.in. 380 nowych węglarek czy zmodernizowano 64 lokomotywy. Firmie udało sie pozyskać także nową lokomotywę Siemensa. Co ciekawe, maszyna została przekazana do odbioru już nastepnego dnia po podpisaniu umowy.



Obsługiwać będzie ona trasy międzynarodowe, przede wszystkim pomiędzy Polską a Czechami. Około jednej dziesiątej inwestycji to te, związane z nieruchomościami, wśród wydatków inwestycyjnych są także zadania związane z rozwijaniem rozwiązań IT.

Lokomotywy i wagony

Dobre wyniki potwierdzają dane LOTOS Kolej. Po trzech kwartałach 2011 roku firma miała 7,11% udziału w rynku kolejowym (wg wykonywanej pracy przewozowej), minimalnie (o kilka setnych procenta) przegrywając z drugim w tej statystyce CTL. – *Konsekwentnie realizujemy naszą strategię. W tym roku przewieziemy około 10,5 miliona ton produktów. Zakładamy, że w przyszłym roku będzie to ponad 11 milionów ton. Rośnie także nasze zaangażowanie w przewozy dla klientów zewnętrznych. Dziś stanowią one ponad 35 procent wszystkich wykonywanych przez nas przewozów, są to także przewozy intermodalne realizowane dla potrzeb PCC Intermodal* – wymienia Henryk Gruca, prezes LOTOS Kolej. Firma „chwali się" tym, że obok PKP CARGO jest jedynym operatorem, który posiada możliwość realizacji przewozów pojedynczych przesyłek wagonowych na głównych liniach kolejowych w kraju.

LOTOS konsekwentnie inwestuje w park taborowy. Po nowych lokomotywach przyszedł czas na cysterny – w połowie stycznia wydzierżawiono 15 nowych cystern od GATX Rail Poland. Cysterny mają pojemność po 86 m^3 – co czynić je będzie atrakcyjniejszymi od popularnych wagonów 60-metrowych. A dzięki niższej masie własnej możliwe będzie zwiększenie ilości przewożonych ładunków. – *Jeżeli wydzierżawione cysterny potwierdzą nasze oczekiwania, to nie wykluczamy kolejnych zamówień dla GATX Rail Poland. Pamiętajmy, że inwestycje w nowoczesny tabor służą przede wszystkim poprawie bezpieczeństwa w przewozach towarowych, na którym nam, jako przewoźnikowi najbardziej zależy* – mówi Mirosław Łosiński, dyrektor ds. operacyjnych LOTOS Kolej.

Siła w intermodalu

Na polskim rynku dostępnych jest coraz więcej rozwiązań szeroko rozumianego transportu intermodalnego. Dotyczy to zarówno przewozu kontenerów (w ub. roku byliśmy świadkami m.in. otwarcia terminalu PCC w Kutnie), jak i nieśmiałych, póki co, prób przekonywania klientów do przewozu nadwozi wymiennych. Wśród tych ostatnich pojawiło się m.in. połączenie pomiędzy Ostravą a Veroną, proponowane przez Grupę DB Schenker. Składy pociągu kursują pomiędzy dwoma wspomnianymi miastami. Przy granicy z Polską ładunki kierowane do naszego kraju odbiera polski oddział firmy, spółka włoska odpowiada natomiast za transport z terminalu w Veronie do klienta końcowego. Na razie w ofercie znajdują się trzy pary pociągów, z 12 z 28 wagonów każdego pociągu zarezerwował na własne potrzeby DB Schenker. Przewóz pomiędzy Polską a północną częścią Włoch trwa łącznie z dojazdami od 2 do 3 dni.

Regularne połączenia intermodalne stanowią szkielet całego systemu transportu intermodalnego. Niezależnie od ilości ładunków dają bowiem możliwość potencjalnym klientom korzystania z usług tej formy transportu. W listopadzie 2011 r. zainaugurowano połączenie pomiędzy Polską a Wielką Brytania.



Pociąg kursuje raz w tygodniu pomiędzy Wrocławiem a Barking w Londynie, a wśród przewożonych ładunków są m.in. komponenty branży motoryzacyjnej czy artykuły spożywcze. – *Silna europejska kolejowa sieć handlowa stanowi podstawę rozwoju gospodarczego oraz zachęca do stosowania rozwiązań intermodalnych. To ważny krok dla transportu kolejowego w Polsce, otwarte zostało nowe połączenie handlowe z rozwiniętym gospodarczo rynkiem, jakim jest Wielka Brytania* – komentuje Hans-Georg Werner, prezes zarządu DB Schenker Rail Polska.

Marcin Jurczak



Logistyka • Transport • Spedycja

Organizacja przewozów całopociągowych na obszarze całej Europy

Przeładunek, składowanie towarów, konfekcjonowanie i odprawy celne

Serwis i wynajem wagonów kolejowych

Dystrybucja części zamiennych do taboru kolejowego



Via Cargo S.A.
ul. Duchnicka 3
01-796 Warszawa, Polska
tel.: +48 22 569 80 80
fax: +48 22 398 72 64
e-mail: via@viacargo.pl
www.viacargo.pl

Terminalowa sieć PCC Intermodal.
Dobra inwestycja na trudne czasy

Około 141 200TEU, o 23% więcej niż w 2010 r., przewiózł w 2011 r. największy prywatny operator transportu intermodalnego w Polsce, giełdowa spółka PCC Intermodal. Jej przychody netto były o 39% wyższe i wyniosły ponad 165 mln zł. Po stracie w 2010 r. wypracowano też zysk – blisko 4 mln zł przy rentowności 2,1%.

Prezentując te liczby na konferencji prasowej w Warszawie prezes Dariusz Stefański nie krył zadowolenia. – *Nie są to być może wyniki powalające w porównaniu z firmami operującymi setkami milionów zł, ale z naszego punktu widzenia są ważne, potwierdzają bowiem słuszność przyjętej i konsekwentnie realizowanej strategii, zapewniającej nam stabilny wzrost. Zakłada ona systematyczne powiększanie bazy klientów, budowanie sieci terminali lądowych i rozszerzenie liczby regularnych połączeń* – mówił.

Ten biznes ma sens

W trudnym okresie, w latach 2009-2010, kiedy nastąpił największy kryzys w przewozach kolejowych, a na rynku panowała atmosfera niepewności, PCC Intermodal, ku zdziwieniu wielu sceptyków, najwięcej środków przeznaczał na inwestycje, uważając, że przewozy kontenerowe są biznesem stabilnym i rokującym na przyszłość. To przekonanie przyświecało też spółce w 2011 r., który był – w opinii prezesa Dariusza Stefańskiego – rokiem bardzo dynamicznego rozwoju. W sierpniu PCC Intermodal rozpoczęła działalność terminalową na obszarze Śląskiego Centrum Logistyki w Gliwicach. Miesiąc później uruchomił, wybudowany kosztem 90 mln zł, nowoczesny terminal kontenerowy w Kutnie, a w grudniu otworzył połączenie między Rotterdamem a terminalem w Moskwie.

Obecnie spółka dysponuje trzema własnymi terminalami: w Brzegu Dolnym, Gliwicach i Kutnie oraz korzysta z granicznego multimodalnego terminala KV we Frankfurcie nad Odrą, gdzie rozpisano przetarg na zarządzanie, w którym startuje także z poważnymi szansami, PCC Intermodal. Miesięcznie spółka uruchamia ponad 200 regularnych pociągów, które przewożą prawie 8 tys. kontenerów w relacjach krajowych i międzynarodowych. Sieć regularnych połączeń obejmuje wspomniane cztery terminale przeładunkowe, terminal Herne w Zagłębiu Ruhry i w stolicy Rosji. Spółka oferuje regularne połączenia między tymi terminalami a portami morskimi w Gdańsku, Gdyni, Hamburgu, Bremerhaven oraz Rotterdamie/Antwerpii. W 2005 r., gdy spółka rozpoczynała działalność, z Brzegu Dolnego jeździł tylko jeden pociąg tygodniowo do nieistniejącego już terminala w Świnoujściu.

„Suchy port" na zapleczu

Docelowo, do 2015 r. sieć terminali obejmować ma 7 obiektów. Oprócz trzech już funkcjonujących, powstaną kolejne trzy, w tym dwa w pobliżu wschodniej granicy Polski i sztandarowa inwestycja



Dariusz Stefański,
prezes zarządu PCC Intermodal

Przyszłość w kontenerach

Jeszcze 10-11 lat temu w zasadzie niewiele było towarów wysoko przetworzonych, które przewożono po świecie w kontenerach. Stopniowo jednak ten sposób transportu stawał się coraz bardziej popularny i dziś zastanawiamy się czy są jakieś towary, które nie są pakowane w tych metalowych pudłach.

Powszechne zastosowanie

Kontenerami wozimy węgiel, koks, rudy miedzi, papier, złom, szmaty czy makulaturę. Era dużych statków masowych, krok po kroku, odchodzi w przeszłość; ich funkcje przejęły kontenerowce, obsługujące połączenia z Dalekiego Wschodu do Europy, zabierające jednorazowo po kilkanaście tysięcy kontenerów.
Przed globalną konteneryzacją nie ma dziś ucieczki i musimy się przyzwyczaić, że z tego ciągu ładunkowego i łańcucha transportowego powinniśmy szeroko korzystać. Towar załadowany raz do kontenera dociera do finalnego odbiorcy w stanie nienaruszonym, bez kłopotliwych przeładowań. Przy konteneryzacji zdecydowanie szybszy jest też proces przeładunkowo-transportowy. Kontener można dowieźć w każde dowolne miejsca, korzystając w ramach transportu intermodalnego z trucków, co rozwiązuje problem dostępności komunikacyjnej. Natomiast ekologiczne walory transportu ładunków kontenerami są dziś powszechnie znane.

Czy Polska potrafi?

Czy Polska może i potrafi skorzystać z tego dobrodziejstwa konteneryzacji? Jeśli popatrzymy na nasze położenie geograficzne w Europie, to zauważmy, że jest ono wyjątkowo sprzyjające. Znajdujemy się bowiem na skrzyżowaniu ważnych europejskich korytarzy transportowych. Przez nasz kraj przechodzą dwa korytarze kolejowe Wschód-Zachód: E20 i E30 oraz szlak Północ-Południe, łączący m. in. Morze Bałtyckie z Adriatykiem. Ten ostatni jest bardzo ważny, pozwala obsłużyć ładunki kontenerowe, krajowe i tranzytowe, które docierają i odjeżdżają z polskich portów. Korytarz ten umożliwia także przejęcie części ładunków ze Skandynawii, które z racji nieprzygotowania infrastrukturalnego naszego kraju omijały dotąd porty polskie, uciekając „bokiem" przez porty niemieckie i zachodnioeuropejskie.



– „suchy port" w Zajączkowie Tczewskim, położonym ok. 40 km na południe od Trójmiasta. Budowa tego ostatniego zaplanowana jest na lata 2014-2015, natomiast wcześniej, w latach 2012-2013, rozbudowany zostanie terminal w Kutnie oraz dokonane inwestycje modernizacyjne terminali na Górnym i Dolnym Śląsku. Prace te służyć mają przede wszystkim znacznemu zwiększeniu zdolności przeładunkowej i możliwości



składowych każdego z nich. Przewidują m.in. budowę dodatkowych torów kolejowych, wyposażenie w suwnice bramowe i kolejne reachstackery. – *Rozwój spółki musi obejmować rozbudowę i budowę dużych terminali przeładunkowych, znajdujących się na najważniejszych węzłach transportowych* – podkreśla Dariusz Stefański. PCC Intermodal nie chce popełniać błędu operatorów z krajów zachodnich, którzy rozbudowywali sieć tanich terminali obsługujących tylko jednego, dwu przewoźników i którzy nie byli w stanie zapewnić sprawnej obsługi większego potoku towarów. Przykładem nowoczesnego terminala przeładunkowego, spełniającego wszystkie wymogi przewoźników ma być obiekt w Tczewie. Jego projekt powinien powstać jeszcze w tym roku.

Przy dużym węźle kolejowym ma powstać kosztem około 200 mln zł „suchy port" stanowiący zaplecze odwozu, składowania i ekspedycji w głąb kraju kontenerów z czterech terminali morskich w Gdańsku i Gdyni. Jego powierzchnia operacyjna wyniesie ponad 20 ha, a zdolności przeładunkowe szacowane są na 1 mln TEU. Powierzchnia składowa wyniesie ponad 20 tys. TEU. Wyposażony będzie w osiem 600-metrowych torów kolejowych, trzy suwnice i reachstackery, warsztaty do napraw i konserwacji kontenerów, powierzchnie magazynowe i produkcyjne, zapewni usługi celne, agencyjne, fitosanitarne oraz spedycyjne.

2,5 mln TEU w 2015 r.

Z finansowaniem tej inwestycji, która perspektywicznie do roku 2020 obejmować ma działalność logistyczno-dystrybucyjną na obszarze 63 ha, nie powinno być – zdaniem prezesa PCC Intermodal – problemów. Spółka liczy na wsparcie głównego udziałowca, PCC SE, kredyty i na wyrażane już obecnie poważne zainteresowanie funduszy inwestycyjnych. Podobnie jak w obecnej perspektywie finansowej, ma nadzieję na dofinansowanie tego projektu z funduszy unijnych w perspektywie budżetowej UE obejmującej lata 2014-2020.

Projekt to nie tylko realizacja planów strategicznych spółki i wybiegającej w przyszłość wizji. Budowa takich terminali stanie się już za kilka lat koniecznością. Po zapaści w latach 2008-2010, rynek przewozów intermodalnych w Polsce ostatnio przyspieszył. Według prognoz, jeszcze w tym roku może on osiągnąć wielkość 1,5 mln TEU, do 2015 r. – 2,5 mln TEU a w roku 2020 – 4 mln TEU. Tczew byłby swoistą bramą do portów Trójmiasta, natomiast cała terminalowa sieć PCC Intermodal umożliwiałaby przewozy do Pragi, Moskwy, Kijowa, a poprzez terminal w węgierskim Sopronie – do Triestu/Kopru. Uruchomienie połączenia na południe Europy, w korytarzu transportowym Bałtyk-Adriatyk planowane jest już latem bieżącego roku. Przewiduje się też zwiększenie liczby połączeń, cieszącego się coraz większą popularnością. PCC Moscow Express.

Franciszek Nietz

ATC Rail SA uruchomił nowy terminal kontenerowy

Pod koniec kwietnia firma ATC Rail otworzyła terminal kontenerowy w Poznaniu, jeden z dwóch zaplanowanych na rok 2012. Połączenie kolejowe polskich portów z Poznaniem usprawni procesy logistyczne wielu firm w tej części kraju.



Obiekt w Poznaniu ma strategiczne znaczenie z punktu widzenia efektywnej obsługi ładunków, trafiających do poznańskich centrów dystrybucji. Inwestycja jest częścią budowanej przez ATC Rail sieci własnych terminali, dedykowanych rozwiązaniom intermodalnym. Wartość inwestycji związanych z rozwojem transportu intermodalnego wynosi około 20-30 mln zł

Terminal kontenerowy ATC Rail mieści się w Poznaniu, przy ul. Nowosolskiej 40. Nowe centrum logistyczne wyposażone jest w bocznicę kolejową o długości 900 m, mogącą obsłużyć 45 wagonów do transportu kontenerów. W szybkim rozładunku będą brać udział 2 urządzenia typu reach stacker.

Moce przeładunkowe terminalu to 50 tys. TEU, a możliwości składowe to 1200 TEU. Do transportu kontenerów z terminalu do ich odbiorców ATC Rail będzie używać floty samochodowej, składającą się z 35 ciągników siodłowych i 60 naczep kontenerowych.

ATC Rail jest spółką zależną notowanego na rynku NewConnect operatora logistyczne ATC Cargo S.A. W strategii rozwoju spółki kluczowym elementem biznesu jest logistyka intermodalna, oparta o optymalne kosztowo rozwiązania, łączące transport morski, kolejowy i drogowy. Spółka inwestuje w intermodalność, przekonana, że jest to najlepsza alternatywa dla klientów, szukających innych rozwiązań niż transport kołowy. – *Usługi intermodalne to teraźniejszość współczesnej, globalnej gospodarki. Jesteśmy w Polsce uczestnikami przełomu transportowego i rozwoju intermodalności. Odbiorcy usług logistycznych świadomie wybierają rozwiązania korzystniejsze ekonomicznie, operacyjnie oraz bardziej przyjazne środowisku i człowiekowi. Takim rozwiązaniem jest właśnie transport intermodalny, stąd nasze inwestycje w sieć. Będziemy się rozwijać, wierzymy w przewagę intermodalu w logistyce. Mamy ambitne plany i konsekwentnie będziemy je realizować. Dzisiejsze otwarcie terminalu w Poznaniu potwierdza naszą gotowość do przygotowania dla klientów takich rozwiązań, jakich potrzebuje ich biznes. Chcemy, by spółka ATC Rail była liderem na krajowym rynku przewozów intermodalnych i będziemy inwestować w jej rozwój* – mówi Artur Jadeszko, prezes zarządu ATC Rail S.A.



Przewagą konkurencyjną, podkreśloną w strategii rozwoju ATC Rail, jest kompleksowość jej oferty intermodalnej, a zarazem elastyczność operacyjna, znajdująca swoje potwierdzenie w systemie regularnych połączeń kombinowanych, dla których sieć terminali jest niezbędnym narzędziem.

Spółka, inwestując w infrastrukturę, równocześnie rozwija systemy informatyczne do obsługi klienta oraz stawia na e-sprzedaż. W uroczystym otwarcia terminalu kontenerowego ATC Rail w Poznaniu wzięli udział przedstawiciele Urzędu Miasta Poznań, przedstawiciele PKP, reprezentanci armatorów i terminali, środowisk akademickich, klienci i partnerzy biznesowi oraz media. Kolejnym terminalem, który ruszy w ciągu kilku najbliższych miesięcy, będzie obiekt w Radomsku.

KK

UNIA EUROPEJSKA

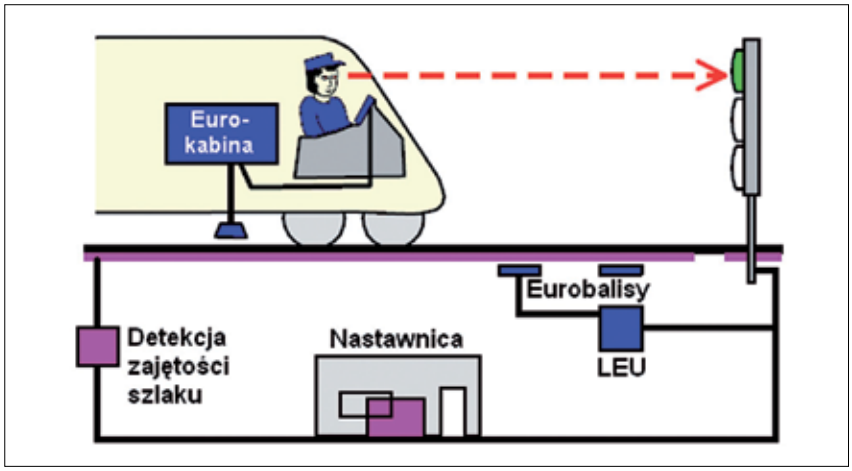
PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

CMK będzie miała ETCS

Najważniejsza linia kolejowa w Polsce już niedługo będzie wyposażona w elementy systemu ETCS poziom I, czyli Europejskiego Systemu Sterowania Pociągiem.



Efektem wdrożenia systemu ETCS będzie dostosowanie polskiego systemu zarządzania ruchem kolejowym do norm i przepisów przyjętych w innych krajach Unii Europejskiej. Chodzi tu głównie o możliwość swobodnego poruszania się pociągów po sieciach kolejowych poszczególnych państw bez konieczności zatrzymywania się na granicach oraz wymiany lokomotyw. Do tej pory płynny ruch pociągów utrudniały różne systemy sygnalizacji kolejowej, funkcjonujące na terenie UE. Maszynista, aby prowadzić pociąg na terenie innego zarządu kolei, musiał zdać egzamin z obowiązujących tam przepisów oraz posiadać komunikatywną znajomość języka danego kraju. Ponadto lokomotywa powinna być wyposażona zgodnie z normami obowiązującymi w kraju, w którym się znajduje, a także posiadać odpowiednie homologacje. Europejski System Sterowania Ruchem Kolejowym pozwala również pociągom w Polsce na jazdę z prędkością przekraczającą 160 km/h.



W ETCS poziom 1 przekazywanie danych realizowane jest poprzez transmisję punktową (eurobalisa), a w niektórych przypadkach przez transmisję odcinkową (europętla lub uaktualnienie radiowe). Detekcja pociągów odbywa się za pomocą obwodów torowych lub liczników osi. Informacje o stanie urządzeń sterowania ruchem kolejowym przekazywane są do maszynisty za pomocą urządzeń sygnalizacji kabinowej, a także przy użyciu sygnalizatorów przytorowych.

W praktyce oznacza to, że informacja o sygnałach, które maszynista zobaczy na semaforach dopiero za kilka kilometrów, widoczna jest wcześniej na pulpicie w kabinie pojazdu trakcyjnego. Maszynista dostaje również informację o dozwolonej prędkości na poszczególnych odcinkach trasy, a ewentualne jej przekroczenie powoduje automatyczne wymuszenie hamowania przez system ETCS do prędkości obowiązującej na danym odcinku linii. Co ważne, niemożliwe jest pominięcie przez maszynistę sygnału „stój" na semaforze, ponieważ system ETCS automatycznie zatrzyma pociąg.

Spółka PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., wdraża obecnie ETCS na Centralnej Magistrali Kolejowej w ramach przedsięwzięcia „Projekt i zabudowa systemu ETCS poziom 1 na odcinku linii kolejowej E 65, CMK, Grodzisk Mazowiecki – Zawiercie" – 2009-PL-60151-P. Inwestycja współfinansowana jest w 50% przez Unię Europejską w ramach funduszu Transeuropejska Sieć Transportowa (TEN-T).

Na trasie kolejowej z Grodziska Mazowieckiego do Zawiercia zostaną zamontowane urządzenia ETCS pierwszego poziomu. Lokomotywa wyposażona w urządzenia pierwszego poziomu ETCS posiada: bezpieczny komputer EVC (*European VitalComputer*), interfejs do komunikacji z maszynistą MMI (*Man Machine Interface*), którego wyświetlacz został zestandaryzowany przez międzynarodowe zrzeszenie kolei UIC, rejestrator („czarną skrzynkę"), a także odometr do pomiaru odległości oraz anteny do odbioru informacji z transponderów (balis) ułożonych w torze. Wszystkie te elementy podłączone są do magistrali ETCS-bus, do której można w miarę potrzeby dołączać także inne urządzenia.

Prace związane z montażem urządzeń ETCS rozpoczęły się od stacji Zawiercie i są kontynuowane w kierunku Grodziska Mazowieckiego.

Zakończenie zabudowy urządzeń ETCS przewidziane jest na czwarty kwartał 2012 roku.

„Wyłączną odpowiedzialność za publikację ponosi jej autor. Unia europejska nie ponosi odpowiedzialności za wykorzystanie w jakikolwiek sposób informacji zawartych w niniejszej publikacji".

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
Transeuropejska sieć transportowa (TEN-T)



fot. Smiley

Droższe paliwo, mniejsze zyski

W nie najlepszych nastrojach polscy armatorzy przywitali 2012 r. Wszystko za sprawą spadków głównego indeksu przewozów masowych Baltic Dry Index (BDI) poniżej 1 tys. pkt., który w lutym dotarł do poziomu 662 pkt., czyli niższego niż w kryzysowym 2008 r. Na szczęście, po osiągnięciu niemal „dna", zaczął odrabiać straty, aby w maju sięgnąć 1,1 tys. pkt.

Bardzo niskim frachtom towarzyszą rekordowo wysokie ceny paliw żeglugowych. Za tonę paliwa ciężkiego, najczęściej używanego, armatorzy muszą płacić ok. 730 USD, a więc prawie tyle samo, ile w połowie 2008 r., kiedy to padł rekord cenowy. Z tego względu znacząco spadła też rentowność przewozów. Dodatkowo rynek cierpi z powodu nadpodaży tonażu, i to nie tylko w przypadku kontenerowców, ale również masowców. Dlatego też satysfakcjonujący poziom indeksu BDI, przy obecnych cenach paliwa, to ok. 3 tys. pkt.

Według ankiety przeprowadzonej przez biuro analityczne Petrofin Bank Research, aż 41% z największych 40 banków, udzielających pożyczki armatorom, uważa, że dobra koniunktura na rynek żeglugowy nie powróci wcześniej, niż w 2014 r., 34% sądzi, że nastąpi to już w 2013 r., natomiast 24% przewiduje, że nastąpi to dopiero w 2015 r.

Rekordowa dostawa

Największy polski armator, Polska Żegluga Morska, w dalszym ciągu realizuje program odnowy floty. Do 2015 r. zamierza wymienić 38 statków. – *Mimo słabego rynku, PŻM będzie w br. kontynuować swój program odnowy tonażu, wprowadzając do eksploatacji rekordową, w ostatnich dekadach, liczbę 14 statków* – podkreślił Krzysztof Gogol, doradca dyrektora generalnego PŻM. W 2012 r., z chińskich stoczni Mingde, Sanfu i Xingang armator odbierze: Mamry (o nośności 30tys.t),Szczecin,któryzostałjużzwodowany, Koszalin, Gdynia, i Puck (wszystkie o nośności 38 tys. t), a także 17-tysięczniki: Narew, Raba, Olza, Prosna, San, Skawa i Ina. Dołączy do nich pierwszy duży masowiec Karpaty, o nośności 82 tys. t, zbudowany w japońskiej stoczni Tsuneishi. PŻM zamówiła tam 4 tego typu statki, tzw. kamsarmaksy, które mogą wpływać do afrykańskiego portu Kamsar w Gwinei (drugi na świecie eksporter boksytu). Do eksploatacji trafią w latach 2012-2013.

Obecnie flota PŻM liczy 76 statków, w tym masowców: 10 panamaxów i 59 jednostek handysize, 3 siarkowce (jeden z nich w zarządzie) oraz 4 promy, pływające w barwach Unity Line (Polonia, Skania, Wolin, Gryf). W 2011 r. armator ten odebrał ze stoczni chińskich 4 masowce: Rysy (o nośności 80 tys. t), Juno (o nośności 30 tys. t), Lubie (o nośności 30 tys. t) oraz Regalica (o nośności 16,9 tys. t), do których, w styczniu br., dołączył jeziorowiec Solina (o nośności 30 tys. t). W ub. r. armator pozbył się natomiast 4 statków: Generał Dąbrowski, Powstaniec Styczniowy, Penelope i Ziemia Chełmińska, które zostały sprzedane.

Jeśli chodzi o przewozy, to w 2011 r. statki PŻM obsłużyły łącznie 19,7 mln t ładunków. Było to o 1,2 mln mniej niż w 2010 r. Najczęściej statki PŻM woziły zboża (głównie z portów Południowej i Północnej Ameryki do Europy), którego było 5,3 mln t, czyli o 700 tys. t więcej niż rok wcześniej. W odwrotnym kierunku, do portów zbożowych, trafiały nawozy, który były drugim, najczęściej przewożonym ładunkiem. W ub. r. armator obsłużył ponad 2 mln t nawozów (w 2010 r. było ich 1,8 mln t). Spadły natomiast przewozy węgla: z 2,5 mln t w 2010 r. do 1,8 mln t w 2011 r. Ponadto, statki PŻM, przewoziły również: fosforyty 1 mln t (1,1 mln t w 2010 r.), rudę żelaza 389 tys. t (840 tys. t. w 2010 r.), wyroby stalowe 379 tys. t (413 tys. t. w 2010 r.), płynną siarkę 246 tys. t (w 2010 r. 317 tys. t.) i siarkę suchą 62 tys. t (209 tys. t. w 2010 r.).

Utrzymać pozycję

Natomiast statki Chińsko-Polskiego Towarzystwa Okrętowego Chipolbrok SA przewiozły w 2011 r., ponad 1,5 mln t ładunków, co stanowiło wzrost o 22% w stosunku do 2010 r. Eksploatowano przede wszystkim dotychczasowe serwisy żeglugowe, oferując połączenia dookoła świata miedzy portami Europy, Azji oraz Ameryki, w dwóch kierunkach: wschodnim i zachodnim.

Oprócz tradycyjnych szlaków, w ub. r., rozpoczęto regularne połączenia z Europy do portów Zatoki Perskiej, jak również do portów Ameryki Środkowej i Południowej. – *W naszych planach na 2012 r. jest utrzymanie dotychczasowej pozycji jednego ze światowych liderów w przewozach dużych obiektów przemysłowych, ładunków typu „project cargo" oraz ładunków ciężkich i ponadgabarytowych, a także rozwijanie działalności żeglugowej na nowych rynkach m.in. w Zatoce Perskiej i Ameryce Łacińskiej* – mówi Radosław Chmieliński, dyrektor ds. żeglugi Chipolbroku. Ostatnim nabytkiem armatora jest Kraszewski, który 18 stycznia br., w pierwszym rejsie z Chin do Europy, zawitał do portu w Gdyni. Do Polski przywiózł ładunki drobnicowe z portów: Masan, Xingang, Houston i zabrał partię drobnicy z przeznaczeniem do Hamburga. W dziewiczy rejs statek wypłynął w listopadzie 2011 r. z Chin do Europy przez Pacyfik, porty Zatoki Meksykańskiej i wschodniego wybrzeża USA.

Kraszewski, zbudowany w chińskiej stoczni COSCO Dalian, ma 30 tys. t nośności i jest przystosowany do obsługi ładunków ciężkich. Wyposażony jest m.in. w dźwigi o nośności 640 t. Statek obsługuje regularne połączenie między Europą i Dalekim Wschodem, zwijając m.in. do Antwerpii, Hamburga, Singapuru, Szanghaju, Busan, Dalian i Xingang. W ub. r. do armatora trafił także Chipolbrok Cosmos. Tym samym zakończono, budowaną od 2003 r., w stoczni w Dalian, serię 10 siostrzanych jednostek. Wszystkie statki z tej serii są aktualnie eksploatowane przez Chipolbrok. Łącznie chińsko-polski armator operuje obecnie flotą 17 nowoczesnych statków uniwersalnych, przystosowanych do przewozu ładunków ciężkich. W ub. r. wycofał bowiem z użytku i sprzedał 4 statki, zbudowane w latach 1988-1989: Moniuszko, Chopin, Libai i Luxun, które ze względu na słabsze parametry (wielkość, dźwigi) nie mogły być dłużej zatrudniane rentownie w serwisach obsługiwanych przez Chipolbrok.

Zakupy muszą poczekać

Z kolei EuroAfrica Linie Żeglugowe (EuroAfrica Shipping Lines), zarejestrowane od 2010 r. na Cyprze (właścicielem armatora jest ESL Hass Holding Ltd., także z siedzibą na Cyprze), przewiozły w 2011 r. rekordową liczbę 2,6 mln t ładunków. Oznacza to wzrost o 14,5% w stosunku do poprzedniego roku. Największe przyrosty odnotowała linia do Afryki Zachodniej, która obsłużył o 17% więcej ładunków.

ESL użytkują obecnie 14 jednostek (w tym 12 statków własnych oraz 2 w długoterminowym czarterze). Konwencjonalny serwis do Afryki Zachodniej obsługują drobnicowce, takie jak m.in. np. Szafir, Emerald, Granat, Onyx i Nefryt, nabyte od rosyjskiego armatora JSC Sovcomflot. Statki mają po 113 m długości, 18 m szerokości i 9,58 tys. t nośności. Powstały na początku lat 90. XX w., w japońskiej stoczni Miho, według projektu jednostek typu L-gracht, budowanych tam dla holenderskiego Spliethoffa. Z kolei w połowie ub. r. ESL sprzedał statek, który wcześniej obsługiwał linię do Afryki – Magdalenę. Obecnie nazywa się Yacu Taski i pływa pod banderą Peru. Natomiast na linii do Wielkiej Brytanii (Gdynia–Hull i Gdynia-Tilbury) pływają 2 kontenerowce. Do Hull zawija: Maris, o pojemności 508 TEU, a do Tilbury jednostka Dette G, o pojemności 508 TEU. Dodatkowo armator jest właścicielem 3 promów: Galileusz, Jan Śniadecki i Kopernik, które pływają w barwach Unity Line.

ESL nie wyklucza też zakupu kolejnych statków. Podobnie jak wcześniej byłyby to jednostki używane. Jednak, aby odpowiednio ocenić sytuację na rynku, armator chce poczekać z nowymi nabytkami przynajmniej do 2013 r.


fot. AlfvanBeem

Czas na zmianę tonażu

Gdyński armator POL-Levant dysponuje obecnie flotą 2 statków ro-ro: Żerań i Chodzież, o nośności 8 tys. t. W ub. r.



ubyły Tychy, które, ze względu na trudności ze znalezieniem atrakcyjnego finansowo zatrudnienia, firma zdecydowała się oddać greckiemu właścicielowi. W czarterze POL-Levantu statek pływał od 1999 r. Jednostki gdyńskiego armatora obsługują połączenia między portami Morza Bałtyckiego a Śródziemnego. Na tej trasie przewożą m.in. towary drobnicowe oraz sztuki ciężkie i ładunki ponadgabarytowe. W porozumieniu z właścicielem, czyli Polskimi Liniami Oceanicznymi, armator planuje w II połowie br. zakup dwóch używanych statków konwencjonalnych dla kontynuacji obsługi linii śródziemnomorskiej. Jak poinformował Mirosław Langowski, prezes POL-Levant, obecnie eksploatowane statki ro-ro, z uwagi na brak możliwości pozyskania tego typu ładunków, pływają w time-charterach – włoskim i francuskim. Dlatego też podjęto decyzję o stopniowym zastępowaniu tonażu ro-ro jednostkami konwencjonalnymi, lepiej przystosowanymi do specyfiki rynku, na którym działa POL-Levant.



W 2011 r. armator powrócił także do współpracy z koncernem Airbus, transportując elementy kadłuba największego samolotu pasażerskiego Airbus 380. Jednak, ze względu na zobowiązania czarterowe, a także ograniczone potrzeby Airbusa (w dużej części koncern korzystał z własnego tonażu, którego, z powodu kryzysu, nie zdołał zatrudnić), gdyński armator wykonał tylko 3 przewozy z Neapolu do St. Nazaire. Być może zapotrzebowanie koncernu lotniczego na usługi transportowe, w tym POL-Levantu wzrośnie w br., po uruchomieni fabryki w Tunezji.

Pierwszy kontenerowiec

Natomiast inny gdyński armator, POL-Euro, wzbogacił się w 2011 r. o nową jednostkę, kontenerowiec z serii B 178-I/23 – Port Gdynia, o pojemności 3091 TEU. Jego budowę rozpoczęto w Stoczni Szczecińskiej Nowa (SSN), na zlecenie cypryjskiego armatora Neromar Shipping Company Ltd. Statek został zwodowany pod koniec 2008 r. Niestety, stocznia została postawiona w stan likwidacji, a armator zrezygnował z jego odbioru. Kadłub przejęła Agencja Rozwoju Przemysłu (ARP), jako zabezpieczenie wierzytelności stoczni. Do nadzoru nad dalszą budową jednostki ARP powołała, w maju 2009 r., spółkę Aranda. Przetarg na dokończenie i wyposażenie statku wygrała Szczecińska Stocznia Remontowa „Gryfia", która w połowie roku ub. r. przekazała go armatorowi. Warto zwrócić uwagę, że Port Gdynia był pierwszym od 1999 r., statkiem (jeśli nie liczyć holowników), który zbudowano w polskich stoczniach dla polskiego armatora. Ponadto armator dysponuje trzema statkami - drobnicowcami: Sider Lipari i Sider Capri, o nośności, odpowiednio: 7,8 tys. i 5 tys. t oraz jednostką ro-ro, Włocławek, o nośności 8 tys. t. Wszystkie pływają w czarterze. Gdyński armator w dalszym ciągu planuje podwojenie tonażu, w tym zakup jeszcze jednego kontenerowca.

Na rynku chemikaliów

Do 8 jednostek wzrosła flota szczecińskiego armatora Unibaltic, specjalizującego się w przewozach ładunków chemicznych i ropopochodnych. Najnowszy nabytek, zakupiony w kwietniu br., to Amonith, chemikaliowiec, zbudowany w 1999 r., o nośności 4,4 tys. t. Do tej pory pływał w barwach brytyjskiego armatora Euroceanica U.K. Ltd, pod nazwą Euro Corallo. Sześć pozostałych jednostek to również chemikaliowce o nośności od 3,2 tys. t do 9 tys. t, których największą zaletą są zbiorniki ładunkowe ze stali nierdzewnej. Cztery z nich stanowią własność Grupy Unibaltic (Agath, Ametysth, Antracyth), a 2 pływają w ramach w tzw. zarządu handlowego (commercial management) – Cristallo i Rubino. Unibaltic posiada również jeden masowiec Thurkus, o nośności 3,2 tys. t. Nowością w firmie są statki wzięte w tzw. zarząd handlowy. Na mocy porozumienia z ich norweskim właścicielem, Unibaltic jest ich wyłącznym dyspozytorem i zatrudnia je do przewozów ładunków w ramach kontraktów, które posiada oraz frachtuje na tzw. rynku spotowym. Natomiast pod koniec 2011 r. armator sprzedał statek Azuryth, ostatni chemikaliowiec z pojedynczymi burtami, jaki był w jego flocie.

W 2011 r. statki Grupy Unibaltic przewiozły w sumie 1,05 mln t ładunków, z czego prawie 800 tys. t stanowiły ładunki płynne. Pozostałe 250 tys. t ładunków sypkich przetransportowano statkami czarterowanymi od innych, zagranicznych armatorów. W sumie wzrost przewozów, w stosunku do 2010 r., wyniósł 12,5%. Główny rejon żeglugi to Morze Bałtyckie i Morze Północne, jednak dzięki nowym kontraktom zawartym w 2011 r., statki Unibaltic zawijają coraz częściej do portów Afryki Północnej i Zachodniej oraz zachodniej części Morza Śródziemnego.

Promy bez zmian

Unity Line, wspólne przedsięwzięcie armatorów szczecińskich PŻM i EuroAfrica, w dalszym ciągu operuje 7 promami, z których 4 są własnością PŻM a 3 EuroAfrica. Obsługują one w sumie 7 odjazdów dziennie na liniach, łączących Świnoujście z Ystad i Trelleborgiem. W 2011 r. na promach Unity Line podróżowało ponad 347 tys. pasażerów, czyli prawie 11% więcej niż w 2010 r. (313 tys.). Ponadto operator przewiózł 131 tys. samochodów osobowych (o 21% więcej) i 248 tys. pojazdów ciężarowych (o 13% więcej). Ponadto, na trasie do Ystad obsłużono ponad 13 886 wagonów kolejowych, czyli prawie 2,5 tys. mniej niż rok wcześniej. Natomiast Polska Żegluga Bałtycka (PŻB) przewiozła ogółem prawie 279,7 tys. pasażerów i prawie 104,1 tys. samochodów osobowych. W obu segmentach zanotowano spadek obrotów, odpowiednio o 18,8% i 11,6%. Spadek, o blisko 2% zanotowały także przewozy cargo. Na trasie Gdańsk – Nynäshamn zmniejszyły się one o ok. 8%, natomiast na linii Świnoujście-Ystad, mimo silnej konkurencji Unity Line, wzrosły. PŻB operują obecnie 3 promami: Scandinavia, Baltivia i Wawel.

Piotr Frankowski

Transport i Rozwój. Czas na Europę Środkową
Projekt „South-North Axis”



Dr Wojciech Szczurek
prezes Stowarzyszenia Miast Autostrady Bursztynowej, prezydent Gdyni

1. ***Oś transportowa Południe-Północ*** – to kompleksowa wizja racjonalnej przebudowy europejskiego systemu transportowego. Zainicjowana 40 lat temu, jako polsko-węgierski projekt budowy ***Transeuropejskiej Autostrady Północ-Południe*** (TAPP), dojrzała do realistycznej, innowacyjnej i przekonywującej postaci.

Inicjatywy Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ: ***Trans-European Motorway*** i ***Trans-European Railway*** rozpoczęły – pomimo istniejącej „żelaznej kurtyny” - stopniowe scalanie obszaru Europy Środkowej – z Zachodnią. Inwestycje te pozyskały z czasem znaczące wsparcie krajów Grupy Wyszehradzkiej. Umowa (Memorandum of Understanding) o rozwoju Pan-Europejskiego Korytarza Transportowego nr VI, podpisana w Bratysławie w 1999 r., określiła priorytety inwestycyjne w zakresie infrastruktury drogowej i kolejowej w transporcie pasażerskim i towarowym – od Gdańska po południową granicę Słowacji i Republiki Czeskiej. Później zmiany tej umowy rozszerzyły obszar korytarza w kierunku północnym (port w Gdyni) i południowym (Triest/Bolonia).

Stowarzyszenie Miast Autostrady Bursztynowej, powstałe 16 lat temu, włączyło potencjał społeczny i gospodarczy Gdyni, Torunia, Łodzi, Częstochowy, Katowic i Gliwic – do wspierania rozbudowy infrastruktury transportowej VI Korytarza – a szczególnie budowy autostrady A-1. Co więcej, podjęliśmy ogólnopolską akcję promocji Autostrady Bursztynowej – jako osi współpracy i integracji europejskiej - podczas europejskiej debaty nad tzw. *projektami priorytetowymi* w sieci TEN-T.

Mamy więc swój niewątpliwy udział w sukcesie, jakim było włączenie „Amber One” do listy 30 projektów priorytetowych, spinających obszar Wspólnoty Europejskiej.

Pozyskaliśmy też do realizacji wizji korytarza kolejne miasta członkowskie SMAB a także inne związki komunalne. Reprezentują one ponad 80 miast i gmin. To ogromny kapitał Polski w Jej aktywności dla integracji europejskiej.

Szczególnie zależy nam na dobrej współpracy z siostrzanym stowarzyszeniem ***Baltic Link*** w Szwecji. Służy ona zachowaniu i rozwoju pierwotnej delimitacji trasy TEM – od Aten po Oslo.

SMAB i Baltic Link Association, zapewniły wprowadzenie do Strategii UE dla Regionu Morza Bałtyckiego, zapisów o priorytetowym („flagowym”) znaczeniu dla regionu korytarza północ-południe. Coraz ważniejszym łącznikiem Skandynawii z Europą Środkową jest autostrada morska Gdynia-Karlskrona.



Źródło: www.smab.pl

Projekt jest współfinansowany ze środków EFRR, www.sonoraproject.eu

To obecnie największe przedsięwzięcie inwestycyjne w regionie, finansowane z funduszy europejskich.

Gdynia, leżąc na „północnym biegunie" Europy Środkowej – a jednocześnie w środku Europy Bałtyckiej – staje się strategicznym zwornikiem obu makroregionów – i chce takim być.

Stąd nasze kompetencje i udział w projektach transportowych Regionu Europy Środkowej, przygotowujących koncepcje politycznych, ekonomicznych i logistycznych komponentów korytarza.

Przyjęta w UE definicja korytarza transportowego utożsamia go ze strefą lokalnego i regionalnego rozwoju. Tym samym, komponentami korytarza są lokalne i regionalne systemy logistyczne, tworzące „węzły miejskie". Korytarze transportowe stają się obszarami funkcjonalnymi, w których granice administracyjne czy bariery kompetencyjne nie ograniczają mobilności ludzi i prowadzenia biznesu.

2. Z inicjatywy regionu Veneto, leżącego na południowym biegunie korytarza północ-południe, dysponującego portami morskimi w Wenecji i w Trieście, przystąpiono do formułowania celów strategicznych korytarza Adriatyk-Bałtyk. Służą temu projekty: „A-B Landbridge" (Adriatic-Baltic Landbridge) i jego kontynuacja – South-North Axis. Powstała sieć trzech, komplementarnych, multimodalnych korytarzy transportowych.

Strategicznym celem obu projektów jest zmniejszenie transportochłonności handlu, przez optymalizację tras przewozu ładunków i pasażerów.

W praktyce chodzi o stworzenie w obszarze Europy Środkowej konkurencyjnej infrastruktury transportowej, struktur współpracy transgranicznej oraz zaplecza logistycznego – służących spójności tego obszaru, do niedawna leżącego poza strefą UE. Jego konkurencyjność jest warunkiem wstępnym uniezależnienia gospodarki regionu od portów Morza Północnego.

Wykazano, że przewozy morskie ładunków, w relacji Europa Środkowa – Azja, obsługiwane przez porty Morza Północnego, poważnie wydłużają czas podróży. Zawyżają jej koszt, powodują kongestię, przeciążenie tras komunikacyjnych i nadmierną emisję CO^2. Przyczyniają się do wypadków komunikacyjnych.

Projekt South-North Axis dokonuje identyfikacji istniejących „wąskich gardeł" czy " brakujących ogniw", nieefektywnych technologii, struktur administracyjnych czy procedur. Opracowano kilkadziesiąt rekomendacji – dotyczących zarówno inwestycji „twardych" jak i interwencji „miękkich" czy wręcz politycznych.

Do tych ostatnich należy inicjatywa 14 regionów europejskich, w tym 7 polskich, w sprawie powołania „Korytarza Bałtyk-Adriatyk".

Inicjatywa ta jest nie do przecenienia wobec przygotowań budżetu Wspólnoty na okres 2014-2020.

3. Stowarzyszenie Miast Autostrady Bursztynowej, uczestniczyło w obu projektach.

Naszym partnerem strategicznym jest Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A., Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego i Stowarzyszenie **Baltic Link** z siedzibą w Karlskronie.

Przystępując do projektu South-North Axis SMAB przyjęło kilka celów strategicznych:

a) Rozwinąć ideę współpracy miast, leżących w szerokiej strefie „Szlaku Bursztynowego" - na poziom wojewódzki. Regiony w Europie dysponują znacznie lepszymi możliwościami poprawy dostępności komunikacyjnej czy stymulowania rozwoju gospodarczego.

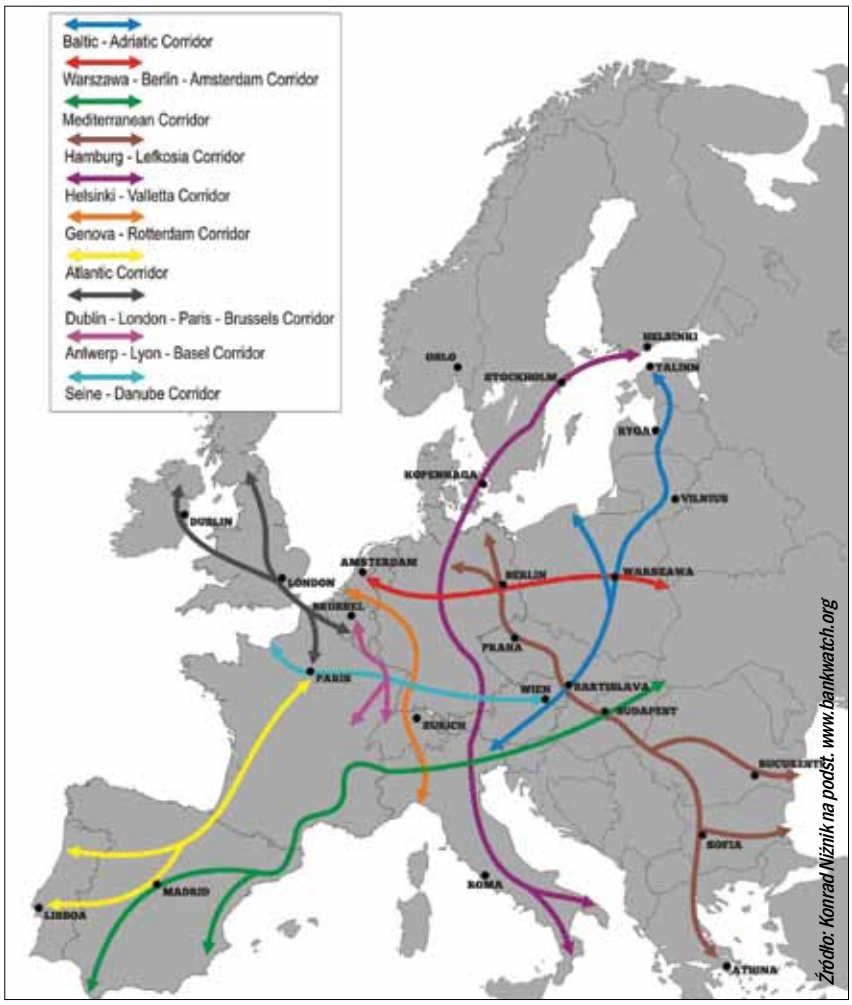
Działając wspólnie – np. na etapie uzgadniania strategii rozwoju czy programów operacyjnych – łatwiej wykazać „europejską wartość dodaną" inwestycji, a więc pozyskać jej finansowanie. Efektywne partnerstwo publiczne (multilevel governance) jest warunkiem pragmatycznego partnerstwa z sektorem prywatnym. Wspólnym interesem województw jest atrakcyjny dla ruchu towarowego i pasażerskiego, nowoczesny techno-





Źródło: www.sonoraproject.eu

Projekt jest współfinansowany ze środków EFRR, www.sonoraproject.eu



Źródło: Konrad Niżnik na podst. www.bankwatch.org

logicznie i bezpieczny – również dla środowiska naturalnego – korytarz transportowy, łączący największe ośrodki metropolitalne – potencjalne Europejskie Metropolitalne Obszary Wzrostu. Cel ten został osiągnięty. 30 marca br. w Gdańsku powstało Stowarzyszenie Regionów Polskich Korytarza Bałtyk-Adriatyk.

b) Rozwinąć i rozpocząć wdrażanie koncepcji „funkcjonalnych obszarów miejskich" z rozwiniętą logistyką miejską. Obszary te mają zapewnić operatorom transportu multimodalnego optymalne warunki prowadzenia działalności gospodarczej na przygotowanych do tego celu obszarach (klastry). Funkcjonalne obszary miejskie mogą być rozwijane w oparciu o rekomendowane w projekcie South-North Axis modele – takie jak „logistyczne centra kompetencji", terminale intermodalne czy suche porty.

Cel ten został osiągnięty. W 2010 r. miasto Gdynia i 5 sąsiednich miast i gmin, przystąpiły do inicjatywy „Dolina Logistyczna". Wspólnie przygotowane są tereny inwestycyjne, położone na zapleczu portu w Gdyni do funkcji platformy multimodalnej.

c) Zapewnić pozostawienie w przyszłej, zmodyfikowanej sieci TEN-T, wszystkich ważnych dla idei Korytarza Bałtyk-Adriatyk tras i miejsc (miasta, porty morskie, lotniska) na terenie Polski, oraz ich spójność z trasami komunikacyjnymi w obszarze Europy Bałtyckiej – szczególnie Szwecji i Finlandii.

Cel ten został osiągnięty. W opublikowanej przez Komisję Europejską propozycji modyfikacji sieci TEN-T, wśród 10 korytarzy transportowych znalazł się korytarz Bałtyk-Adriatyk.

d) Wykorzystać rezultaty projektów „A-B Landbridge" i South-North Axis przy realizacji innych projektów transportowych, z udziałem miast, należących do SMAB.

Cel ten jest osiągany. W ubiegłym roku miasto Gdynia przystąpiło – jako jedyny polski partner – do projektu „***Bothnian Green Logistic Corridor***". Jego celem jest rozwinięcie infrastruktury korytarzy transportowych północ-południe – w „zielone korytarze transportowe" – a więc zaawansowane technologicznie.

e) Zapewnić portowi morskiemu w Gdyni optymalną dostępność komunikacyjną, dobre warunki do rozwoju zaplecza logistycznego i naukowo-badawczego.

Cel ten jest osiągany poprzez działania miasta i samorządu wojewódzkiego dla rozwoju drogowej i kolejowej dostępności komunikacyjnej portu. Propozycje te będą wpisane do „Strategii Rozwoju Województwa Pomorskiego 2020".

4. Port w Gdyni, wskazany w ustawie sejmowej z 1922 r. jako port publiczny, stoi przed szansą odzyskania pozycji lidera wśród portów bałtyckich.

Dysponuje on nowoczesnym potencjałem przeładunkowym, dobrze rozwiniętym rynkiem usług logistycznych, dobrym zapleczem naukowo-badawczym i edukacyjnym. Cieszy się zainteresowaniem biznesu – globalnych i regionalnych przewoźników morskich i gestorów ładunków. Jest on jednak pozbawiony infrastruktury „ostatniej mili" – czyli dróg dojazdowych do portu – w tym również od strony morza. Narasta problem głębokości basenów portowych.

Gdyńskie terminale kontenerowe, po uzyskaniu zdolności obsługi statków o pojemności powyżej 6 tys. TEU, wymuszą „natychmiastową" rewitalizację kolejowej obsługi portu.

Do tej rewolucji technologicznej musimy być przygotowani, pozyskując *know how* i strategiczne partnerstwo, umożliwiające status „wspólnego zainteresowania" ważnym dla nas przedsięwzięciom. Po to głównie przystąpiliśmy do projektu South-North Axis.

W naszej ocenie, rezultaty tego projektu mocno wspierają rządowe i samorządowe działania, służące wykreowaniu w Polsce multimodalnego korytarza transportowego, w oparciu o porty morskie Pomorza. Działania te, podejmowane również w Republice Czeskiej, Austrii, Słowenii i we Włoszech, podnoszą atrakcyjność i i globalne znaczenie obszaru Europy Środkowej.

Dzięki udziałowi SMAB – i innych (nielicznych) polskich partnerów projektu - potwierdzone zostało zaangażowanie Polski w ważnych debatach nad wizjami sieci transportowych Europy w perspektywie roku 2020 i 2030.

Warto skorzystać z tych doświadczeń – również przy okazji prac nad „***Długookresową Strategią Rozwoju Kraju. Polska 2030".***

Wojciech Szczurek

Projekt jest współfinansowany ze środków EFRR, www.sonoraproject.eu

Inicjatywa Dolina Logistyczna

DOLINA LOGIST

W promieniu 10 km od terminali towarowych i pasażerskich w porcie gdyńskim rozwija się strefa przyportowa. Do niedawna dzieliły ja granice administracyjne 7 gmin i 2 powiatów.

Ponadto, obszar ten – pod względem rozwoju systemów transportowych leży w gestii zarządów dróg (krajowych, wojewódzkich i lokalnych), zarządów kolei – (Polskich Linii Kolejowych, Trójmiejskiej Kolei Metropolitalnej, Pomorskiej Kolei Regionalnej, Szybkiej Kolei Miejskiej, kolei na terenach portowych i przemysłowych), zarządu portu i zarządu portu lotniczego (w budowie).

W strefie tej rozwijają się bazy magazynowe – w tym paliw, korzystające z różnych technologii przewozu i przesyłu.

Wreszcie, krzyżują się tutaj trasy trzech projektów priorytetowych TEN-T: autostrada Bałtyk-Adriatyk, Kolej Bałtyk-Adriatyk i Autostrada Morska Gdynia-Karlskrona.

Wobec perspektywy ustanowienia dla portu w Gdyni Platformy Multimodalnej, z ***Obwodnicą Północną Aglomeracji Trójmiejskiej*** i suchym portem kolejowym w Gdyni, projekt „South – North Axis" spowodował powstanie „masy krytycznej" subregionalnej strefy funkcjonalnej".

W przyjętej w 2010 r. deklaracji politycznej nazwano ją ***„Dolina Logistyczna".***

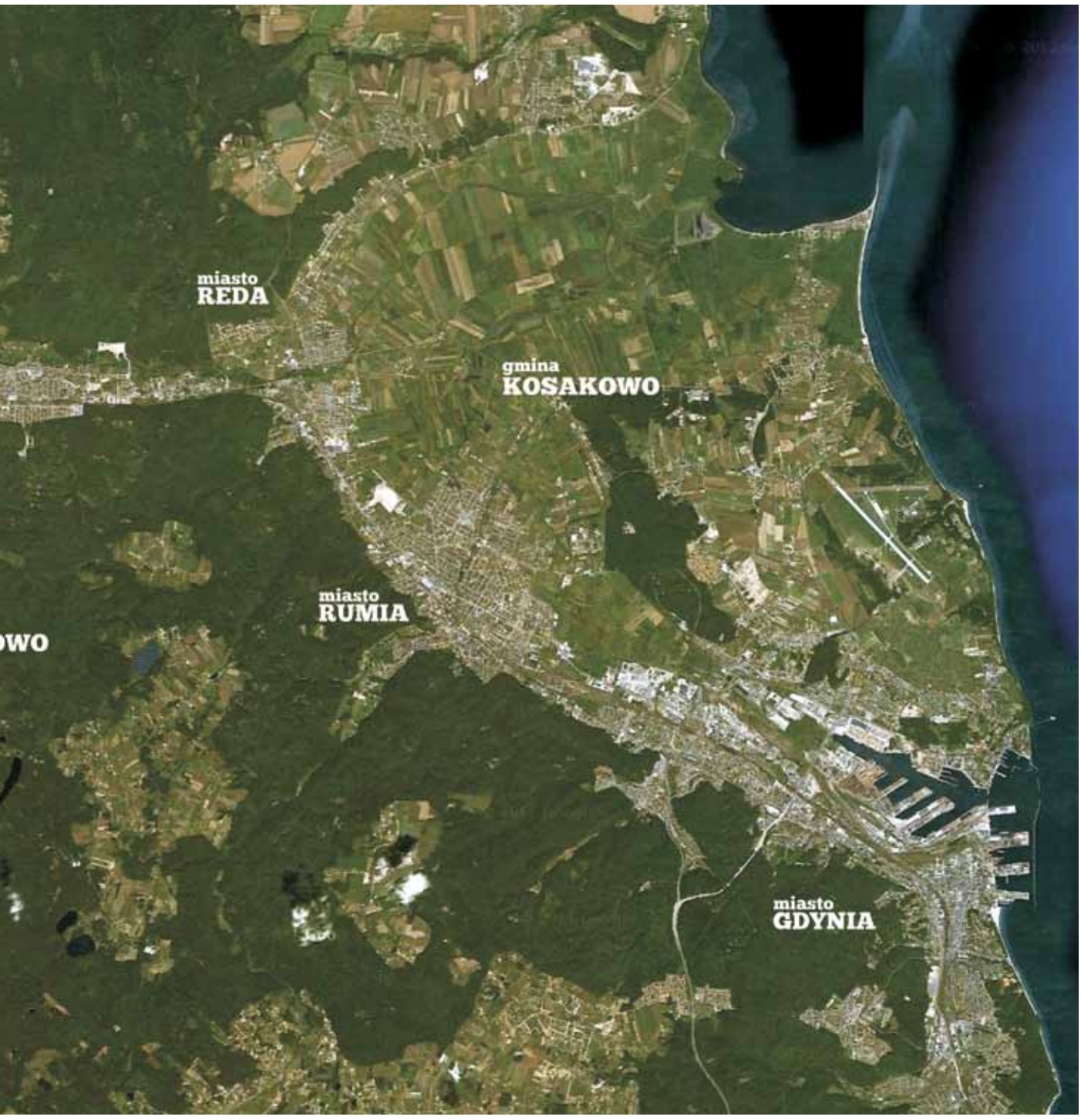
Towarzystwo Urbanistów Polskich, rekomenduje rozszerzenie obszaru „***Doliny Logistycznej***" w kierunku północnym – Władysławowo-Żarnowiec/ Choczewo (ew. lokalizacja elektrowni jądrowej) i zachodnim.

Potencjał rozwojowy „***Doliny Logistycznej***" potwierdza inicjatywa „NORDA" – skupiająca 19 jednostek samorządu terytorialnego.

Program rozwoju ***„Doliny Logistycznej"*** jest jednym z celów projektu ***„Bothnian Green Logistic Corridor".***



TYCZNA NORDA



Projekt jest współfinansowany ze środków EFRR, www.sonoraproject.eu

Korytarz Bałtyk - Adriatyk

Korytarz Bałtyk – Adriatyk (BAC) to **inicjatywa, której celem jest wzmocnienie strategicznych powiązań krajów i regionów na osi północ-południe.**

Chodzi o poprawę ich dostępności transportowej, intensyfikację transportu i promocję nowych tras przepływu ludzi i towarów.

Komisja Europejska planuje przeznaczyć 32 mld EURO w okresie 2014-2020 na inwestycje transportowe, zwłaszcza w zakresie infrastruktury kolejowej. Wiele z tych środków trafi na rozbudowę i modernizację korytarza Bałtyk-Adriatyk, który staje się główną arterią rozwojową Europy Środkowo-Wschodniej oraz łącznikiem z Skandynawią.

Decydujący dla idei BAC w Europie był rok 2009.

Inicjatywy na rzecz współpracy międzyregionalnej na rzecz realizacji VI Paneuropejskiego Korytarza Transportowego nabrały tempa i dynamiki. 14 regionów, reprezentujących Polskę, Czechy, Słowację Austrię i Włochy podpisało porozumienie na rzecz „niezwłocznej realizacji korytarza kolejowego Północ-Południe" (Gdańsk/Gdynia – Warszawa – Brno/Bratysława – Wiedeń – Bolonia).

W grudniu 2009 r. 9 regionów z Polski, Czech i Austrii podpisało wspólną deklarację potwierdzając europejskie i regionalne znaczenie osi autostrady Gdańsk – Brno – Wiedeń.

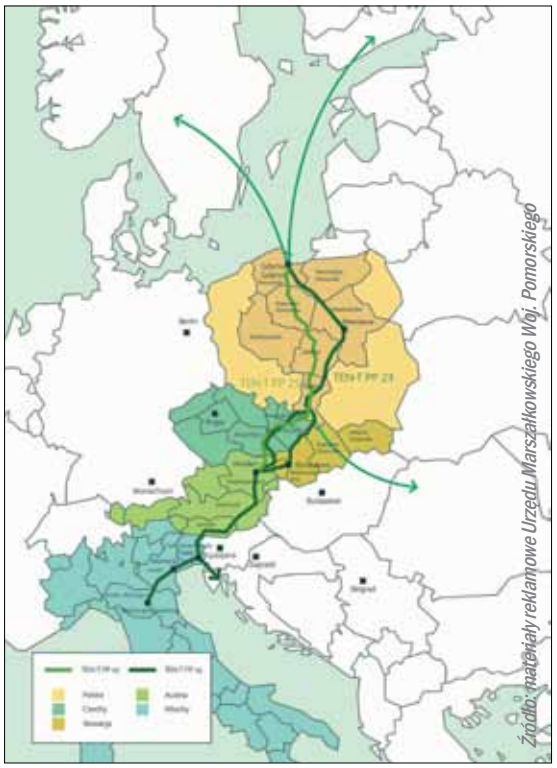
Decydujący dla idei BAC w Polsce był rok 2010.

7 polskich województw: pomorskie, kujawsko-pomorskie, warmińsko-mazurskie, mazowieckie, wielkopolskie, łódzkie i śląskie zdecydowało o wspólnym tworzeniu warunków rozwoju BAC w Polsce. Ustaliły, iż BAC może stać się kluczowym czynnikiem rozwoju gospodarczego Polski i regionów ulokowanych wzdłuż trasy jego przebiegu.

Na konferencji projektu South-North Axis **w „Sea Towers" w Gdyni wyraziły wolę powołania stowarzyszenia BAC.**

Nastąpiło to 30 marca 2012 roku w Gdańsku. Powstało **Stowarzyszenie Polskich Regionów Korytarza Transportowego Bałtyk - Adriatyk.**

Otwierający spotkanie marszałek województwa pomorskiego – Mieczysław Struk wyraził opinię: *„to dobry moment dla zacieśnienia i sformalizowania naszej współpracy. Najwyższy czas, aby w ideę kreowania strefy rozwojowej korytarza transportowego BAC w większym stopniu włączyły się polskie regiony. Zgodnie z polityką Unii Europejskiej to regiony powinny stawać się głównymi kreatorami życia gospodarczego. Niedawne stanowisko europejskiego Komitetu Regionów na temat nowych zasad polityki transportowej w Europie sformułowanych w dokumencie „Connecting Europe Facilities" rekomenduje wzrost wpływu regionalnych i lokalnych szczebli władzy w odniesieniu do europejskich korytarzy transportowych".*



Źródło: materiały reklamowe Urzędu Marszałkowskiego Woj. Pomorskiego

Głównym celem stowarzyszenia będzie:

- kreowanie i promocja strefy rozwojowej BAC w kraju i za granicą;
- zapewnienie międzyregionalnej spójności planowania strategicznego i przestrzennego w strefie korytarza w Polsce;
- inicjowanie przedsięwzięć służących rozwojowi gospodarczemu strefy korytarza, zwłaszcza w jego punktach węzłowych (inicjowanie powstawania centrów logistycznych, terminali intermodalnych, specjalnych stref ekonomicznych itp.);
- monitoring realizowanych i planowanych inwestycji infrastruktury transportowej finansowanych ze źródeł publicznych i prywatnych;
- inicjowanie działań na rzecz zwiększenia rangi transportu intermodalnego w strefie oddziaływania korytarza (wykorzystanie drogi wodnej rzeki Wisły, przewozów kolejowych, technologii intermodalnych, przestrzegania standardów środowiskowych);
- współpraca z ośrodkami zagranicznymi ze Skandynawii, państw Europy Środkowo-Wschodniej i Południowej (basenu Morza Adriatyckiego i Morza Czarnego) na rzecz aktywizacji korytarza i wzmocnienia potencjału ekonomicznego i pozycji politycznej w Europie.

Inicjatywa powstania stowarzyszenia jest bardzo na czasie. Z powodów formalnych i faktycznych.

Powstało potencjalnie efektywne narzędzie wdrażania w Polsce europejskiej zintegrowanej polityki morskiej oraz europejskiej polityki spójności.

Samorządy województw przystępują do aktualizacji swoich strategii rozwoju – z horyzontem czasowym – rok 2020. Zgodnie z nimi, przygotowywane będą regionalne programy operacyjne, zawierające listy strategicznych inwestycji. Po raz pierwszy, programy te będą przygotowywane w oparciu o wspólną myśl przewodnią: budowa strefy rozwoju i dobrobytu – od Pomorza po Śląsk.

Projekt South-North Axis – i jego rekomendacje – w tym idea Korytarza Bałtyk-Adriatyk spowoduje, że zdecydowanie na znaczeniu zyskują również porty basenu Morza Bałtyckiego i Morza Śródziemnego – powodując racjonalny układ globalnych i regionalnych tras komunikacyjnych oraz służąc integracji europejskiej.

Projekt jest współfinansowany ze środków EFRR, www.sonoraproject.eu

Logistyczne centra kompetencji

Handel międzynarodowy opiera się o transport morski. Statki przewożą około 80% ładunków skonteneryzowanych. Przy stałej tendencji wymiany kontenerowców na „dziesięciotysięczniki", zmniejsza się liczba portów, zdolnych do ich obsługi.

Dzisiaj jest ich w świecie zaledwie około 40. Taka koncentracja oznacza brak równomiernej i proporcjonalnej sieci połączeń. Porty bałtyckie i adriatyckie, leżące w strefie SoNorA, przygotowują się do gry o poważny udział w handlu globalnym. Należą do nich również porty w Gdyni i Gdańsku.

Koszty inwestycji portowych – publicznych i prywatnych – sięgają setek milionów Euro.

Prawdziwym wyzwaniem będzie jednak rozwój efektywnych systemów transportowych w strefie „pierwszej/ostatniej mili" – czyli na zapleczu portów – w miastach i w regionie.

„***Baltic Outlook 2030***" prognozuje dla portów Gdyni i Gdańska największy wzrost obrotów towarowych spośród portów bałtyckich. Dla biznesu strategicznego ważnym partnerem jest sektor publiczny – z zdecydowaną polityka transportową.

Transport kolejowy, przewożący zaledwie 5% ładunków objętych międzynarodową wymianą handlową, również stoi przed rewolucją jakościową.

Zarówno Gdynia jak i Gdańsk przestały być kolejowymi stacjami rozrządowymi. Trzeba je rewitalizować.



W listopadzie 2010 r. weszła w życie decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady, ustanawiająca sieć europejskich korytarzy kolejowych. Jednym z nich jest korytarz nr 5: Gdynia-Bolonia-Ravenna/Koper/Triest.

Korytarz ten powinien powstać do końca 2015 r. – chociaż prywatny kapitał już uruchomił połączenie na tej linii.

Transport lotniczy. Ambicje rozwoju usług przewozowych: pasażerskich i towarowych, ma Port Lotniczy Gdańsk, a także spółka budująca Port Lotniczy Gdynia-Kosakowo.

Lokalizacja terminali portowych, kolejowych i lotniczych ma zasadniczy wpływ na logistykę miejską i regionalną. Nie jest możliwe rozwiązanie problemów logistycznych w działaniach niespójnych, fragmentarycznych czy nieskoordynowanych.

Projekt South-North Axis – proponuje wykonalne, bardzo innowacyjne, kompleksowe rozwiązania logistyczne w skali regionalnej i lokalnej – poprzez publiczno-prywatne fora współpracy ***Logistyczne Centrum Kompetencji (LoCC).***

Wspólnymi celami LoCC są:

- Rozwój regionalny – szczególnie w zakresie transportu i logistyki.
- Integrowanie różnych polityk „sektorowych" - w spójny system,
- Wspieranie gospodarki i tworzenie miejsc pracy przez wspieranie mobilności towarów,
- Rozwój logistyki, ograniczającej kongestię na drogach a rozwijających przewozy kolejowe, morskie i wodne śródlądowe,
- Inicjowanie i promowanie badań naukowych i innowacyjności w sektorze transportowym i logistycznym.

Projekt rekomenduje następujące specjalizacje w ramach LoCC:

Logistyka poprzemysłowa w systemach produkcyjnych	Transport i planowanie przestrzenne	Logistyka miejska i dystrybucja ładunków w mieście
Zarządzanie specjalistycznymi łańcuchami dostaw: np. towary niebezpieczne, służba zdrowia, rolnictwo	Kształcenie zawodowe w logistyce	Polityki europejskie
Statystyka w logistyce	ICT dla zarządzania łańcuchów dostaw	Komodalność i rozwój węzłów transportowych

LoCC na Pomorzu

W marcu 2012 r., z inicjatywy samorządu województwa powstała **Pomorska Grupa Kompetencji Klastrowych** – obejmująca 49 podmiotów. Grupa ta będzie rozwijała kompetencje swoich uczestników – poprzez stymulowanie powstawania i rozwoju klastrów, integrujących głównych uczestników pomorskiego biznesu i administracji publicznej.

Uczestnikami inicjatywy są m. in. Krajowa Izba Gospodarki Morskiej czy Pomorski Klaster Morza i Zlewiska Wisły.

To ważna inicjatywa – wspierająca „klaster terytorialny" województw leżących w strefie **Korytarza Bałtyk-Adriatyk** oraz miast i gmin, leżących w strefie **„Doliny Logistycznej".**

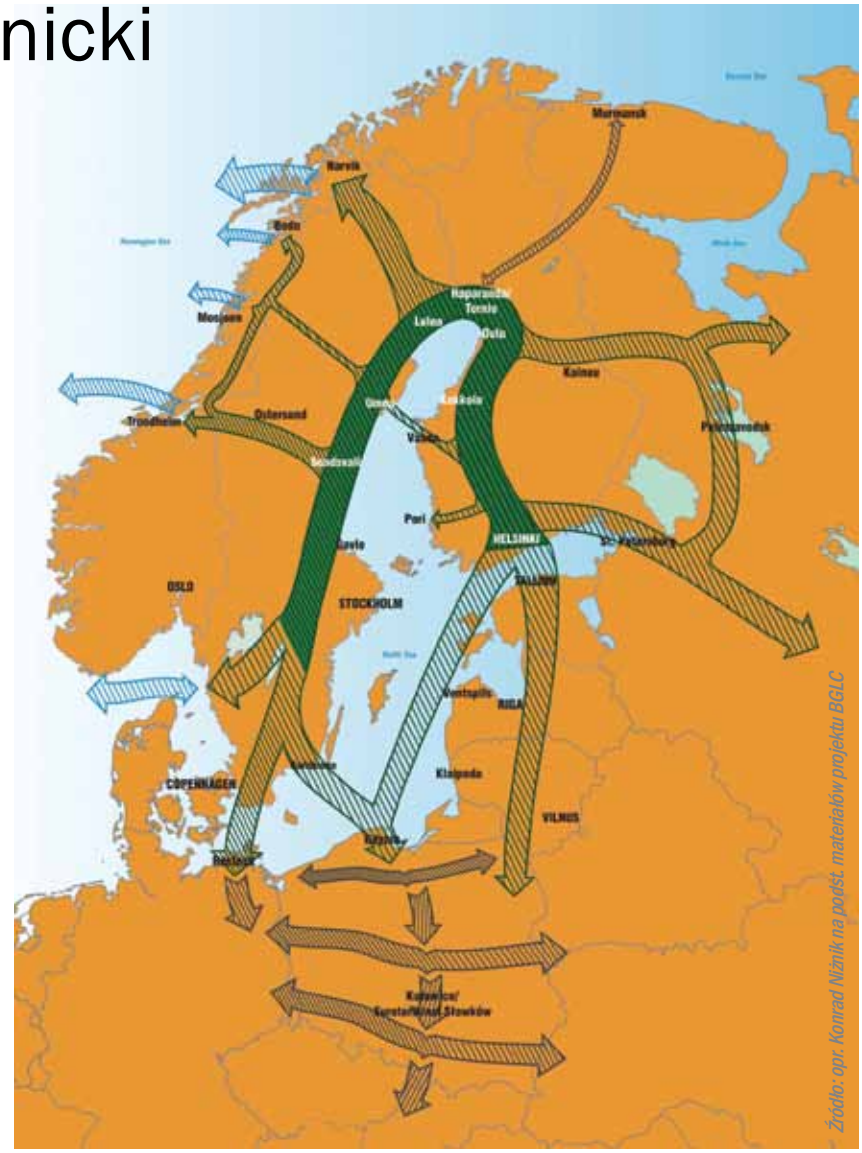
Projekt jest współfinansowany ze środków EFRR, www.sonoraproject.eu

Korytarz Botnicki

Naturalną kontynuacją projektu SoNorA jest Bothnian Green Logistic Corridor (BGLC), który realizowany będzie do połowy 2014 r. BGLC to jeden z największych projektów, pod względem liczby partnerów i budżetu, jakim będzie dysponować. Łącznie będzie to blisko 4,8 mln EUR, które rozłożą się na 29 partnerów projektu, ze Szwecji, Finlandii, Norwegii, Niemiec i Polski (Gdynia).

Bothnian Green Logistic Corridor

Projekt BGLC ma: integrować systemy transportowe północnej Skandynawii z ośrodkami gospodarczymi w Europie Środkowej; wdrażać europejskie inicjatywy „zielonego korytarza" – jako łańcuch multimodalnych węzłów logistycznych; zapewnić optymalne wykorzystanie infrastruktury transportowej „zielonego korytarza".



Źródło: opr. Konrad Niżnik na podst. materiałów projektu BGLC

Stowarzyszenie Miast Autostrady Bursztynowej
z siedzibą w Gdyni

tel. 48 58 668 21 11
fax 48 58 668 21 12
e-mail: smab@smab.pl
www.smab.pl


DCT w Gdańsku
źródło: www.dunelmpr.co.uk


BCT w Gdyni
źródło: T. Urbaniak

Projekt jest współfinansowany ze środków EFRR, www.sonoraproject.eu

ZAPRASZAMY NA

10

EDYCJĘ TARGÓW

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

TRANSEXPO

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

10-12.10.2012, 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 SA
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY

Polski Trakor Bus

Truck&Van

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

Naczepy jadą do Skandynawii

Papier, celuloza i naczepy samochodowe stanowią główny ładunek trzech regularnych linii żeglugowych ro-ro, łączących Polskę z Finalndią przez port w Gdyni. Połączenia obsługuje trzech armatorów: Finnlines, Transfennica i UPM-Kymmene Seaways.

Obsługa papieru i celulozy utrzymuje się na stałym poziomie z tendencją wzrostową, mimo decyzji producentów papieru o zamykaniu kolejnych papierni w Finlandii. Wzrosła za to liczba obsłużonych naczep, co jest wynikiem przewożenia w ten sposób coraz większej ilości drobnicy konwencjonalnej. Obecnie na statkach typu ro-ro pojawia się także dużo specjalistycznych maszyn i pojazdów budowlanych. Jest to niewątpliwie związane z inwestycjami drogowymi, realizowanymi przed Euro 2012.

Inwestycje przed Euro

I tak np. 150 tys. ton papieru przewiózł w ub.r. armator Transfennica, obsługujący połączenie ro-ro z Hanko do Gdyni. Oznacza to kilkunastoprocentowy wzrost w stosunku do 2010 r. Papier jest podstawowym ładunkiem przewożonym na tej trasie. – *Biorąc pod uwagę ilość obsłużonego ładunku, zarówno w imporcie, jak i w eksporcie, trzeba przyznać, że jest go więcej niż rok wcześniej. Mimo tego, że straciliśmy jednego z klientów, czyli kilkaset ton tygodniowo* – mówi Jan Darski, dyrektor Transfennica Polska sp. z o.o.

Przewozy papieru do Gdyni obsługuje także fiński armator Finnlines. Zresztą obie firmy konkurują ze sobą na trasie do Gdyni. W przypadku papieru liderem jest Transfennica, zaś Finnlines wozi zdecydowanie więcej naczep. Jest to wynik ścisłej współpracy z Schenkerem. I być może dzięki temu serwis, obsługiwany przez jedne z największych jednostek ro-pax (o linii ładunkowej długości 4200 m), zanotował w ub. r. wzrost o ponad 30%.

Tradycyjnie, z Finlandii do Polski, serwisami ro-ro, oprócz tzw. produktów leśnych trafiają różnego rodzaju maszyny, ale nie mają one dużego udziału w masie ładunkowej czy we frachcie. W przeciwnym kierunku wozi się przede wszystkim naczepy z najróżniejszymi towarami, chemikalia (obsługiwane jako klasyczny ładunek ro-ro, na kasetach) oraz opakowania (produkowane w Polsce, a wykorzystywane w Finlandii), transportowane w kontenerach 45'.

W przypadku serwisu Finnlines z Helsinek do Gdyni i Rostocku to średnie wykorzystanie powierzchni ładunkowej promów wynosi ok. 84%, przy czym Rostock i Gdynia dzielą się tą powierzchnią po połowie. Ładunki z samej tylko Polski raczej nie pozwoliłyby na wypełnienie całej linii ładunkowej. Ponadto wcześniej znaczna część ładunków przewożona była całymi zestawami samochodowymi, z kierowcami, obecnie zaś transportowane są same naczepy, choć koszt przewozu jest taki sam.

Zaskoczenie na początku roku

Początek roku przyniósł jednak spore zaskoczenie. Otóż Finnlines musiał zrezygnować z jednego odejścia w tygodniu, ze względu na spadek ilości ładunków. Z kolei rotacja Trasfenniki na trasie Hanko, Paldiski, Gdynia, Lubecka i ponownie Hanko, powoduje, że ładunki docierają do Polski bardzo szybko, bo w ciągu 24 godz., zaś ich transport w stronę przeciwną trwa 3 dni. – *Europejski rynek przewozów ro-ro może nie ma tak spektakularnych wzrostów jak kontenerowy, ale rośnie. Wszystko zależy, oczywiście, od relacji. Na nowych kierunkach ro-ro, np. w Zatoce Biskajskiej, przyrost, z roku na rok, jest coraz większy* – zaznacza Jan Darski. Pływa tam także Transfennica, która obsługuje, działające od 2007 r., linię ro-ro Zeebrugge-Bilbao. Połączenie, posiadające status autostrady morskiej, ma ogromny potencjał i notuje duże wzrosty, a przy okazji jest dosyć dobrze zbilansowane w obu kierunkach. Ponadto, od stycznia br.,



serwis obsługują dwa nowe statki conro Kraftca i Trica, największe we flocie armatora. Połączenie współfinansowane jest z funduszy projektu Marco Polo, jednak na specyficznych zasadach. Unijne pieniądze przeznaczone są bowiem na konkretne przewozy. Jeśli więc na statek nie trafi żaden samochód czy naczepa, to armator nie może liczyć na dofinansowanie, zaś jego wielkość uzależniona jest od ilości przewiezionych pojazdów.

Na Bałtyku jest wiele kierunków, na których wymiana handlowa, trafiająca na statki ro-ro nie bilansuje się. I tak np., w przypadku Polski nie ma praktycznie importu z Finlandii w kontenerach. Wynika to ze specyfiki ładunków czyli papieru. Natomiast naczepy, które przewożone są na statkach Transfennica, trafiają do Lubeki a nie do Gdyni. Wynika to z bardzo dogodnego połączenia kolejowego, które umożliwia ich przewożenie przez Austrię, do Werony we Włoszech, aż 5 razy w tygodniu. Sprawia to, że transport naczep do Polski, z przeznaczeniem na południe Europy, jest nieopłacalny. Inaczej sprawa wyglądałaby, gdyby takie połączenie funkcjonowało w Gdyni. Były nawet plany uruchomienia pociągu, umożliwiającego transport naczep z Bałtyckiego Terminalu Drobnicowego Gdynia (BTDG) do Padwy we Włoszech, które jak na razie nie zostały zrealizowane. Mimo że zakupiono nawet urządzenia do przeładunków naczep w systemie piggy-bag. Obsługą trasy zainteresowane były m.in. PKP Cargo i Trade Trans.

Konkurencja z Lubeką

A właśnie tutaj należałoby szukać możliwość konkurowania z Lubeką, w której potencjał kolejowy portu wykorzystany jest już maksymalnie. Połączenie z Gdyni do Włoch byłoby więc w stanie przejąć część ładunków z portu niemieckiego. Co prawda, przy obecnym stanie rodzimej infrastruktury kolejowej, przewóz na południe kontynentu trwałby nieco dłużej niż z Niemiec, ale za to naczepy szybciej przypływałyby z Finlandii. Tak więc ogólny czas transportu mógłby być podobny. I prawdopodobnie skutkowałoby to wzrostem przewozu naczep na statkach Transfennica, jak również konkurencji.

Na razie więc obserwując wzrost przewozów towarowych na Bałtyku, miejsce na nowe serwisy ro-ro pojawia się tam, gdzie operują armatorzy promowi, z którymi przyszłoby konkurować. W Polsce byłyby to więc połączenia ze Szwecją. Tym bardziej, że jest to łakomy kąsek. Nasz rynek promowy zanotował bowiem w 2011 r. spore wzrosty, co pozytywnie wyróżnia go spośród innych na Bałtyku. Obroty towarowe wzrosły o 11%, do poziomu 386,85 tys. jednostek frachtowych.

W tym segmencie dominuje Unity Line. Na obu połączeniach ze Świnoujścia do Ystad i ze Świnoujścia do Trellebroga armator przewiózł 247,6 tys. jednostek frachtowych, co stanowiło wzrost o 13,3%. Korzystna sytuacja wynika nie tylko z zapotrzebowania zgłaszanego przez przewoźników drogowych, ale również z częstotliwości odejść. Przewozy obsługuje bowiem, w sumie 7 promów: Polonia, Skania, Jan Śniadecki i Kopernik (do Ystad) i Gryf, Galileusz i Wolin (do Trelleborga).

Także szwedzka Stena Line przewiozła o 6% więcej towarów niż rok wcześniej. Jednym z czynników, które przyczyniły się do tego całkowita wymiana floty na trasie Gdynia-Karlskrona. Pod koniec 2010 r. wprowadzono prom Stena Vision, a pod koniec czerwca ub.r. kolejny Stena Spirit. Nowe jednostki oferują 2300 linii ładunkowej, zapewniając większe możliwości obsługi ruchu cargo.



Z kolei Polska Żegluga Bałtycka zanotowała w sumie spadek przewozów cargo, o 2%. Na trasie z Gdańska do Nynäshamn zmniejszyły się o ok. 8%, i nie udało się ich zrekompensować wzrostami na linii do Ystad i to mimo silnej konkurencji Unity Line.

Piotr Frankowski



Porty na peryferiach

Przez lata całe projektantom sieci dróg w Polsce udawało się ignorować istnienie portów morskich. Autostrada Północ–Południe (ciągle w budowie) oficjalnie kończy się w polu, gdzieś pod Gdańskiem, nie docierając do morskiego brzegu. Jej uwzględnienie w transeuropejskiej sieci dróg (TEN-T) zawdzięczamy zresztą unijnej komisji Van Mierta, gdyż polscy planiści nie widzieli takiej potrzeby. Prowadzące do polskich portów drogi, to trasy rangi powiatowej, nawet gminnej a nie krajowej, mimo że ich przedłużenie stanowią promowe „autostrady morskie" do Skandynawii.

Nie chodzi tu o nazewnictwo, ale o ograniczenia, które wiążą się z klasyfikacją dróg i dotyczące wagi poruszających się po nich pojazdów. Na drodze krajowej (i niektórych drogach wojewódzkich) dopuszczalny nacisk na oś pojazdu wynosi 11,5 t; na drodze wojewódzkiej – 10 t, a na powiatowej czy gminnej – 8 t. Ciężki ładunek, np. kontener, wieziony z centrum czy południa kraju do portu, nie może pokonać całej trasy drogą jednej kategorii. Co jest legalne na jednym odcinku, staje się wykroczeniem na następnym, ponieważ np. ostatni odcinek drogi, tuż przed bramą terminalu portowego, to droga powiatowa czy gminna. To wąskie gardło limituje dopuszczalną wagę pojazdów na całej trasie – chyba że przewoźnicy odważą się złamać przepisy, próbując dostać się na drogę wyższej kategorii, co zresztą notorycznie robią.

Przypuszczalnie czyni to ponad połowa przewoźników drogowych. Zjawisko to nie ogranicza się tylko do portów, ale również do centrów logistycznych czy produkcyjnych w głębi lądu, do których, nawet gdy leżą w pobliżu tras rangi krajowej, dojeżdża się zwykle drogami niższych kategorii. Wystarczy, by funkcjonariusze Inspekcji Transportu Drogowego (ITD) ustawili się na takim odcinku, by skutecznie sparaliżować, albo przynajmniej ograniczyć ich działalność.

W pobliżu polskich portów przebiega kilka tras o randze krajowej, są to drogi: nr 1 (Gdańsk–Łódź–Cieszyn); nr 3 (Świnoujście–Szczecin–Jakuszyce); nr 6 (Kołbaskowo–Szczecin–Koszalin–Słupsk–Gdynia–Gdańsk–Łęgowo), której część stanowi obwodnica Trójmiasta; nr 7 (Gdańsk–Elbląg), ale żadna z nich nie dociera bezpośrednio do portu. Jedynym wyjątkiem jest droga nr 91, przechodząca potem w drogę nr 1 (Gdańsk–Tczew–Nowe Marzy), która zaczyna się w przystani promowej na Westerplatte (traf chce, że od lat prawie nieużywanej). W rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z 14 lipca 2010 r., zawierającym wykaz dróg krajowych, nie ma jednak mowy o tym, że jej „krajowość" obejmuje również, odgałęziającą się od niej, ul. Kontenerową, prowadzącą do największego obecnie Deepwater Container Terminal, w którym w ub.r. przeładowano prawie 635 tys. kontenerów (TEU). Niemal drugie tyle kontenerów przechodzi przez gdyńskie terminale, nie licząc potężnego ruchu drogowego generowanego przez pozostałe portowe bazy, np. zbożowe. Prowadząca do portu w Gdyni, oddana do użytku zaledwie kilka lat temu, Trasa Kwiatkowskiego jest drogą powiatową. Drogi tej samej kategorii prowadzą do Gdańskiego Terminalu Kontenerowego i terminalu DB Port Szczecin.

Ogólna bezkarność

Mimo licznych postulatów, prowadzące do portów drogi nie doczekały się „awansu" do rangi dróg krajowych. Powszechnie tolerowano, że po drogach niższej kategorii można się było bezkarnie poruszać pojazdami przekraczającymi dopuszczalne normy. Niektórzy przewoźnicy uznali to za przyzwolenie na łamanie norm w ogóle, stąd na drogach zaczęły się pojawiać zestawy przekraczające wszelkie ograniczenia, nawet te najwyżej dopuszczalne. Nie tylko zresztą na drogach, ale również na



statkach i w portach. Załadowcy, krajowi i zagraniczni, wiedząc, że w Polsce można bezkarnie przekraczać przepisy dotyczące wagi, zaczęli pakować do kontenerów czy na naczepy samochodowe ładunki daleko przekraczające normy. Deklarowane oficjalnie masy ładunków stały się w znacznej mierze fikcyjne, gdyż ich realna waga często odbiegała od deklaracji. Załadowcy doskonale wiedzieli, iż do Antwerpii, Hamburga, Rotterdamu, bądź innego zachodnioeuropejskiego portu, ładunek czy zestaw drogowy przekraczający normę po prostu nie wjedzie, ani od strony lądu, ani morza, natomiast w naszych portach to uchodziło.

Rozpowszechnianiu się tej patologii sprzyja, zwłaszcza ostatnio, zła koniunktura w transporcie drogowym, a dodatkowo żywiołowo rosnąca liczba firm przewozowych. W momencie wstępowania do Unii Europejskiej liczba zestawów drogowych, mogących uprawiać przewozy międzynarodowe, wynosiła w naszym kraju ok. 18 tys. – obecnie oscyluje w granicach 120 tys. To stworzyło, zwłaszcza w okresie kryzysu, ogromną presję na rynek i ceny usług transportowych. Jest to, często w sposób bezwzględny, wykorzystywane przez załadowców i spedytorów zlecających usługi transportowe. O każdy ładunek, nawet ten, o którym doskonale wiadomo, iż nie spełnia norm, toczy się zawzięta rywalizacja. W takich warunkach uczciwy przewoźnik ma problemy z utrzymaniem się na rynku. Wie, że jeśli odmówi usługi, której wykonanie pociągałoby za sobą złamanie przepisów odnoszących się do wagi ładunku czy wykonywania przewozów ciężkich bez stosownych zezwoleń – ale także dopuszczalnego czasu wykonania usługi (przekraczanie limitów czasu jazdy) – to na jego miejsce znajdzie się kilku innych, którzy to zadanie wykonają bez szemrania. Dla wielu jedyną szansą na utrzymanie się na rynku jest działanie niezgodne z przepisami.

W walce o normalność

Przewoźnicy drogowi już od lat, zanim ktokolwiek jeszcze pomyślał o kryzysie, próbowali przeciwdziałać tej chorej praktyce, gdyż taka „wolnoamerykanka" wcale nie była im na rękę. Występowali do różnych stron: zarządów terminali kontenerowych, władz miast i innych zarządców dróg o zapobieżenie tej patologii, przez prosty zabieg: ważenie zestawów drogowych opuszczających terminale. Spodziewali się znaleźć wśród nich sojuszników, wszak przeciążone zestawy drogowe bardzo niszczą ulice, wiadukty i szosy, nie mówiąc o tym, że stanowią zagrożenie dla innych użytkowników dróg.

Wbrew pozorom, przestrzeganie norm dotyczących wagi ładunków oznaczałoby więcej pracy, gdyż pojedynczych ładunków do przewiezienia byłoby więcej. Również terminale mogłyby zarabiać na rozformowywaniu przeładowanych kontenerów. Regularne ważenie zestawów drogowych opuszczających porty dałoby przewoźnikom pewność, że z ich ładunkiem wszystko jest w porządku. Różna bowiem bywa waga samych zestawów czy kontenerów (tara). Zgodnie z przepisami i parametrami technicznymi taboru, dopuszczalna masa całkowita zestawu drogowego wynosi 40 t (w przypadku ciągnika 3-osiowego, przewożącego kontener 40-stopowy w transporcie kombinowanym – 44 t). Oznacza to, że waga ładunku w kontenerze 20-stopowym nie powinna przekraczać 19 t, a w pojemniku 40-stopowym – 20,5 t. Nawet w przypadku przepisowej wagi ładunku, nierównomierne może być jego rozłożenie w kontenerze czy naczepie, a w konsekwencji naciski na poszczególne osie.

Gdy ponad rok temu uaktywniła się Inspekcja Transportu Drogowego (co spowodowało okresowy paraliż terminali kontenerowych, gdyż kierowcy czekali na odjazd kontrolerów), kontrole wagi ładunków ujawniły – czego się zresztą można było spodziewać – że normy przekraczane są notorycznie. Inna rzecz, że gdyby ważenia dokonywano na drodze krajowej a nie lokalnej, przekroczenia dopuszczalnej wagi, a co za tym idzie również i mandaty, byłyby odpowiednio mniejsze. Niemniej jednak, ujawniano przypadki przekraczania wszelkich norm. Rekordzista, wioząc 2 kontenery 20-stopowe, jechał zestawem ważącym prawie 80 t! Rekordowy był również mandat – 85 tys. zł.

Akcje prowadzone przez ITD, aczkolwiek pożądane, nie rozwiążą problemu. Kontrole – i to w wybranych punktach – powodują tylko zakłócenia w pracy tego czy innego terminalu. Co więcej, prowadzić mogą do swoistej dyskryminacji portu, gdyż nękani kontrolami w jednym miejscu przewoźnicy i spedytorzy przerzucą ładunki gdzie indziej, np. z Gdyni do Gdańska. Sam proceder ukróci to w ograniczonym stopniu. Prawnicy doskonale wiedzą, że skuteczna jest nie tyle wysokość kary, co jej nieuchronność. Tylko powszechne instalowanie, permanentnie, 24 godz. na dobę działających wag: w portowych bramach, w pobliżu centrów produkcyjnych i dystrybucyjnych, na drogach, pozwoliłoby radykalniej rozwiązać ten problem (zrobił tak już Rzeszów).

Równocześnie należy ujednolicić klasyfikację i warunki techniczne na prowadzących do portów drogach. Jak świat światem, przez porty właśnie przechodzą najcięższe i największe ładunki. Czy inżynierowie, którzy – nawet całkiem niedawno – projektowali i konstruowali czy przebudowywali te drogi, także lokalne, ich niskie, mało nośne wiadukty i nawierzchnie, ciasne zakręty i ronda, o tym nie wiedzieli? Poza tym to chyba ewenement na skalę europejską, a może i światową, że do dużych portów morskich dojeżdża się drogą powiatową czy gminną.

Maciej Borkowski



Przybliżamy systemy e-myta: **Francja**

W poprzednich publikacjach opisaliśmy systemy opłat drogowych działające w Niemczech i Austrii. Teraz pora na przedstawienie rozwiązania stosowanego we Francji, czyli systemu TIS-PL. Wyjaśnimy, w jaki sposób najwygodniej rozliczać płatności i na co warto zwrócić uwagę podczas rejestracji.



Francja posiada dobrze rozwiniętą sieć płatnych autostrad. Całkowita długość odcinków wynosi ok. 11 tys. km. Większość dróg jest zarządzana przez koncesjonariuszy, czyli prywatnych operatorów, którym państwo francuskie przyznało koncesję na budowę i zarządzanie konkretnymi fragmentami dróg.

Opłaty we Francji można rozliczać na dwa sposoby: automatycznie lub manualnie. Pierwszy sposób wymaga rejestracji w systemie e-myta i jest szczególnie polecany przewoźnikom często podróżującym po Francji. Automatyczne rozliczanie opłat daje dostęp do rabatów i bezpostojowego pasa ruchu przy bramkach autostrad.



Druga metoda, czyli opłata manualna, nie wymaga rejestracji, jest jednak czasochłonna. Kierowca musi czekać w kolejce do opłat przy bramkach. Do wyboru ma trzy środki płatności: kartę paliwową (np. DKV), kredytową lub gotówkę. Należy pamiętać, że w przypadku płatności manualnej nie ma możliwości skorzystania z rabatów na przejazdy drogami, które operatorzy autostrad francuskich oferują w ramach automatycznego poboru myta. Ponieważ większość firm korzysta dziś z automatycznej metody rozliczeń, poniżej przedstawiamy szczegóły tego rozwiązania.

Jak działa system TIS-PL

TIS-PL to nazwa francuskiego automatycznego system poboru myta „télépéage" (dosł. „opłata na odległość"), który od 2007 r. obejmuje samochody ciężarowe powyżej 3,5 tony. System działa w oparciu o technologię mikrofali (DSRC), czyli podobnie jak w Polsce składa się z urządzania pokładowego oraz bramek ustawionych na autostradach.

Kogo obowiązują opłaty?

Zgodnie z założeniami „télépéage" TIS-PL obejmuje pojazdy klasy 3 i 4. Klasy zależne są od liczby osi, wysokości pojazdu oraz jego ciężaru:

Klasa 3:

- Pojazdy z 2 osiami
- Wysokość całkowita > 3 m
- Ciężar całkowity > 3,5 t

Klasa 4:

- Pojazdy posiadające więcej niż 2 osie
- Wysokość całkowita > 3 m
- Ciężar całkowity > 3,5 t
- Przyczepy o wysokości całkowitej > 3,5 t
- Przyczepy z ciągnikiem o dopuszczalnym ciężarze całkowitym > 3,5 t

Aktualne stawki za przejazdy autostradami można znaleźć na stronie internetowej DKV w zakładce Zakres Usług > Opłaty drogowe.

Obsługa urządzenia OBU

Obowiązkowym elementem korzystania z automatycznego systemu TIS PL jest montaż urządzenia pokładowego (OBU). Jego instalacja nie wymaga korzystania ze specjalnego serwisu. Urządzenie naklejamy na przednią szybę. Po uruchomieniu jest gotowe do naliczania opłat na francuskich drogach. OBU jest przypisane w systemie do konkretnego pojazdu i nie możliwe jest jego użycie przez inny pojazd.

Urządzenia pokładowe systemu TIS-PL zawierają informacje umożliwiające identyfikację pojazdu w punkcie poboru opłat:

- Numer klienta
- Numer urządzenia OBU
- Informacje dotyczące umowy
- Informacje dotyczące pojazdu (numer rejestracyjny, norma Euro, dane techniczne pojazdu)

Należy pamiętać, że w przypadku jakiejkolwiek zmiany danych pojazdu (np. numer rejestracyjny, norma euro, klasa pojazdu) należy niezwłocznie wymienić działające w nim urządzenie OBU. Najlepiej jest zamówić zaktualizowane OBU z wyprzedzeniem – tak aby płynnie podmienić stare na nowe. Dzięki temu nie będzie ryzyka, że pojazd zostanie czasowo pozbawiony możliwości przejazdu francuskimi drogami.

Specjalne pasy

Podobnie jak w przypadku innych systemów opartych na technologii DSRC, opłata za dany odcinek drogi pobierana jest w momencie przejechania pojazdu przez bramkę. Na francuskich autostradach znajdziemy specjalne pasy przejazdu dla pojazdów wyposażonych w OBU TIS-PL. Pasy te są bezpostojowe. Szlaban otworzy się, gdy tylko urządzenie pobierze opłatę za dany odcinek drogi. Cechą odróżniającą system TIS-PL od viaTOLL jest wprowadzenie dodatkowego pasa ruchu przeznaczonego wyłącznie dla pojazdów klasy 4. Uwaga: przejazd takim pasem skutkuje naliczeniem opłaty przypisanej dla pojazdów klasy 4 – niezależnie od klasy naszego pojazdu.

Automatyczne płatności

Podobnie jak w znanych nam już systemach GO Maut, Toll Collect czy viaTOLL, zaletą korzystania z francuskiego systemu e-myta jest wygoda i bezpieczeństwo przejazdów. Kierowca nie musi stać w kolejce do bramki, dzięki czemu oszczędza czas i pieniądze, a bezgotówkowe rozliczanie opłat zwiększa kontrolę nad kosztami ponoszonymi w trasie. Jeżeli zdecydujemy się na automatyczne rozliczanie francuskich dróg, należy zarejestrować się u jednego z czterech operatorów systemu TIS-PL. W tym celu powinniśmy zgłosić się do interesującego nas

pośrednika i zawrzeć z nim umowę. Termin, warunki płatności oraz usługi dodatkowe zależne są od wybranego operatora TIS-PL.

Warto przypomnieć, że tylko automatyczny tryb rozliczeń daje dostęp do rabatów na myto. Francja oraz Hiszpania to jedyne kraje, które zdecydowały się na wprowadzenie upustów w celu zwiększenia popularności rozliczeń metodą automatyczną. Rabaty określane są odgórnie i zależą od ustaleń państwa z koncesjonariuszem. We Francji sięgają one nawet 13%. Lista upustów dostępna jest w pliku .pdf na stronie DKV w zakładce Zakres usług > Opłaty drogowe we Francji.

Pomocne karty paliwowe

Spośród czterech operatorów rozliczających opłaty w systemie TIS-PL dwaj to emitenci kart paliwowych: DKV Euro Service i Shell. Za ich pośrednictwem można zamówić urządzenie OBU, a następnie rozliczać płatności w trybie odroczonym, na podstawie faktury. Korzystanie z pomocy emitenta kart daje dostęp do szeregu dodatkowych usług. Jedną z nich są internetowe programy do monitorowania transakcji, jak np. eReporting DKV. Pozwalają one analizować wydatki na e-myto poniesione w różnych krajach, łącznie z analizą innych kosztów pojazdu opłacanych kartą paliwową. Dzięki temu przewoźnik, którego pojazdy podróżują np. z Polski do Francji, może w jednej aplikacji analizować wydatki na paliwo, opłaty drogowe (w Polsce, Niemczech i Francji) oraz wszelkie zakupy dokonane przez kierowcę na trasie przejazdu.

Wygodne rozliczenia z DKV Box

Zalety korzystania z kart paliwowych w celu rozliczania opłat TIS PL łatwo pokazać na przykładzie firmy DKV. Klienci mogą tu dokonywać opłat manualnie przy użyciu karty DKV lub też automatycznie - za pomocą urządzenia OBU. Warto podkreślić, że firma DKV była pierwszym operatorem kart paliwowych, który zaproponował własne urządzenie pokładowe do rozliczania opłat we Francji i Hiszpanii. Nosi ono nazwę DKV Box.

Obok rozliczania francuskiego e-myta w fakturze z odroczonym terminem płatności, DKV zapewnia korzystanie z atrakcyjnych rabatów. Przenosi na klienta wszystkie upusty, które oferują operatorzy francuskich autostrad. Oferuje też wygodny tryb odzyskania podatku VAT za francuskie autostrady – w formie fakturowania netto (czyli podatek od razu odliczany jest od wartości faktury).

W celu zamówienia urządzenia DKV Box wystarczy pobrać formularze opłat drogowych we Francji i Hiszpanii ze strony www.dkv-euroservice.pl. Są to dwa dokumenty, które należy wypełnić i podpisać, a następnie wraz załącznikami wysłać na adres DKV. W formularzu możemy wybrać DKV Box na Francję, na Hiszpanię lub na oba te kraje jednocześnie. Jeżeli przewoźnik nie jest zainteresowany automatycznym rozliczaniem myta może opłacać przejechane odcinki autostrad przy bramkach kartą DKV.

KK

Koncesjonariusze płatnych autostrad we Francji







Czas zapomnieć o pustych przebiegach

W ostatniej dekadzie transport uległ wielu przeobrażeniom. Przysłużył się temu gwałtowny rozwój internetu. Potencjał globalnej sieci jest skutecznie wykorzystywany przez producentów technologii IT. Dzięki nim działalność transportowa nigdy nie była prostsza. Dla przewoźników i spedytorów, korzystających z tworzonego z myślą o branży TSL oprogramowania, łatwe i szybkie odnalezienie ładunku, w celu uniknięcia pustych przebiegów to dziś żaden kłopot.

Przykładem tego typu software'u jest TC Truck&Cargo®, czyli interaktywna giełda ofert transportowych firmy TimoCom. Idea jest prosta i niezmienna od 15 lat, kiedy to niemieckie przedsiębiorstwo wprowadziło swój produkt na europejski rynek. Z jednej strony przewoźnik zamieszcza oferty wolnej przestrzeni ładunkowej i wyszukuje frachty, z drugiej spedytor oferuje ładunki oraz szuka odpowiednich pojazdów.

Sposób funkcjonowania TC Truck&Cargo®



TC Truck&Cargo® funkcjonuje jak wirtualna tablica ogłoszeń.

Prosty pomysł, proste wykonanie

Idea niewątpliwie sprawdziła się. Codziennie w TC Truck&Cargo® pojawia się do 300 tys. ofert, które pochodzą od 85 tys. użytkowników z całej Europy. Wśród nich znajduje się spora rzesza rodzimych przewoźników, spedytorów czy operatorów logistycznych, którzy nie wyobrażają już sobie codziennej dyspozycji bez TimoCom. Używanie tego niezwykle skutecznego narzędzia nie przysparza nikomu najmniejszych problemów. Produkt TimoCom zawdzięcza to intuicyjnemu menu, niezwykle prostej obsłudze samego programu oraz jego polskojęzycznej wersji. Każdego dnia dysponenci w 44 krajach znajdują odpowiedni, do swoich potrzeb, ładunek czy pojazd, dzięki czemu mogą optymalnie wykorzystywać swój park samochodowy czy dostarczyć powierzony towar na czas.

Lider jest tylko jeden

Na rynku dostępnych jest wiele giełd transportowych, lecz lider może być tylko jeden. Spośród co najmniej kilku podobnych produktów funkcjonujących w Europie, miano wiodącego przysługuje od wielu lat giełdzie transportowej firmowanej przez TimoCom. Staż to nie jedyny atut, który predysponuje TimoCom do miana lidera, choć warto nadmienić,

że już od 15 lat przedsiębiorstwo pomaga przewoźnikom i spedytorom w eliminowaniu pustych przebiegów. Kolejnym niezwykle ważnym atutem, który wyróżnia TimoCom, jest wysoki poziom bezpieczeństwa zawieranych transakcji.

Nasz klient, nasz pan

Wszyscy potencjalni użytkownicy są drobiazgowo kontrolowani pod kątem prowadzonej działalności gospodarczej. Ryzyko trafienia na nieuczciwego partnera biznesowego jest zatem eliminowane już w zarodku. Stosowanie procedur sprawdzonych na przestrzeni 15-letniej działalności przynosi wymierne efekty w postaci satysfakcji klientów. Dodatkowo, do dyspozycji abonentów platform jest wewnętrzny dział prawny, który z wysoką skutecznością pomaga w pozasądowym egzekwowaniu należności. Wszystko dlatego, że dla TimoCom niezmiennie najważniejsi są klienci. Maksyma ta spowodowała wprowadzenie wielu usług dodatkowych w ofercie TimoCom. Użytkownicy mogą skorzystać ze specjalnej infolinii TimoCom Assist, pod którą uzyskają informacje dotyczące całego rynku transportowego. Mogą także poprosić, w razie wątpliwości powstałych podczas własnej weryfikacji, o sprawdzenie potencjalnego partnera biznesowego za pomocą TimoCom Identify. W sytuacji braku dostępu do internetu, pracownicy TimoCom mogą także wprowadzić do systemu pojazd za klienta, bądź też znaleźć odpowiedni ładunek. Przedsiębiorstwo dba o to, aby praca z narzędziami TimoCom nie była zakłócana przez żadne niespodziewane zdarzenia.

Wieża Babel vs. puste przebiegi

Obszerna baza klientów jest największym atutem TC Truck&Cargo®. Dzięki temu, że oferty ogłaszane za pośrednictwem giełdy pochodzą bezpośrednio od europejskich kontrahentów, ogranicza się liczbę pośredników w łańcuchu transportowym. To z kolei ma bezpośredni wpływ na wysokość stawek frachtowych. Program funkcjonuje w 24 językach Starego Kontynentu. Europejska społeczność transportowa, jaką skupia TimoCom, okazuje się więc istną Wieżą Babel. Jednak w przeciwieństwie do bohaterów biblijnej przypowieści, którzy wskutek pomieszania języków nie mogli się porozumieć, co skończyło się niedokończoną budowlą – użytkownicy platform TimoCom doskonale się dogadują. A budowana przez nich przestrzeń nowoczesnego rynku TSL może imponować. Jest to bowiem rynek bez pustych przebiegów.



TC

Podziel się z nami swoimi problemami w zarządzaniu flotą pojazdów czy maszyn, a **my pomożemy Ci je rozwiązać.**

Wypadki były, są i będą! **Ale my wiemy jak zmniejszyć ich ilość o 25%.**

To tylko jeden z Twoich problemów, **z resztą też sobie poradzimy.**
Ale o tym następnym razem…

Drabpol Sp. J. P. Drabczyński i Wspólnik
Ul. Akacjowa 24/26; 42-233 Mykanów
Tel. kontaktowy (22)738 74 00
Mail: telematyka@drabpol.pl
www.drabpol.pl

DRABPOL®

Co zrobić, gdy zleceniodawca nie płaci?

Niewypłacalność kontrahentów i przeterminowane faktury to rzeczywistość, z którą na co dzień spotykają się niemal wszyscy przewoźnicy. Zatem, jak sprawdzić czy zleceniodawca jest wiarygodny i zapłaci nam za wykonaną usługę? Na pomoc przewoźnikom wyszedł operator systemu Trans.eu, który udostępnił swoim klientom nową wersję indeksu TransRisk – niezależnego wskaźnika określającego ryzyko zawarcia transakcji ze zleceniodawcą.

TransRisk to wskaźnik nadawany firmom zlecającym przewóz ładunków. Dzięki niemu przewoźnik korzystający z giełdy transportowej może łatwo i szybko zdecydować, czy warto podjąć transport od konkretnego zleceniodawcy i jak dużym ryzykiem obarczone jest zlecenie od firmy. Jak pokazuje praktyka, dla przewoźników jest to istotny element przy weryfikacji solidności płatniczej zleceniodawcy. Z kolei firmy zlecające przewóz ładunków dzięki indeksowi mogą zwiększyć swoją wiarygodność i przekonać do współpracy większe grono przewoźników.





Indeks jest widoczny w formie statusów, np. „bardzo dobry płatnik" czy „słaby płatnik", które zmieniają się wraz z aktywnością płatnika na giełdzie. Przy wyliczaniu statusu pod uwagę brane są takie czynniki jak: sytuacja finansowa firmy, opinie i referencje kontrahentów czy dotychczasowe opóźnienia płatnicze. I tak, jeśli dany płatnik nie ureguluje terminowo kilku faktur za transport, wartość jego indeksu szybko ulegnie pogorszeniu. Każdy przewoźnik może zobaczyć w profilu giełdowym potencjalnego zleceniodawcy, jak zmieniała się wartość jego indeksu w ciągu ostatnich sześciu miesięcy, czyli – najprościej mówiąc – jak firma płaciła podwykonawcom za usługi transportowe. Informacja o bieżącym statusie TransRisku znajduje się również na giełdzie przy ofercie ładunku wystawianej przez daną firmę.



TransRisk służy przede wszystkim przewoźnikom. Jak mówi Michał Tomaszewski z firmy Transmeble Poznań: – *Zawsze kiedy zgłasza się do nas nowa firma oferująca ładunek do przewiezienia, zwracamy uwagę na jej TransRisk. To dla nas jedno z kryteriów, które pomaga nam podjąć decyzję o współpracy. W dzisiejszych czasach, kiedy dużym problemem w transporcie są zaległości z fakturami, konieczna jest dodatkowa pomoc przy weryfikacji zleceniodawców*. Jeszcze dalej idzie Olga Babicka z firmy Premium Trade: – *Nasza polityka bezpieczeństwa zabrania podejmowania ładunków od firm, których reputacja budzi wątpliwość – czyli np. kiedy zleceniodawca ma niekorzystny TransRisk lub nie ma go w ogóle.*

Jednak na posiadaniu indeksu zależy również firmom zlecającym ładunek, które dzięki niemu zyskują na wiarygodności w oczach przewoźników i są w stanie uzyskać lepsze warunki przewozu. Roksana Zygmunt z firmy Roxi Sped Tychy tłumaczy: – *Kiedy byliśmy młodą firmą na rynku i dopiero budowaliśmy swoją renomę, postanowiliśmy uzyskać TransRisk. Dzięki temu, że zawsze byliśmy wiarygodni, nasz indeks był jak najlepszy. Gdy dochodziło do sytuacji, w której przewoźnik miał do wyboru kilka ofert o zbliżonych warunkach finansowych, dobry TransRisk często okazywał się kluczowym elementem, który skłaniał go do współpracy właśnie z nami.* Indeks, który ma już ponad 3000 działających na giełdzie firm z 10 krajów, m.in. z Polski, Niemiec, Litwy, Czech i ze Słowacji, to tylko jeden z elementów systemu bezpieczeństwa, które Trans.eu oferuje swoim klientom. Zarówno firmy zlecające przewóz ładunków, jak i przewoźnicy po zawarciu transakcji mogą skorzystać również z systemu ocen i komentarzy. Działa on podobnie jak popularne Allegro. Najpierw płatnik ocenia wykonanie przewozu przez przewoźnika, później ten ocenia jego solidność płatniczą. Dodatkowo przewoźnicy – w razie nieuzyskania terminowej opłaty za transport – mogą zgłosić nierzetelną firmą na tzw. listę dłużników. Zwykle okazuje się to skuteczne i przewoźnik odzyskuje pieniądze. Jeśli jednak dłużnik nie zdecyduje się zapłacić, zostaje usunięty z grona firm korzystających z giełdy Trans.eu.

RC

Więcej o TransRisk na stronie: www.trans.eu/pl/transrisk-niezalezny-wskaznik-wiarygodnosci-platniczej.html

RIBAS: nauczyciel ekonomicznej jazdy w każdym pojeździe

Jednym z istotniejszych problemów w prowadzeniu przedsiębiorstwa transportowego w dzisiejszych czasach jest koszt paliwa. W niektórych przypadkach koszty te stanowią one ponad 60% kosztów firmy. Nic dziwnego, że firmy transportowe podejmują szereg działań mających na celu obniżenie zużycia paliwa.

Jedną z najczęściej stosowanych metod jest instalowanie różnego typu systemów zarządzania transportem. Obecnie na rynku oferowanych jest cały szereg urządzeń służących do pomiaru zużycia paliwa przez silniki. Systemy te, w zależności od dostawcy, opierają się o informacje uzyskane bądź z przepływomierzy instalowanych na układzie paliwowym, bądź sondach, pływakach umieszczanych w zbiorniku lub też informacjach z szyny CAN pojazdu. Bez względu jednak na przyjęte rozwiązania, systemy te pozwalają jedynie na lepszą lub gorszą weryfikację zużycia paliwa przez silnik lub pewne ograniczenia tak zwanych „nieuzasadnionych rozchodów paliwa". Generalnie zastosowanie systemu przeważnie przyczynia się do „skokowego" obniżenia ilości zużywanego paliwa, ale jest to efekt jednorazowy i nie zawsze trwały. Nieco dalej w swoich rozwiązaniach poszły systemy produkcji Mix Telematics, oferowane na rynku polskim przez dobrze znaną firmę Drabpol. Systemy zarządzania tej firmy dotychczas skupiające się na pomiarze zużycia paliwa zostały poszerzone o moduł trenażera kierowcy RIBAS. Urządzenie to pozwala na swego rodzaju wychowanie kierowcy informując go każdorazowo o przekroczeniu ustalonych przez pracodawcę progów prędkości pojazdu, obrotów silnika, o każdym gwałtownym hamowaniu i przyspieszeniu, a także zbyt długim pozostawieniu pojazdu na biegu jałowym. W przypadku wystąpienia któregokolwiek z tych naruszeń pracodawca dostaje pełne zestawienie czasu i miejsca wystąpienia tych naruszeń. Mając taki raport przy odpowiednio stworzonym systemie motywacyjnym średnie zużycie paliwa może zostać obniżone o co najmniej 5%, a dodatkowym bonusem jest obniżenie wypadkowości o ponad 20%. Rezultaty te potwierdzane są przez klientów, którzy użytkują ten system od 2 czy 3 lat. Jest to zupełnie nowatorskie podejście do tematu. Firma bowiem nie oferuje tylko pomiaru zużycia paliwa, ale wpływa także na proces kształcenia techniki jazdy.



Janusz Cieślak

PL 49 * > 3,5 t viaTOLL

viaTOLL

OBOWIĄZKOWE
OPŁATY DROGOWE
DLA POJAZDÓW > 3,5 t

Infolinia:
800 101 101**
+ 48 22 521 10 10***
www.viatoll.pl



* Dotyczy wybranych i wskazanych w rozporządzeniu dróg krajowych.
** Dla telefonów stacjonarnych numer bezpłatny.
*** Dla telefonów komórkowych i dzwoniących z zagranicy koszt połączenia zgodnie ze stawką operatora.

Dwa lata gwarancji na oryginalne części zamienne Volvo

Wiosną firma Volvo Polska wprowadziła 2 lata gwarancji na oryginalne części zamienne Volvo zakupione i zamontowane w autoryzowanych serwisach Volvo Trucks w Polsce. Dwuletnia gwarancja obowiązuje na terenie Polski.

Decydując się na wydłużenie okresu gwarancji, Volvo Polska silnie akcentuje korzyści wynikające ze stosowania oryginalnych części zamiennych Volvo. Ich niekwestionowaną przewagę nad częściami nieoryginalnymi daje połączenie jakości produktu – czyli części oraz jakości serwisu – tzn. wykwalifikowanych mechaników i właściwych narzędzi. – *Jesteśmy przekonani, że nasza oferta spotka się z zainteresowaniem właścicieli i użytkowników pojazdów ciężarowych i autobusów Volvo. Zwłaszcza tych, którzy cenią jakość, pewność i bezpieczeństwo. Nie tylko na drodze – także w biznesie* – mówi Jarosław Duchliński, menedżer ds. obsługi posprzedażnej w Volvo Polska Samochody Ciężarowe. Szczegółowe informacje dotyczące dwuletniej gwarancji można uzyskać na stronie www.volvotrucks.pl oraz w autoryzowanych serwisach Volvo Trucks w Polsce.



Renault we flocie SM Logistic

Na początku kwietnia w krakowskiej siedzibie firmy Eurocomplex Trucks, koncesjonera Renault Trucks Polska, odbyło się uroczyste przekazanie dziesięciu ciągników siodłowych Renault Premium Route 460 DXi Euro-5 EEV firmie SM Logistic sp. z o. o. z Andrychowa. Kluczyki do nowych pojazdów z rąk Mariana Kołodziejczyka, prezesa Eurocomplex Trucks i Michała Gila, reprezentującego w tej transakcji Renault Trucks Polska odebrał Ryszard Buda, wiceprezes andrychowskiej spółki.



SM prowadzi transport krajowy i międzynarodowy, spedycję logistykę i magazynowanie. – *Wynikami testów Renault Premium zasłużyło, aby dać mu szansę w naszej firmie* – powiedział Ryszard Buda, wiceprezes andrychowskiej spółki, której flota dysponuje 245 ciągnikami siodłowymi, ale dotąd żadnym marki Renault. – *Premium zwróciło na siebie uwagę niskim zużyciem paliwa i ciężarem własnym. Po wnikliwej analizie kosztów eksploatacji i dzięki bardzo atrakcyjnej ofercie, uzyskaliśmy wiodącą pozycję w negocjacjach* – mówi Michał Gil. – *O zakupie naszych pojazdów przez SM Logistic ostatecznie zdecydowały: niska rata leasingowa połączona z niskim ubezpieczeniem, niskie zużycie paliwa, waga pojazdu, komfort jazdy. Nie bez znaczenia okazała się również bliskość serwisów oraz nowa w firmie SM forma użytkowania pojazdów – najem na okres 2 lat – dodaje.*

Zakupione ciągniki dysponują najwyższym poziomem mocy (460 KM/2200 Nm) osiąganym przez silnik 11 DXi o pojemności skokowej 10,8 l. Francuska jednostka napędowa wykorzystuje SCR stosowany w większości pojazdów floty SM Logistic. Ciągniki siodłowe Premium z naczepami plandekowymi i chłodniami będą obsługiwać polskie sieci handlowe w dystrybucji artykułów spożywczych.

Predyspozycje Premium do wykonywania transportu dystrybucyjnego zostały zauważone także przez kierowców SM Logistic wskazujących na komfort i funkcjonalność kabin. Pojazdy zostały dostarczone wraz z systemem Infomax, ułatwiającym kontrolowanie przebiegu eksploatacji oraz pracę kierowcy. Kontrakt został sfinalizowany w listopadzie ub.r. przy udziale firmowego leasingu RTFS (Renault Trucks Financial Services). Premium 460 DXi jest pierwszym ciągnikiem, ale nie pierwszym pojazdem Renault wydanym SM przez Eurocomplex Trucks. Pierwsze były lekkie ciężarówki Renault Mascott sprzedane trzy lata temu.



Przekonaj się sam:

VOLVO FH FUEL CHAMPION





Przekonaj się sam. Edycja limitowana Volvo FH Fuel Champion jest wyposażona w najbardziej wydajny układ napędowy oraz inne rozwiązania wspierające ekonomikę paliwową. Przetestuj samochód ciężarowy Volvo w Twojej działalności transportowej i przekonaj się sam, jak Volvo FH może poprawić jej wynik. Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na **volvotrucks.pl**

Volvo Trucks. Driving Progress

Pick-by-Frame

Kolejne innowacje kompletacyjne w arvato

Unikalne rozwiązanie do obsługi kompletacji produktów handlowych, tym razem z zastosowaniem technologii Pick-by-Frame, wdrożyła firma arvato Polska. Technologia ta jest wykorzystywana dla jednego z klientów firmy – operatora telefonii komórkowej w Polsce i została wprowadzona we współpracy z firmą LUCA Systemy Logistyczne.

Chcąc sprostać wymaganiom ciągłego zwiększania wydajności procesu logistycznego oraz liczby wysyłanych produktów, arvato postanowiło wdrożyć w swoim centrum usługowo-logistycznym w Błoniu k. Warszawy nowatorski system Pick-by-Frame do obsługi logistycznej procesu kompletacji produktów handlowych dla jednego z operatorów telefonii komórkowej w Polsce. W swoim założeniu ma on wspomagać personel magazynowy w procesie komisjonowania. Jego podstawowym zadaniem jest optymalizacja w procesie zbierania towarów w strefie kompletacji, ma również sprostać zwiększającym się wymaganiom dotyczącym jakości kompletowania przy jednoczesnej redukcji kosztów.

Metoda funkcjonowania Pick-by-Frame opiera się na standardowym multi-kompletacyjnym wózku, do którego dokuje się samonośną ramę wyposażoną w cyfrowe wy-



świetlacze ledowe sprzężoną radiowo siecią Wi-Fi z centralnym systemem IT, w tym przypadku SAP.

Takie rozwiązanie pozwala optymalnie wykorzystać kapitał zaangażowany w technikę, gdyż wózki po kompletacji często oczekują na wysyłkę przygotowanych na nich zleceń i są w tym czasie niewykorzystane. W systemie Pick-by-Frame wózek faktycznie czeka, ale technika, czyli rama pracuje, gdyż wykorzystana jest do następnej kompletacji.

Zlecenia do wózka przypisuje się pakietowo, a wysterowanie polega na wyznaczeniu optymalnej marszruty kompletacyjnej. Pracownik magazynu pobiera odpowiednie ilości produktów handlowych wskazane na wyświetlaczu centralnym i umieszcza je na odpowiednich miejscach na wózku zgodnie ze wskazaniem wskaźników diodowych umieszczonych pod gniazdami. Dodatkowo pracownik magazynu jest zobowiązany potwierdzić każde pobranie przyciskiem kwitującym lub czytnikiem kodów kreskowych rejestrując numer referencji, eliminując w ten sposób możliwość popełnienia błędu, co może się zdarzyć w przypadku tradycyjnego rozwiązania z wykorzystaniem papieru. W trakcie procesu rama wskazuje, na jakim etapie kompletacji znajduje się pakiet, sygnalizując także zakończenie procesu kompletacji. – *Takie połączenie techniki z informatyką daje dodatkowy efekt optymalizacyjny, który pozwoli docelowo zrezygnować ze specyfikacji kompletacyjnej w formie papierowej, obniżyć koszty, a także szybko ocenić faktyczną efektywność procesu kompletacji. Dzięki temu uzyskujemy możliwość wysterowania procesem w celu wyeliminowania wąskiego gardła* – mówi Waldemar Kaczmarek, dyrektor obszaru telco i nowe technologie w arvato Polska.

System Pick-by-Frame jest nowatorski i wnosi wiele korzyści do obsługi procesu. Można do nich zaliczyć elastyczną i szybką zmianę lokalizacji wyświetlaczy w zależności od zmieniających się potrzeb lub wynikających z ergonomii pracy, poprawę jakości i szybkości kompletacji, prostą konwersję tradycyjnej metody kompletacji opartej na wydrukach na bezpapierową metodę bazującą na elektronicznej obróbce danych, tanią integrację nowych technologii ze standardowymi metodami kompletacji, optymalne wykorzystanie urządzeń i skalowalność systemu, a co za tym idzie – niski poziom inwestycji dający szybką stopę zwrotu. – *Innowacyjne rozwiązania naszej firmy sprawdzone w ostatnim czasie w krajach Europy Zachodniej postanowiliśmy wdrożyć również w Polsce, wykorzystując do tego profesjonalistę w zakresie logistyki magazynowej, czyli arvato Polska* – tłumaczy Sławomir Skarbecki,



właściciel firmy LUCA Systemy Logistyczne. – *Stąd po wdrożeniu systemów Pick-by-Point i Pick-by-Voice kontynujemy współpracę wdrażając system Pick-by-Frame z arvato w Błoniu. Dzięki arvato mamy pewność, że przygotowane przez nas rozwiązanie zostanie odpowiednio zaimplementowane i wykorzystane, przynosząc spodziewane efekty ekonomiczne.*

Firma arvato obsługuje logistycznie między innymi branżę telekomunikacyjną i operatorów płatnej telewizji. Centrum Usługowo-Logistyczne w Błoniu rozpoczęło działalność w kwietniu 2005 r. Dla swoich klientów operator dystrybuuje telefony komórkowe, karty SIM, zestawy pre-paid, dekodery, modemy, routery oraz akcesoria. W skład usług realizowanych przez arvato wchodzą przyjęcie i składowanie produktów, kompletacja i wysyłka produktów do klientów indywidualnych oraz biznesowych na każdorazowe zlecenie klienta, kompletacja zestawów sprzedażnych oraz obsługa zwrotów, refreshing urządzeń i pomoc przy rozpatrywaniu reklamacji.

KK

Od marca nowy reachstacker Hyster na terminalu przeładunkowym w Kutnie

W marcu 2012 r. firma Zeppelin Polska dostarczyła nowy ciężki wózek typu ReachStacker Hyster RS 46-41LS CH na terminal przeładunkowy PCC Intermodal S.A. w Kutnie.

Wózek typu ReachStacker marki Hyster jest uznawany za jedną z najbardziej niezawodnych i trwałych maszyn do przenoszenia kontenerów (CH) i do transportu intermodalnego (IH) na świecie. Spełnia on wymagania norm emisji spalin Stage IIIB, co przekłada się na niższe zużycie paliwa nawet o 23%.

ReachStacker RS 46-41LS CH Hyster może pracować w trybie ECO-eLo z „niskim zużyciem paliwa" lub HiP czyli „wysoką wydajnością". Tryb HiP (maksymalna wydajność) jest standardowym trybem pracy, natomiast w trybie ECO-eLo (ekonomiczna praca) zmniejszana jest maksymalna prędkość obrotów silnika i optymalizowane jest zużycie paliwa. Nowe silniki Cummins dają dużą moc przy niskiej prędkości obrotowej, dzięki zastosowaniu turbosprężarki o zmiennej geometrii (VGT™), która optymalizuje stopień sprężania powietrza zasilającego silnik.

Dostępne są różne konfiguracje, które umożliwiają dostosowanie wózków do układania kontenerów w stosach (maks. 5 warstw w górę i 3 rzędy w głąb). Urządzenia zostały zaprojektowane z myślą o maksymalnym wykorzystaniu dostępnej powierzchni na terenie terminali kontenerowych. Udało się to osiągnąć dzięki wyjątkowej manewrowalności, wysokim prędkościom przenoszenia ładunków oraz układania w stosy.







Reachstacker, który rozpoczął pracę na terminalu Kutno to czwarta mobilna maszyna przeładunkowa na tym obiekcie. Jej zalety podkreśla dyrektor terminalu, Wojciech Skrzypiński:

Dostarczone do nas urządzenie to najpotężniejszy z dostępnych reachstackerów marki Hyster, o maksymalnym udźwigu 46 ton. Wyróżnia go m.in. zastosowany stabilizator, dzięki któremu z drugiego rzędu kontenerów jest on w stanie podnieść aż 41 ton, a z wagonu stojącego na drugim torze – do 30 ton, dwa razy więcej niż to możliwe w przypadku klasycznych urządzeń tego typu. Zastosowane rozwiązania czynią go jednym z najsilniejszych i najnowocześniejszych reachstackerów eksploatowanych w Polsce, co umożliwi nam jeszcze sprawniejszą i efektywną kosztowo obsługę przeładunków dla naszych klientów.

Hyster oferuje wszechstronny asortyment sprzętu magazynowego, przemysłowych wózków widłowych, wózków do transportu kontenerów, jak również wysokiej jakości oryginalnych części zamiennych. Firma Zeppelin Polska jest wyłącznym dystrybutorem oraz serwisantem urządzeń do transportu poziomego marki Hyster w Polsce.

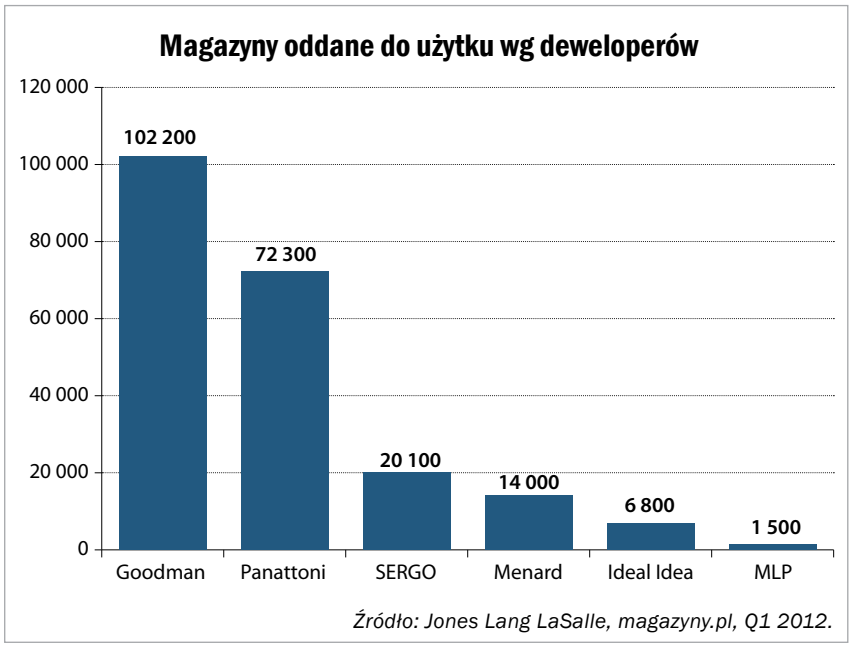
Więcej informacji:
Zeppelin Polska Sp. z o.o.
tel. (22) 566 47 00,
www.zeppelinpl.com
www.hyster.com

Obiecujący I kwartał roku

Ten rok jest bardzo ważny dla polskiego rynku powierzchni magazynowych. Piłkarskie mistrzostwa Europy sprawią, że nasz kraj znajdzie się w centrum zainteresowania nie tylko fanów sportu, ale i przedstawicieli świata biznesu. A inwestycje autostradowe, które planowo będą oddane do użytku w 2012 r., stworzą potężny impuls rozwojowy, przyczyniając się do dalszego rozwoju polskiego rynku powierzchni dystrybucyjnych i powstania nowych lokalizacji magazynowych. Oznaki dobrej sytuacji widać było już w I kw. Rynkowe wskaźniki są obiecujące zarówno po stronie popytu, jak i podaży.

Popyt na powierzchnie magazynowe pozostawał wysoki. Transakcje najmu powierzchni w I kw. 2012 r. obejmowały 329 100 m² (popyt brutto). To więcej niż w tym samym okresie w 2011 r. (279 303 m²). Wprawdzie popyt nie dorównał poziomowi z ostatniego kwartału 2011 r. (398 700 m²), ale należy pamiętać, że pod koniec roku zawsze wynajmowane jest najwięcej powierzchni. Nowe umowy stanowiły 65% wszystkich najmów, a pozostała 1/3 to przedłużenia dotychczasowych. Najemcy byli szczególnie zainteresowani powierzchniami dystrybucyjnymi w najważniejszych lokalizacjach magazynowych Polski: na Górnym Śląsku (88 400 m²), w Warszawie-okolicach (64 500 m²) oraz Polsce centralnej (55 300 m²).





Najaktywniejszy sektor stanowili operatorzy logistyczni, którzy podpisali umowy na 57% powierzchni wynajętej w I kw. 2012 r. Magazyny były też wynajmowane przez sieci sklepów (8%) i firmy sektora lekkiej produkcji (8%).

Deweloperzy budują na zamówienie

Całkowita podaż obiektów magazynowych w Polsce zwiększyła się w I kw. 2012 r. o 216 900 m². W ten sposób zasoby powierzchni dystrybucyjnej w Polsce osiągnęły poziom 6 809 600 m². Na koniec marca 2012 r. w budowie były magazyny o powierzchni 208 tys. m². Deweloperzy wciąż wyraźnie preferują projekty typu prelet i BTS. Projekty spekulacyjne stanowiły jedynie 28% powierzchni będącej w budowie na koniec I kw. 2012 r. Deweloperzy budują spekulacyjnie przede wszystkim w dużych miastach, gdzie wskaźniki wolnej powierzchni są stosunkowo niskie (Warszawa, Kraków czy Trójmiasto).

Ponieważ aktywność najemców skupiała się na kluczowych rynkach regionalnych, deweloperzy realizowali inwestycje głównie w tych lokalizacjach. Nowa podaż była znacząca zwłaszcza w Poznaniu (48 800 m²), w Polsce centralnej (41 200 m²), na Górnym Śląsku (37 900 m²) i we Wrocławiu (36 600 m²).

Do najbardziej aktywnych deweloperów pod względem oddanej do użytku należeli Goodman (102 200 m²), Panattoni (72 300 m²) i SEGRO (20 100 m²).

Prawie połowa wszystkich umów w I kw. 2012 r. zawarta została w parkach Prologis (47%). Najemcy chętnie wynajmowali też powierzchnię w parkach Panattoni (18%) i SEGRO (13%).

Mniej pustych powierzchni

Wskaźnik dostępnej powierzchni dla całej Polski powoli obniżał się. Biorąc pod uwagę rynki regionalne, najbardziej wyraźne spadki miały miejsce w Szczecinie (z 52% na koniec 2011 roku do 20% w I kw. 2012 r.), Trójmieście (odpowiednio: 11% i 3%) i na Górnym Śląsku (z 8% do 5%). W skali całego kraju, pozostawało dostępne 707 100 m² a współczynnik wolnej powierzchni wyniósł 10,4% w porównaniu z 11,5% na koniec IV kw. 2011 r.

Nieunikniony wzrost czynszów

Poziom czynszów w I kw. 2012 r. wykazywał tendencję do wzrostu. Był to efekt dalszej aktywności najemców i spadającego wskaźnika dostępnej powierzchni magazynowej. Najdroższymi rynkami regionalnymi pozostają duże miasta, takie jak Warszawa, Kraków oraz Łódź. Najwyższe stawki są oferowane w Warszawie (3,60 – 5,30 EUR/m²/miesiąc). Nieco niższe czynsze dotyczą Krakowa (3,40-4,00 EUR/m²/miesiąc) i Łodzi (od 2,80 do 4,50 EUR/ m²/ miesiąc).

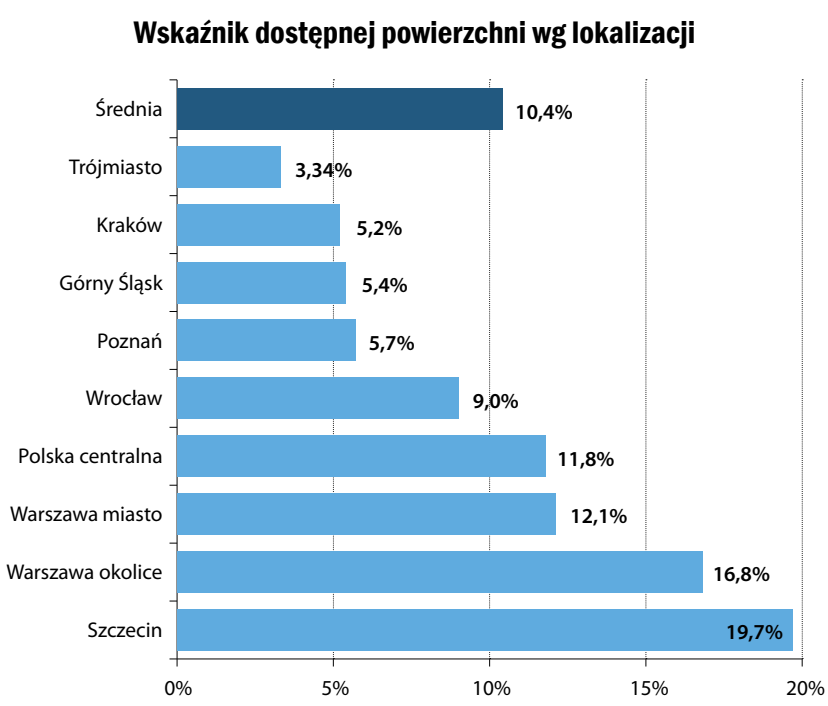
Sporo tańsze są parki dystrybucyjne w okolicach Warszawy (między 2,30 a 2,90 EUR/m²/miesiąc), we Wrocławiu (2,50-2,90 EUR m²/miesiąc) oraz w Polsce centralnej (2,20-2,70 EUR/m²/miesiąc). Widoczne jest zróżnicowanie czynszów w ramach poszczególnych regionów w zależności od lokalizacji danego parku, zwłaszcza ze względu na dostęp do sieci drogowej i autostradowej. Magazyny z gorszą lokalizacją stają się atrakcyjną cenowo alternatywą dla parków dogodnie skomunikowanych z autostradami, ale droższych.

Przyszłość w jasnych barwach?

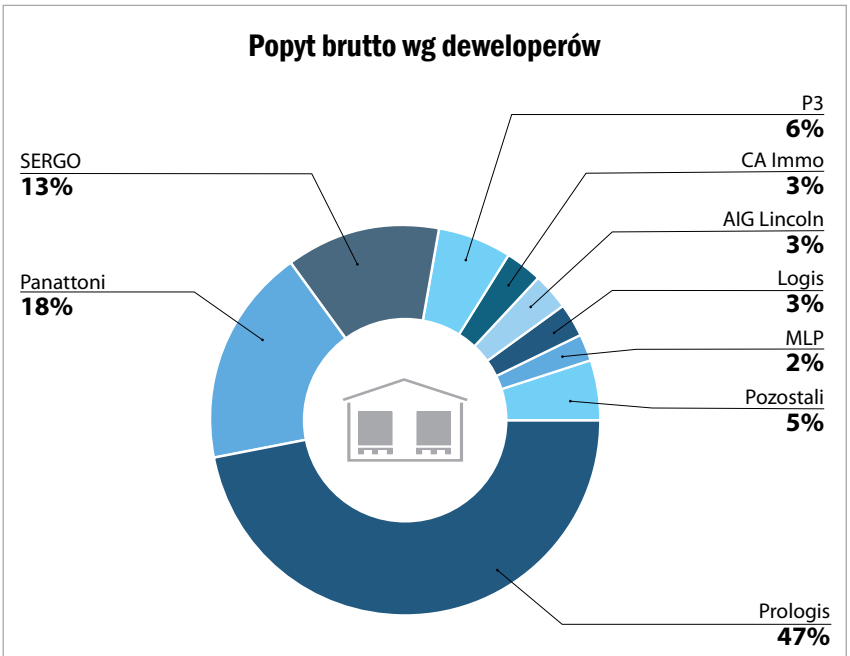
Czy obiecujące wyniki I kw. 2012 r. przełożą się na całoroczną koniunkturę? Wiele zależy od tego, jak na popyt wpłynie najważniejsze w tym roku wydarzenie, czyli EURO 2012: czy wielkie zainteresowanie naszym krajem zachęci potencjalnych najemców do inwestycji, czy też tak wielka sportowa impreza skłoni ich raczej do odłożenia decyzji na później.

Liczba nowych projektów, które znajdowały się w budowie na koniec I kw. 2012 r. pokazuje, że podaż będzie rosnąć. Jednak większość projektów realizowana jest na zasadzie pre-let bądź BTS. Deweloperzy niechętnie biorą na siebie całości ryzyka związanego z inwestycjami i ograniczają się do projektów zabezpieczonych umową najmu. Z powodu ograniczonej podaży powierzchni magazynowej, obiekty dystrybucyjne będą coraz droższe (zwłaszcza w najatrakcyjniejszych lokalizacjach).

W tym roku zakończona będzie duża część inwestycji drogowych i autostradowych. W związku z tym należy spodziewać się, że w pobliżu nowych autostrad będą powstawać nowe lokalizacje. magazynowe. Warto przy tym wspomnieć o rosnącej roli e-commerce. Jest to trend, który w przyszłości będzie generował coraz większy popyt na powierzchnie magazynowe dla potrzeb sprzedaży wysyłkowej.



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, Q1 2012.



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, marzec 2012 r.

Na podstawie raportu Poland Industrial Market – Q1 2012 przygotowanego przez Jones Lang LaSalle www.joneslanglasalle.pl.

Panattoni rozpoczyna budowy

Panattoni Europe rozpoczyna budowę kolejnych pięciu budynków w czterech różnych lokalizacjach w Polsce. Łącznie zajmą one powierzchnię 80 500 m².

W regionie Wrocławia ruszyły prace budowlane w ramach Panattoni Park Wrocław II w Nowej Wsi Wrocławskiej, gdzie ma powstać drugi budynek parku o powierzchni 10 tys. m². Nowymi klientami są: Frohe sp. z o.o. – producent szerokiej gamy akcesoriów wykonywanych z tworzyw sztucznych, który zajmie 3500 m² oraz V.M.A. NV, specjalizująca się w produkcji z branży elektrotechnicznej, która wynajęła 2830 m² w powstającym obiekcie.

Ogromny plac budowy znajduje się na terenie Panattoni Park Łódź East, gdzie jednocześnie realizowane są dwa budynki – jeden o powierzchni 12 tys. m² dla dystrybutora produktów RTV, AGD i multimediów oraz drugi o powierzchni



14 tys. m², będący kontynuacją istniejącego budynku.

W Panattoni Park Mysłowice startuje budowa 9500 m² powierzchni przemysłowej. Jest ona dedykowana globalnemu liderowi branży hydraulicznej. Firma jest już klientem tego parku i przeniesie się nowo realizowanego budynku.

W Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN powstanie inwestycja BTS o charakterze produkcyjnym. Obiekt o powierzchni 35 tys. m² dedykowany jest firmie Nippon Sheet Glass Co. – jednemu z największych producentów szyb samochodowych. Dodatkowo, Panattoni Europe jest w trakcie realizacji dwóch inwestycji BTS o charakterze produkcyjnym. Pierwsza, dedykowana RECARO Aircraft Seating Polska sp. z o.o., zlokalizowana jest w Świebodzinie i będzie liczyć 10 700 m². Druga to obiekt produkcyjny dla firmy Delphi, zlokalizowany w podwarszawskim Błoniu, o łącznej powierzchni 22 tys. m² powierzchni. To oznacza, że w najbliższym czasie, deweloper będzie budował ponad 113 tys. m² powierzchni przemysłowej.

Tulipan Park Poznań nowym magazynem FlexLink

Firma FlexLink zwiększa wynajmowaną powierzchnię magazynową i przenosi swoją działalność do Tulipan Park Poznań, gdzie zajmie ponad 12 tys. m² powierzchni magazynowej i biurowej. Powierzchnia powstająca dla nowego klienta zaadaptowana będzie na potrzeby składowania i konfekcjonowania towarów.

Obiekt przygotowany dla FlexLink w ramach Tulipan Park Poznań powstał w oparciu o indywidualną ofertę na nowoczesny magazyn klasy A z zaadaptowaną powierzchnią produkcyjną. W ramach długoterminowej umowy firma wynajmie 10 500 m² powierzchni magazynowej oraz aż 1 700 m² powierzchni biurowo-socjalnej.

Michał Kaźmierczak, dyrektor zarządzający FlexLink pozytywnie komentuje planowaną przeprowadzkę do nowego obiektu: – *Poszukiwaliśmy rzetelnego partnera biznesowego dysponującego odpowiednim centrum magazynowo-logistycznym. Elastyczne podejście zespołu szybko przekonały nas do jakości usług oferowanych przez Segro. Liczymy, że nowy magazyn usprawni naszą pracę i umożliwi nam dalszy rozwój*. Tomasz Wieland, dyrektor oddziału sprzedażowego FlexLink dodaje: – *Jestem przekonany, że przeniesienie magazynu będzie miało bezpośrednie przełożenie na rozwój biznesu w Polsce. Zyskają przede wszystkim nasi klienci, ponieważ otrzymują dostęp do pełnej gamy produktów FlexLink wraz z minimalnym terminem dostawy. FlexLink jest profesjonalistą w swojej branży, dlatego też wybrał profesjonalnego partnera, jakim jest Segro.*

Tulipan Park Poznań jest strategicznie usytuowany na terenie 53 hektarów zlokalizowanych na granicy gmin Komorniki i Plewiska. Park zapewni łącznie 250 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej i produkcyjnej. Ogromną zaletą inwestycji jest jej doskonała lokalizacja w pobliżu autostrady A2 Moskwa-Berlin oraz w niedalekiej odległości od drogi krajowej nr 5 prowadzącej do Wrocławia. Dodatkowym atutem jest ogromny potencjał rozwojowy.





Magazynowe budowle dla „budowlanki”

Branża budowlana z uwzględnieniem DIY czy chemii budowlanej charakteryzuje się własną specyfiką składowania i przechowywania produktów, co implikuje niestandardowe rozwiązania w przypadku realizacji powierzchni magazynowych. To co będzie determinować ostateczny „kształt” takiej powierzchni, to oczywiście potrzeba klienta i rodzaj składowanego towaru.

W przypadku firm zajmujących się dystrybucją i sprzedażą np. ceramiki, warunkiem koniecznym będą zwiększone parametry obciążenia równomiernego posadzki, które w standardzie wynosi 50 kN/mkw. Najemcy działający w branży chemii budowlanej będą wymagać od dewelopera zwiększonych zabezpieczeń przeciwpożarowych, np. w postaci dodatkowych ścian przeciwpożarowych, antywybuchowych instalacji elektrycznych czy dodatkowych tryskaczy w regałach. Najemcy operujący materiałami budowlanymi będą najczęściej oczekiwać niestandardowej ilości doków czy bram wjazdowych z poziomu „O”, co będzie podyktowane magazynowaniem również wielkogabarytowych towarów.

Panattoni Europe, jako deweloper specjalizujący się w obiektach „szytych na miarę” dysponuje realizacjami powierzchni magazynowych dedykowanych firmom działającym również w branży budowlanej. Za przykład może posłużyć istniejące centrum dystrybucyjne Leroy Merlin. Zlokalizowana w Panattoni Park Stryków inwestycja jest jedną z największych umów na rynku magazynowym, o powierzchni 56 tys. m^2. Obiekt, położony w strategicznej dla najemcy lokalizacji, pełni funkcję ogólnokrajowego centrum logistycznego. Inwestycja dysponuje 63 dokami oraz 6 bramami z wjazdem, z poziomu „0” oraz niestandardowymi wymiarami bram wjazdowych (4 m x 4,5 m). Rozwiązania te były podyktowane potrzebą składowania towarów ponadgabarytowych. Dodatkowo, na potrzeby najemcy, na terenie inwestycji powstała zadaszona wiata o powierzchni 6 tys. m^2, pod którą przechowywane są towary niewymagające składowania wewnątrz magazynu, a także wygospodarowana została przestrzeń dla prasokontenerów. Ciekawostką jest fakt dostosowania kolorystyki elewacji budynku do kolorów korporacyjnych najemcy.



Innym przykładem realizacji obiektu typu BTS, powstałego dla branży budowlanej, jest inwestycja dla firmy Henkel Polska – światowego producenta nie tylko marek konsumenckich, ale i technologii przemysłowych. Henkel Polska jest najemcą ponad 14 tys. m^2 powierzchni magazynowej, zlokalizowanej w Panattoni Park Poznań II. Pełni ona funkcję nowoczesnego centrum dystrybucyjnego m.in. chemii budowlanej. Ze względu na magazynowany towar, a więc produkty łatwopalne czy wybuchowe, zabezpieczenia przeciwpożarowe potraktowane zostały priorytetowo. W ramach powierzchni magazynowej, wydzielone zostało 3 300 m^2, na których przechowywane są aerozole i materiały ciekłe łatwopalne. Ta część magazynu wydzielona została od pozostałej powierzchni specjalną ścianą przeciwpożarową. Dodatkowo, obiekt dla Henkel Polska wyposażony jest w antywybuchową instalację elektryczną, detekcję gazu, tryskacze w regałach, a także w specjalną instalację ogrzewania i wentylacji oraz wentylację awaryjną.

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

Znamy zwycięzcę
IV Ogólnopolskiej Olimpiady Logistycznej

Artur Niciejewski, maturzysta z Zespołu Szkół nr 1 z Wielunia wygrał tegoroczną olimpiadę logistyczną! Zwolnienie z części pisemnej egzaminu zawodowego, bezpłatne studia I i II stopnia w Wyższej Szkole Logistyki, atrakcyjne nagrody rzeczowe oraz praktyki w firmach logistycznych, to obok sławy na cały kraj tylko część nagród nowego mistrza. Zwycięzca w drodze do finału pokonał ponad 5,5 tysiąca uczniów z całej Polski!

To już IV edycja olimpiady logistycznej. Za uczniami pięć miesięcy ciężkiej pracy. Trzy etapy olimpiady. Każdy kolejny coraz trudniejszy.



W marcu najlepsza „pięćdziesiątka" spotkała się w siedzibie organizatora – Wyższej Szkoły Logistyki, aby zmierzyć się z zadaniami problemowymi przygotowanymi przez Komitet Główny Olimpiady. Pozostał miesiąc oczekiwania na wyniki. 20 kwietnia br. w Auli Wyższej Szkoły Logistyki w Poznaniu odbyła się uroczystość ogłoszenia wyników IV Ogólnopolskiej Olimpiady Logistycznej.

Artur Niciejewski, tegoroczny zwycięzca brał udział w dwóch poprzednich edycjach olimpiady. W tym roku po raz pierwszy wszedł do finału i od razu wygrał! Drugi był Adrian Mrozowski z Zespołu Szkół nr 1 z Krakowa. Zaszczytne trzecie miejsce na podium zdobył natomiast Kacper Jaskulski z Zespołu Szkół Ekonomicznych z Mińska Mazowieckiego. Rywalizacja między najlepszymi była ostra do końca. Zaledwie półtora punktu dzieli bowiem trzeciego olimpijczyka od zwycięzcy w klasyfikacji końcowej.

Zaszczytny tytuł Najlepszej Szkoły IV Ogólnopolskiej Olimpiady Logistycznej trafił w tym roku do Zespołu Szkół Ekonomicznych z Leszna. Szkoła ta, jako jedyna wprowadziła do finału czterech uczestników, których suma punktów sprawiła, że przez najbliższy rok korona najlepszej szkoły kształcącej techników logistyków, trafia na południe Wielkopolski, do Leszna. Nagrodą w tej klasyfikacji był wysokiej klasy projektor multimedialny ufundowany przez sponsorów olimpiady oraz zestaw 15 licencji programu do zarządzania zapasami MonZa Edu od Instytutu Logistyki i Magazynowania, partnera wydarzenia.

Wszyscy finaliści olimpiady już dzisiaj mogą o sobie powiedzieć – wygrani. Pokonali bowiem ponad 5,5 tysiąca uczniów z całej Polski. Każdy z nich uzyskał uprawnienie do zwolnienia z części pisemnej egzaminu z przygotowania zawodowego oraz wygrał pełne lub częściowe zwolnienie z czesnego na studiach w WSL – w zależności od zdobytego miejsca. Organizatorzy i sponsorzy zadbali także o atrakcyjne nagrody rzeczowe, a także szereg nagród ufundowanych przez firmy: Kuehne-Nagel – płatne praktyki dla pierwszych 5 miejsc, EMAPA – program Cartall Truck (10 sztuk), Wydawnictwo PWN – „Kompendium wiedzy o logistyce" oraz Centrum Edukacji i Rozwoju EFEKTY – Zestaw SITA do nauki języków obcych wraz z kursem językowym (angielski) za I miejsce i komputerowy kurs językowy (angielski) za zajęcie II i III miejsca. – *To był fantastyczny rok. W olimpiadzie udział wzięła rekordowa liczba uczestników ze 186 szkół. Na co dzień mogliśmy obserwować tysiące młodych logistyków, zapalonych do zdobywania wiedzy, mobilizujących się wspólnie do walki i po raz kolejny odkryliśmy wybitnych uczniów, którzy w przyszłości zapewne staną się profesjonalnymi menedżerami w branży logistycznej. Gorąco trzymamy za nich kciuki w dalszym rozwoju zawodowym zapewniając, że będziemy się bacznie przyglądać ich dalszym postępom. Trafili bowiem do grona olimpijczyków, z których jako organizatorzy Ogólnopolskiej Olimpiady Logistycznej, jesteśmy bardzo dumni!* – podsumował Wojciech Zalewski, rzecznik Prasowy WSL.



KK

www.wsl.com.pl

WYŻSZA SZKOŁA LOGISTYKI

Studia licencjackie
Studia inżynierskie
Studia magisterskie
Studia podyplomowe

Studia podyplomowe:

- Logistyka
- Logistyka - studia dla nauczycieli
- Menedżer Logistyki
- Menedżer BHP
- Nowoczesne Metody Zarządzania Zapasami
- Zarządzanie Magazynem
- Obsługa Logistyczna Towarów Niebezpiecznych



Studia licencjackie
Nowa specjalność
TRANSPORT I SPEDYCJA

Pierwsza w Polsce uczelnia logistyczna

Aktualna oferta studiów podyplomowych branży TSL

Uczelnia	Miejsce studiów	Nazwa studiów	Początek studiów
Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego w Katowicach	Katowice	Menedżer logistyki	październik
Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi	Łódź	Logistyka i techniki magazynowe	październik
Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi	Łódź	Organizacja łańcucha dostaw w nowoczesnej logistyce	październik
Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi	Łódź	Transport drogowy i bezpieczeństwo ruchu	październik
Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi	Łódź	Transport-Logistyka-Spedycja	październik
Akademia Leona Koźmińskiego	Warszawa	Logistyka w zarządzaniu	październik
Akademia Marynarki Wojennej	Gdynia	Zarządzanie logistyką	październik
Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu	Wrocław	Logistyka międzynarodowych łańcuchów dostaw	październik
Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu	Wrocław	Systemy logistyczne w dystrybucji i handlu	październik
Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu	Wrocław	Controlling logistyczny w przedsiębiorstwie	październik
Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu	Wrocław	Eksploatacja i utrzymanie dróg	październik
Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu	Wrocław	Eksploatacja i utrzymanie infrastruktury kolejowej	październik
Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu	Wrocław	Kompleksowa obsługa zamówień i przetargów w transporcie	październik
Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki	Kraków	Logistyka i Transport Drogowy	październik
Politechnika Poznańska	Poznań	Nowoczesne zarządzanie produkcją i logistyką	7 października
Politechnika Warszawska	Warszawa	Zarządzanie transportem i magazynowaniem w systemach logistycznych wrzesień październik	
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie	Warszawa	Podyplomowe Studia Logistyki i Zarządzania Łańcuchem Dostaw	Semestr zimowy 2012/2013
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie	Warszawa	Podyplomowe Studia Zakupów i Zarządzania	Semestr zimowy 2012/2013
Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, Wydział Zamiejscowy w Chełmie	Chełm	Zarządzanie logistyką w biznesie	październik
Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, Wydział Zamiejscowy w Opolu	Opole	Logistyka w zarządzaniu	październik
Uniwersytet Ekonomiczny	Poznań	Logistyka międzynarodowa	październik
Uniwersytet Ekonomiczny	Poznań		październik
Uniwersytet Ekonomiczny	Poznań	Studia Podyplomowe Logistyki i Zarządzania Łańcuchem Dostaw	październik
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Zarządzania	Katowice	Menedżer logistyki	październik
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Zarządzania	Katowice	Projektowanie i narzędzia informatyczne analizy procesów logistycznych	październik
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu	Poznań	Praktyczne zastosowanie logistyki	październik
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu	Wrocław	Logistyka w Biznesie	październik
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu	Wrocław	Transport i Spedycja	październik
Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej	Dąbrowa Górnicza	Menedżer logistyki	październik
Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej	Dąbrowa Górnicza	Systemy informatyczne i technologie logistyczne	październik
Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej	Dąbrowa Górnicza	Menedżer logistyki	październik
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Filia w Ełku	Ełk	Podyplomowe Studia Logistyki	październik
Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie	Rzeszów	Zarządzanie logistyką przedsiębiorstw międzynarodowych	
Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie	Rzeszów	Logistyka biznesu	
Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie	Rzeszów	Logistyka bezpieczeństwa i stanów kryzysowych	
Wyższa Szkoła Logistyki	Poznań	Logistyka	13 października
Wyższa Szkoła Logistyki	Poznań	Menedżer logistyki	6 października
Wyższa Szkoła Logistyki	Poznań	Nowoczesne Metody Zarządzania Zapasami	Studia zostaną uruchomione jak zbierze się grupa
Wyższa Szkoła Logistyki	Łódź	Zarządzanie Magazynem	27 października
Wyższa Szkoła Logistyki	Dąbrowa Górnicza	Obsługa Logistyczna Towarów Niebezpiecznych	Studia zostaną uruchomione jak zbierze się grupa
Wyższa Szkoła Marketingu i Biznesu	Dąbrowa Górnicza	Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie	październik
Wyższa Szkoła Planowania Strategicznego w Dąbrowie Górniczej	Dąbrowa Górnicza	LOGISTYKA MENADŻERSKA	październik
Wyższa Szkoła Planowania Strategicznego w Dąbrowie Górniczej	Dąbrowa Górnicza	LOGISTYKA TRANSPORTU	październik
Wyższa Szkoła Planowania Strategicznego w Dąbrowie Górniczej	Dąbrowa Górnicza	LOGISTYKA SKŁADOWANIA I MAGAZYNOWANIA	październik
Wyższa Szkoła Planowania Strategicznego w Dąbrowie Górniczej	Wrocław	LOGISTYKA W OCHRONIE ŚRODOWISKA	październik
Wyższa Szkoła Planowania Strategicznego w Dąbrowie Górniczej		LOGISTYKA GOSPODAROWANIA ODPADAMI	październik
Wyższa Szkoła Zarządzania „Edukacja”		Zarządzanie w logistyce	październik

Zapisy do dnia	Liczba godzin	Cena	Informacje - strona www
15 września	200	za rok 2011/2012: 4100 zł	www.ae.katowice.pl
na semestr zimowy 30 września; na semestr letni 28.lutego 2013	260	4500 zł płatne w 8 ratach	www.ckp-lodz.pl
na semestr zimowy 30 września; na semestr letni 28.lutego 2013	214	4500 zł płatne w 8 ratach	www.ckp-lodz.pl
na semestr zimowy 30 września; na semestr letni 28.lutego 2013	260	4500 zł płatne w 8 ratach	www.ckp-lodz.pl
na semestr zimowy 30 września; na semestr letni 28.lutego 2013	200	4500 zł płatne w 8 ratach	www.ckp-lodz.pl
15 lutego / 15 września	180	6000 zł	www.kozminski.edu.pl
do wyczerpania limitu miejsc	200	b.d.	www.amw.gdynia.pl
30 września	160	3600 zł + 400 zł opłata administracyjna	www.mwsl.eu
30 września	160	3600 zł + 400 zł opłata administracyjna	www.mwsl.eu
30 września	160	3600 zł + 400 zł opłata administracyjna	www.mwsl.eu
30 września	160	3600 zł + 400 zł opłata administracyjna	www.mwsl.eu
30 września	160	3600 zł + 400 zł opłata administracyjna	www.mwsl.eu
30 września	160	3600 zł + 400 zł opłata administracyjna	www.mwsl.eu
30 września	240	3800 zł	www.pk.edu.pl
5 października	220	4500 zł	www.me.put.poznan.pl
zgłoszenia w cyklu: marzec, wrzesień	180	5000 zł	www2.it.pw.edu.pl
zgodnie z informacjami na stronie internetowej	180	7500 zł	www.logistyka.sgh.waw.pl/
zgodnie z informacjami na stronie internetowej	164	7500 zł	www.zakupy.sgh.waw.pl/
30 września	220	3200 zł, wpisowe 100 zł	www.chelm.janski.edu.pl
30 września	220	2600 zł, wpisowe 100 zł	www.opole.janski.edu.pl
decyduje kolejność zgłoszeń	210	4800 zł	podyplomowe.ue.poznan.pl
decyduje kolejność zgłoszeń	210	4900 zł	podyplomowe.ue.poznan.pl
24 września	224	4900 zł	podyplomowe.ue.poznan.pl
wrzesień	220	rok 2011/2012: płatność jednorazowa 4100 zł, płatność w 2 ratach 4200 zł	www.kz.ue.katowice.pl
wrzesień	180	rok 2011/2012: płatność jednorazowa 3400 zł, płatność w 2 ratach 3500 zł	www.kz.ue.katowice.pl
30 września	166	4200 zł; opłata wpisowa 395 zł	www.wsb.poznan.pl
30 września	192	4050 zł	www.wsb.wroclaw.pl
30 września	192	4150 zł	www.wsb.wroclaw.pl
do wyczerpania limitu miejsc	200	3200 zł	www.wsb.edu.pl
do wyczerpania limitu miejsc	238	706,45 zł studia dofinansowane w 80% przez EFS	www.wsb.edu.pl
30 września	200	3200 zł	www.wsb.edu.pl
30 września	220	100 zł wpisowe, czesne 3200 zł za całość	www.wsfiz.edu.pl
nabór ciągły	210	3500 zł	www.scp.wsiz.rzeszow.pl
nabór ciągły	220	3500 zł	www.scp.wsiz.rzeszow.pl
nabór ciągły	210	3850 zł	www.scp.wsiz.rzeszow.pl
obowiązuje kolejność zgłoszeń do dnia rozpoczęcia studiów; ilość miejsc ograniczona	198	4300 zł; możliwość rat; przy wpłacie całości czesnego rabat 5%; opłata wpisowa 100 zł	www.wsl.com.pl
obowiązuje kolejność zgłoszeń do dnia rozpoczęcia studiów; ilość miejsc ograniczona	196	5700 zł; możliwość rat; przy wpłacie całości czesnego rabat 5%; opłata wpisowa 100 zł	www.wsl.com.pl
obowiązuje kolejność zgłoszeń do dnia rozpoczęcia studiów; ilość miejsc ograniczona	180	4200 zł; możliwość rat; przy wpłacie całości czesnego rabat 5%; opłata wpisowa 100 zł	www.wsl.com.pl
obowiązuje kolejność zgłoszeń do dnia rozpoczęcia studiów; ilość miejsc ograniczona	180	4200 zł; możliwość rat; przy wpłacie całości czesnego rabat 5%; opłata wpisowa 100 zł	www.wsl.com.pl
obowiązuje kolejność zgłoszeń do dnia rozpoczęcia studiów; ilość miejsc ograniczona	180	4200 zł; możliwość rat; przy wpłacie całości czesnego rabat 5%; opłata wpisowa 100 zł	www.wsl.com.pl
30 września	210	4200 zł	www.wsmib.edu.pl
15 października	220	od 3400 do 4000 zł	www.wsps.pl
15 października	220	od 3400 do 4000 zł	www.wsps.pl
15 października	220	od 3400 do 4000 zł	www.wsps.pl
15 października	220	od 3400 do 4000 zł	www.wsps.pl
15 października	220	od 3400 do 4000 zł	www.wsps.pl
wrzesień	220	3900 zł	wroclaw.edukacja.wroc.pl

Objaśnienia do tabeli:

- Zestawienie przygotowaliśmy na podstawie ankiet nadesłanych przez uczelnie oraz na podstawie informacji dostępnych na stronach internetowych.
- Zamieszczone kierunki studiów zawierają programy kształcenia dostosowane do aktualnych potrzeb i trendów branży TSL.
- W zestawieniu nie uwzględniliśmy kierunków przygotowanych dla przyszłych i obecnych nauczycieli i pracowników akademickich.
- Zamieszczone w tabeli programy studiów mają charakter dwusemestralny.
- Przeważnie decyzja o rozpoczęciu studiów zależy od liczby zgłoszonych kandydatów, dlatego część kierunków może nie zostać uruchomiona w semestrze zimowym. W takim przypadku rekrutacja zostaje przeniesiona na semestr letni.
- Terminy zapisów i data rozpoczęcia studiów mogą ulec zmianie. Najczęściej w ciągu dwóch tygodni po zakończonym procesie rekrutacji uczelnie przesyłają studentom informacje dotyczące rozpoczęcia studiów, harmonogram zjazdów i plan zajęć.
- Podana cena studiów może nie uwzględniać wszystkich opłat administracyjnych oraz rabatów za płatność jednorazową przed wyznaczonym terminem.

Jeszcze dziś zaprenumeruj TSL Biznes



Skorzystaj z promocji, zamów on-line
www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Dokumentacja pracownicza kierowcy – kompendium wiedzy

Część 1

Zgodnie z art. 94 ust. 9a i 9b Kodeksu pracy, pracodawca zobowiązany jest prowadzić dokumentację w sprawach związanych ze stosunkiem pracy oraz akta osobowe pracowników oraz przechowywać je w warunkach niegrożących uszkodzeniem lub zniszczeniem. Pojęcie dokumentacji związanej ze stosunkiem pracy niesłusznie zawęża się do określenia „akta osobowe", podczas gdy jest ono znacznie szersze i obejmuje również dokumenty nie zaliczające się do tzw. teczek osobowych.

Na podstawie upoważnienia znajdującego się w art. 2981. Minister Pracy i Polityki Socjalnej wydał rozporządzenie w sprawie zakresu prowadzenia przez pracodawców dokumentacji w sprawach związanych ze stosunkiem pracy oraz sposobu prowadzenia akt osobowych pracownika (Dz.U. 96, Nr 62, poz. 286 z zm.).

Co przed zatrudnieniem...

Zgodnie z przepisami ww. rozporządzenia, pracodawca ma prawo żądać od osoby ubiegającej się o zatrudnienie na stanowisku kierowcy następujących dokumentów:



1. wypełnionego kwestionariusza osobowego dla osoby ubiegającej się o zatrudnienie,
2. świadectw pracy z poprzednich miejsc pracy lub innych dokumentów potwierdzających okresy zatrudnienia, w szczególności obejmujących rok kalendarzowy, w którym pracownik ubiega się o zatrudnienie,
3. dokumentów potwierdzających kwalifikacje zawodowe, wymagane do wykonywania pracy na stanowisku kierowcy, tj. zaświadczenie o ukończeniu kursu kwalifikacji zawodowej na przewóz osób/ rzeczy bądź też odbycie szkolenia okresowego, prawo jazdy
4. świadectwa ukończenia gimnazjum – w przypadku osoby ubiegającej się o zatrudnienie w celu przygotowania zawodowego,
5. orzeczenia lekarskiego stwierdzającego brak przeciwwskazań do pracy na określonym stanowisku,
6. innych dokumentów, jeżeli obowiązek ich przedłożenia wynika z odrębnych przepisów, w przypadku stanowiska kierowcy będzie to: orzeczenie psychologiczne stwierdzającego brak przeciwwskazań do pracy na stanowisku kierowcy, zaświadczenie o niekaralności – wyciąg z KRK, kserokopię karty cyfrowej kierowcy,
7. ubiegający się o zatrudnienie może okazać inne dokumenty będące dowodem swoich umiejętności, osiągnięć zawodowych, jak również świadectwa pracy, czy inne dokumenty potwierdzające okresy zatrudnienia w innym roku kalendarzowym niż rok, w którym ubiega się o zatrudnienie w danym przedsiębiorstwie. Może również złożyć inne dokumenty stanowiące podstawę do korzystania ze szczególnych uprawnień w zakresie stosunku pracy.

... a co przy zatrudnianiu

Przy zatrudnianiu kierowcy pracodawca może żądać do wglądu oryginałów wymienionych dokumentów m.in. w celu sporządzenia kopii, które przedsiębiorca powinien przechowywać w aktach osobowych w części A. Część B akt osobowych jest najobszerniejszą częścią teczki osobowej, gdyż obejmuje dokumentację z całego okresu zatrudnienia kierowcy w przedsiębiorstwie transportowym. Składają się na nią:

561 ARENA
OBSŁUGA PRAWNA FIRM TRANSPORTOWYCH
WWW.ARENA561.PL

Anna Bartkiewicz
Prawnik, starszy inspektor BHP, posiadający certyfikat auditora wewnętrznego Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy oraz certyfikat Asystenta Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji SA.

1. umowa o pracę; jeżeli nie została zawarta na piśmie, potwierdzenie ustaleń co do rodzaju umowy, jej warunków,
2. zakres czynności (zakres obowiązków), jeżeli pracodawca w tej formie określił zadania pracownika wynikające z umowy o pracę; każdorazowo zakres powierzonych obowiązków stanowi zabezpieczenie zarówno dla pracodawcy jak i pracownika. Zabezpiecza pracodawcę, jeśli ten jest zmuszony nałożyć na pracownika karę porządkową lub wypowiedzieć dyscyplinarnie umowę o pracę. W tych okolicznościach pracownik nie może twierdzić, iż nie wiedział, co leżało w zakresie jego obowiązków. Pisemnie sformułowany zakres czynności dla pracownika jest zabezpieczeniem przed poszerzaniem wymagań wobec niego oraz zarzutem, iż nie wykonuje swoich obowiązków pracowniczych (wyrok SN z 10 listopada 1998 r., I PKN 428/98, OSNP 1998/24/791).
3. pisemne potwierdzenie zapoznania pracownika z:
   - treścią regulaminu pracy w ciągu 7 dni od zawarcia umowy, a w przypadku gdy u pracodawcy nie funkcjonuje regulamin pracy, z treścią informacji pracowniczej, zawierającą dane odnośnie:
     - obowiązującej pracownika dobowej i tygodniowej normie czasu pracy,
     - częstotliwości oraz miejscu, terminie i czasie wypłat wynagrodzenia za pracę,
     - wymiarze przysługującego pracownikowi urlopu wypoczynkowego,
     - obowiązującej pracownika długości okresu wypowiedzenia umowy o pracę,
     - ewentualnym układzie zbiorowym pracy, którym pracownik jest objęty,
     - pory nocnej,
     - przyjętym sposobie potwierdzania przez pracowników przybycia i obecności w pracy oraz –
     - usprawiedliwiania nieobecności w pracy.
   - z przepisami i zasadami dotyczącymi bezpieczeństwa i higieny pracy,
   - z zakresem informacji objętych tajemnicą określoną w obowiązujących ustawach dla umówionego z pracownikiem rodzaju pracy, a także
   - z obwieszczeniem, odnośnie obowiązującego w przedsiębiorstwie systemu i rozkładu czasu pracy oraz przyjętym okresie rozliczeniowym
4. zaświadczenie o ukończeniu szkolenia w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy (przy zatrudnieniu – szkolenie wstępne – instruktaż ogólny i stanowiskowy, następnie zaś zaświadczenia o odbytych szkoleniach okresowych),
5. oświadczenie pracownika będącego rodzicem lub opiekunem dziecka do lat 4 i 14 oraz dziecka

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Czytaj też
inne artykuły naszego
działu prawnego
i podatkowego
Zamów numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum

transfairlog
PIERWSZE MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI
12-14 czerwca 2012
Messe Hamburg, Niemcy
Organizator:
EUROEXPO Messe- und Kongress-GmbH
Tel.: +49 89 32391-241
Fax: +49 89 32391-246
E-Mail: transfairlog@euroexpo.de
Internet: www.transfairlog.com
Nowy cel całej branży
Informacje teraz na stronie www.transfairlog.com

niepełnosprawnego o zamiarze lub o braku zamiaru korzystania z uprawnień określonych w przepisach wymienionych w art. 1891 Kodeksu pracy,
6. oświadczenie o zapoznaniu z przepisami dotyczącymi równego traktowania,
7. dokumenty dotyczące powierzenia pracownikowi mienia z obowiązkiem zwrotu albo do wyliczenia się; należy przy tym pamiętać, że oświadczenie pracownika jest skuteczne w przypadku prawidłowego powierzenia mienia pracownikowi, potwierdzonego stosownym protokołem,
8. dokumenty związane z podnoszeniem przez pracownika kwalifikacji zawodowych – w tym przypadku będą to np. zaświadczenia o ukończenia szkolenia okresowego czy kursu na przewóz materiałów niebezpiecznych,
9. oświadczenia dotyczące wypowiedzenia pracownikowi warunków umowy o pracę lub zmiany tych warunków w innym trybie, jeżeli oczywiście miały miejsce,
10. dokumenty związane z przyznaniem pracownikowi nagrody, wyróżnienia, ale również wymierzeniem kary porządkowej,
11. pisma dotyczące udzielenia pracownikowi:
    - dodatkowego urlopu macierzyńskiego, urlopu ojcowskiego,
    - dodatkowego urlopu na warunkach urlopu macierzyńskiego, urlopu wychowawczego oraz
    - urlopu bezpłatnego,
12. dokumenty związane z obniżeniem wymiaru czasu pracy pracownika uprawnionego do urlopu wychowawczego,
13. orzeczenia lekarskie i psychologiczne – kierowca na całym etapie zatrudnienia powinien mieć aktualne ww. orzeczenia; nawet jednodniowy brak aktualnych dokumentów powoduje w razie kontroli w przedsiębiorstwie nałożenie kary,
14. umowa o zakazie konkurencji, jeżeli została zawarta na czas trwania stosunku pracy,
15. ewentualne wnioski pracownika dotyczące:
    - ustalenia indywidualnego rozkładu jego czasu pracy (art. 142 Kodeksu pracy),
    - stosowania do niego systemu skróconego tygodnia pracy (art. 143 Kodeksu pracy), a także
    - stosowania do niego systemu czasu pracy, w którym praca jest świadczona wyłącznie w piątki, soboty, niedziele i święta (art. 144 Kodeksu pracy),


fot. Photoxpress

16. wniosek pracownika o poinformowanie właściwego inspektora pracy o zatrudnianiu pracowników pracujących w nocy oraz kopię informacji w tej sprawie skierowanej do właściwego inspektora pracy; Pracującym w nocy jest pracownik, którego rozkład czasu pracy w każdej dobie obejmuje co najmniej 3 godziny w porze nocnej lub ¼ czasu pracy w okresie rozliczeniowym przypada na porę nocną,
17. korespondencję z podmiotami konsultującymi sprawy ze stosunku pracy,
18. informacja dotycząca wykonywania przez pracownika powszechnego obowiązku obrony,
19. przedsiębiorca transportowy powinien uzyskać od kierowcy dwa oświadczenia:
    - o wymiarze zatrudnienia albo o niepozostawaniu w zatrudnieniu u innego pracodawcy,
    - o przeciętnej tygodniowej liczbie godzin wykonywanych przewozów drogowych lub innych czynności, na innej podstawie niż stosunek pracy albo o ich niewykonywaniu
20. oświadczenie kierowcy o zapoznaniu z ryzykiem zawodowym,
21. dla przedsiębiorcy transportowego niezwykle ważne i przydatne na przyszłość może okazać się uzyskanie od zatrudnionego kierowcy pisemnych oświadczeń :
    - o zapoznaniu z normami zawartymi w Ustawie o czasie pracy kierowców, Rozporządzeniu (WE) nr 561/2006 oraz o zagrożeniu karami z Załącznika nr 1 do Ustawy o transporcie drogowym,
    - oświadczenie o niekaralności, jako potwierdzenie spełniania wymogu dobrej reputacji,
    - o zobowiązaniu się kierowcy do poinformowania o utracie prawa jazdy, utracie dobrej reputacji lub też skazaniu wyrokiem sądu za przestępstwo umyślne znajdujące się w katalogu zawartym w art. 5 ust. 3 Ustawy o transporcie drogowym,
    - o przeglądzie powierzonego pojazdu przed rozpoczęciem wykonywania przewozu drogowego,
    - o odpowiedzialności za zniszczenie, uszkodzenie, ukrycie wykresówek bądź innego rodzaju ingerencji w pracę tachografu analogowego lub cyfrowego w pojeździe.

Część C akt osobowych obejmuje dokumenty związane z ustaniem zatrudnienia i szczegółowo przeanalizowana będzie w II części artykułu.

Ważny porządek

Dokumenty znajdujące się w poszczególnych częściach akt osobowych powinny być ułożone chronologicznie i ponumerowane. Oznacza to, że należy zachować kolejność dat składanego podpisu na każdym z oświadczeń pracownika. Najczęściej spotykanym i najbardziej praktycznym sposobem ułożenia akt jest ułożenie od najstarszego do najbardziej zbliżonego czasowo na wierzchu dokumentacji danej części. Pozwala to zachować m.in. porządek numeracji i zapobiega niszczeniu dokumentów poprzez ciągłe wkładanie i wyciąganie z teczki.

Należy również pamiętać, że każda z części akt osobowych powinna zawierać wykaz znajdujących się w niej dokumentów, uzupełniany o stopniowo dokładane nowe dokumenty, np. kolejne orzeczenia lekarskie i psychologiczne, zaświadczenia o odbytych szkoleniach okresowych.

W kolejnym numerze czasopisma, w części drugiej opracowania omówiona zostanie dokładanie część C akt osobowych oraz pozostała problematyka dokumentacji związanej ze stosunkiem pracy.

Anna Bartkiewicz
Biuro Prawne Arena 561
www.arena561.pl


TRANS.eu
EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA
Wolne ładunki
i sprawdzeni przewoźnicy
Infolinia: (+48) 71 734 17 00, E-mail: info@trans.eu
Logintrans Sp. z o.o., Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska

Jak skutecznie ubezpieczyć firmę od szkód w mieniu i utraty zysku?

Celem nadrzędnym każdego przedsiębiorstwa jest osiąganie zysku. Na sukces firmy składa się wiele czynników, w tym takie, które pozwolą na dalsze jej działanie, nawet gdy dojdzie do zdarzenia, na które przedsiębiorca nie miał wpływu, a które zaburzy normalne jej funkcjonowanie. Mowa tu o ubezpieczeniu majątkowym oraz ubezpieczeniu utraconego zysku.

Załóżmy, że w wyniku zdarzenia losowego dochodzi do szkody majątkowej. W tym przypadku odszkodowanie otrzymane z polisy majątkowej umożliwi szybkie przywrócenie majątku do stanu sprzed jej wystąpienia, a co za tym idzie nie wpłynie negatywnie na generowanie zysku przez przedsiębiorcę. Może się zdarzyć, że szkoda będzie poważna (np. pożar magazynu firmy logistycznej), a jej naprawienie zajmie więcej czasu. Wówczas firma taka nie ma możliwości normalnego funkcjonowania i osiągania pełnego zysku. Co więcej, do czasu naprawienia szkody może nie generować go wcale. Takie właśnie sytuacje mogą zostać ubezpieczone polisą od utraty zysku. Odpowiedzialność odszkodowawcza ubezpieczyciela rozpoczyna się z chwilą powstania szkody w mieniu, powodującej przerwę lub zakłócenie działalności firmy. W czasie uzgodnionego maksymalnego okresu odszkodowawczego (najczęściej są to jeden lub dwa lata) ubezpieczyciel pokrywa straty w zysku operacyjnym, który zostałby osiągnięty przez firmę jeśli nie doszłoby do zdarzenia losowego. Dodatkowo rekompensowane są koszty stałe, które przedsiębiorstwo musi ponosić, mimo że nie jest w stanie normalnie funkcjonować.



fot. Still

Należy pamiętać, że oba ubezpieczenia są ze sobą ściśle powiązane, a co za tym idzie polisa od utraty zysku może zostać zawarta jedynie, jeśli przedsiębiorca zdecyduje się na ubezpieczenie od szkód majątkowych. Polisa ta zadziała bowiem tylko wówczas, gdy do utraty zysku doszło wskutek zdarzenia objętego polisą majątkową.

Na rynku ubezpieczeniowym istnieją dwa rodzaje polis majątkowych oferowanych przez ubezpieczycieli. Pierwszy z nich przewiduje katalog ryzyk, za które ubezpieczyciel odpowiada. Może być to kilka albo kilkanaście zdefiniowanych zdarzeń, zależnie od ubezpieczyciela czy też wybranego pakietu. Mówimy wówczas o polisie zawartej w oparciu o „ryzyka nazwane". Porównując warunki różnych ubezpieczycieli należy skupić się nie tylko na wymienionych ryzykach ale również na ich definicjach. Może się bowiem zdarzyć, że to co dla jednego ubezpieczyciela (czy też dla nas) jest deszczem nawalnym czy zalaniem, dla innego wcale nim nie jest.

Dużo bardziej przejrzystym i rekomendowanym przez nas naszym klientom jest zakres ubezpieczenia oparty na bazie „wszystkich ryzyk". W uproszczeniu oznacza to, że ubezpieczeniem objęte jest wszystko, co nie zostało przez ubezpieczyciela wyłączone. W warunkach ubezpiecznia znajdziemy katalog zdarzeń, za które Ubezpieczyciel nie ponosi odpowiedzialności. Pomijając przejrzystą formę konstrukcji tego ubezpieczenia jego zakres jest dużo szerszy w porównaniu z polisami zawartymi na bazie „ryzyk nazwanych".



Joanna Żurek-Żuławska
Studiowała Ubezpieczenia gospodarcze i finanse, uzyskała również tytuł Master of Arts in Financial Services Bournemouth University.
Od 1998 roku pracuje w wiodących firmach brokerskich, a od 2009 roku związana z MAI Insurance Poland Sp. z o.o.
Specjalizuje się w ubezpieczeniach majątkowych (w tym ubezpieczeniu mienia w transporcie) oraz odpowiedzialności cywilnej (w tym OCP i OCS).

Jako broker ubezpieczeniowy staramy się zidentyfikować ryzyka występujące u naszych klientów i przygotować taki program ubezpieczenia, który najlepiej zabezpieczy przedsiębiorstwo na wypadek ich realizacji. Dlatego też, w miarę istniejących potrzeb, rozszerzamy zakres ubezpieczenia poprzez zastosowanie odpowiednich klauzul.

W ten sposób możemy dodatkowo ochronić naszych klientów, przykładowo, przed szkodami spowodowanymi winą umyślną lub rażącym niedbalstwem

MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o.

Spółka MAI powstała w 1990 r. na Węgrzech. Na przestrzeni 20 lat firma otworzyła swoje oddziały w całym regionie CEE. Nasze biura znajdują się w 19 krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Albania, Armenia, Białoruś, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Gruzja, Kazachstan, Litwa, Łotwa, Mołdawia, Polska, Rosja, Rumunia, Serbia, Słowacja, Ukraina, Węgry). W Polsce działamy od 1999 roku.
Nasza rola nie kończy się jedynie na zawarciu umowy ubezpieczenia. Zależy nam na tym, żeby nasi klienci mieli poczucie, że przekazują obsługę ubezpieczeń w najlepsze ręce, dlatego poza poszukiwaniem najbardziej optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych i bieżącą obsługą dużą wagę przywiązujemy do doradztwa i likwidacji szkód. Naszą współpracę z klientem można podzielić na kilka etapów: identyfikacja ryzyka, ocena ryzyka, planowanie strategiczne, wdrożenie programu, bieżąca obsługa, pomoc w likwidacji szkód.

MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o.
ul. Mickiewicza 63
01-625 Warszawa
Tel: (22) 560 57 59
+48 502 047 107
joanna.zurek-zulawska@mai-cee.com

pracowników, strajkami, zamieszkami, samoistnym zawaleniem się budynku, czy też zdarzeniami powstałymi w wyniku prowadzenia przez klienta prac budowlano –montażowych niewymagających uzyskania pozwolenia na budowę.

Istnieje również szereg klauzul związanych z sumą ubezpieczenia, czy też zabezpieczających klienta przed niedoubezpieczeniem (klauzule automatycznego pokrycia, klauzule zniesienia zasad proporcji), jak również klauzule włączające różne dodatkowe koszty powstałe po szkodzie (związane z ratowaniem mienia po szkodzie, zabezpieczenia, uprzątnięcia pozostałości po szkodzie itp.).

W przypadku ubezpieczenia utraty zysku dość często rekomendujemy włączenie szkód powstałych w następstwie braku dostaw mediów (elektryczność, gaz, woda, system telekomunikacyjny) oraz rozszerzenie zakresu o utratę zysku, do której dochodzi gdyż ubezpieczony nie miał dostępu do swojej lokalizacji w wyniku wystąpienia szkody majątkowej w najbliższym jej otoczeniu.

Podane powyżej rozwiązania są tylko przykładowe, a przytoczone klauzule stanowią jedynie część rozszerzeń, które proponujemy naszym klientom. Punktem wyjścia jest dla nas zawsze dobra ocena potrzeb i identyfikacja występujących ryzyk. Dopiero na tej podstawie decydujemy, jaki zakres i jakie klauzule zapewnią przedsiębiorstwu optymalną ochronę.


fot. Intermec

Joanna Żurek-Żuławska



Co zrobić, gdy klient nie płaci?

Część 1. Postępowanie przedsądowe i przygotowanie do postępowania sądowego

Każdemu przedsiębiorcy zdarzyło się, że nie mógł odzyskać należności od swojego kontrahenta. Problem ten jest bardzo poważny, jeśli bowiem niepłacących dłużników jest więcej, może to doprowadzić do utraty płynności finansowej firmy, a tym samym zagrażać jej dalszemu istnieniu. Warto zatem zadbać o szybkie i skuteczne odzyskiwanie pieniędzy należnych za wykonane usługi przewozowe.

Od czego zacząć? Coraz częściej dłużnicy płacą dopiero gdy wierzyciel (osoba, wobec której inna osoba ma jakiekolwiek zobowiązanie, np. dług pieniężny) upomni się o swoją wierzytelność. Bardzo ważne jest, aby natychmiast przeciwdziałać negatywnym skutkom takiego postępowania i nie zwlekać z egzekwowaniem należnych pieniędzy.

UWAGA!
Na tym etapie postępowania szczególnie istotne jest wysłanie co najmniej jednego pisemnego wezwania do zapłaty i zachowanie dowodu jego doręczenia dłużnikowi. Będzie to potrzebne w razie konieczności skierowania sprawy na drogę sądową.


fot. Photoxpress

Do działania należy przystąpić niezwłocznie po terminie płatności. Na początek warto skontaktować się z dłużnikiem osobiście, telefonicznie lub za pośrednictwem poczty elektronicznej (e-mail) dostarczając mu pisemne wezwanie do zapłaty. W wezwaniu takim wierzyciel powinien uzależnić kontynuowanie dalszej współpracy od spłaty zadłużenia i zagrozić, że w przypadku nieuregulowania należności wystąpi na drogę sądową.

Jak napisać wezwanie do zapłaty?

Wezwanie do zapłaty powinno zawierać następujące elementy:

- datę i miejsce sporządzenia,
- oznaczenie wierzyciela i dłużnika,
- kwotę zadłużenia i tytuł, z którego dług wynika (np. numer i datę zawarcia umowy oraz faktury VAT),
- wskazanie, jakich odsetek (ustawowych czy umownych) domaga się wierzyciel, od kiedy są one naliczane oraz jaka jest wysokość odsetek na dzień wystawienia wezwania do zapłaty,
- sprecyzowanie terminu, w jakim wierzyciel oczekuje zastosowania się do treści wezwania,
- numer rachunku bankowego, na który dłużnik ma przelać pieniądze,
- pouczenie o negatywnych skutkach niezastosowania się do treści wezwania, np. zapowiedź skierowania sprawy na drogę sądową.

W wezwaniu do zapłaty można również wskazać przybliżoną wysokość kosztów, jakie dłużnik będzie musiał ponieść w przypadku skierowania sprawy na drogę sądową, tj. podać wysokość wpisu, kosztów zastępstwa procesowego (czyli kosztów skorzystania z usług adwokata lub radcy prawnego), kosztów udzielonego pełnomocnictwa, kosztów nadania klauzuli wykonalności i kosztów komorniczych.

Jeżeli wezwanie do zapłaty związane jest z wykonaną usługą przewozu, powinno zawierać następujące elementy:

- imię i nazwisko (nazwę) oraz adres zamieszkania (siedzibę) i numer telefonu przewoźnika,
- serię i numer,
- imię i nazwisko (nazwę) i adres (siedzibę) podmiotu, do którego kierowane jest wezwanie,
- tytuły roszczenia z uzasadnieniem,
- kwoty roszczenia – oddzielnie dla każdego tytułu roszczenia oraz łączną kwotę należności,
- termin uregulowania należności,
- nazwę banku i numer konta, na które należy wpłacić należność,
- pouczenie o możliwości złożenia reklamacji, ze wskazaniem adresu jednostki, w której można ją złożyć,
- podpis przewoźnika.

Jak można pomóc – firmy windykacyjne

Na tym etapie warto zastanowić się nad skorzystaniem ze stałej lub doraźnej pomocy firm windykacyjnych. Niestety współpraca taka wiąże się z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów z tego tytułu, a ponadto, poza proszeniem i stosowaniem różnego rodzaju psychologicznych środków nacisku, firma windykacyjna nie ma żadnych uprawnień do przymusowego wyegzekwowania należnych świadczeń. Jednak firmy takie mają zazwyczaj doświadczenie w kontaktach z dłużnikami i stosowane przez nie metody zazwyczaj okazują się skuteczne. Dodatkowo, dzięki takiemu rozwiązaniu możliwe jest zaoszczędzenie czasu i nerwów, jakie przedsiębiorca musiałby poświęcić na osobiste zajmowanie się ściąganiem długu,

Czym jest oświadczenie o uznaniu długu?

Warto postarać się o uzyskanie od dłużnika pisemnego oświadczenia o uznaniu długu. Ułatwi to dochodzenie roszczeń na drodze sądowej gdyż, po pierwsze, przerywa bieg przedawnienia, a po drugie – może być podstawą do szybszego i tańszego uzyskania korzystnego orzeczenia, a nawet zabezpieczenia długu przed uprawomocnieniem się nakazu zapłaty. W oświadczeniu takim należy przede wszystkim określić kto, komu, za co i ile zalega. Oświadczenie takie nie wymaga żadnej szczególnej formy i może nim być choćby pismo kontrahenta, w którym prosi przedsiębiorcę o rozłożenie zaległości na raty.

Jeśli mimo wystosowanych wezwań do zapłaty czy czynności podjętych przez firmę windykacyjną, dłużnik konsekwentnie nie spłaca należności, pozostaje droga sądowa. Nie należy się tego bać. Postępowanie sądowe jest zazwyczaj najskuteczniejszą metodą egzekwowania długów.

Na czym polega postępowanie polubowne?

Przed skierowaniem sprawy na drogę sądową konieczne jest prowadzenie stosownego postępowania polubownego. W tym celu przedsiębiorca musi wysłać do swego dłużnika pisemne wezwanie do dobrowolnego spełnienia żądania (wezwanie do zapłaty) i w przypadku roszczeń o zapłatę z tytułu wykonanej umowy przewozu odczekać ze złożeniem pozwu aż 3 miesiące od daty jego doręczenia.

Po upływie 3 miesięcy uważa się, że wezwanie do zapłaty było bezskuteczne, i wierzyciel może dochodzić swoich należności na drodze sądowej.

Jaki jest termin przedawnienia?

Bardzo ważne jest, aby pamiętać, iż roszczenie przedsiębiorcy wobec jego dłużnika o zapłatę należności może ulec przedawnieniu. W przypadku roszczeń z tytułu zapłaty za wykonane usługi przewozowe termin takiego przedawnienia wynosi rok od daty, kiedy zapłata miała nastąpić.

UWAGA!
Po upływie tego terminu nie będzie możliwe egzekwowanie wierzytelności na drodze sądowej.

Bieg przedawnienia zawiesza się na okres od dnia wysłania wezwania do zapłaty do dnia udzielenia odpowiedzi na to wezwanie, najwyżej jednak na okres przewidziany do załatwienia wezwania do zapłaty (tj. 3 miesiące).

Jak wybrać sąd?

Jeżeli dochodzona przez przedsiębiorcę kwota (tzw. wartość przedmiotu sporu) nie przekracza 75 000 zł, a kontrahent-dłużnik nie jest przedsiębiorcą, to właściwy do rozpatrzenia sprawy będzie zawsze sąd rejonowy. Jeżeli wartość przedmiotu sporu przekracza 75 000 zł, pozew należy złożyć do sądu okręgowego. Do wartości przedmiotu sporu nie wlicza się odsetek ani kosztów postępowania i ustala się ją wyłącznie w odniesieniu do sumy dochodzonych na drodze sądowej należności głównych.

Jeżeli spór będzie się toczył pomiędzy przedsiębiorcami, właściwy do jego rozpatrzenia będzie sąd gospodarczy. Tu też dla właściwości sądu (rejonowego lub okręgowego) ma znaczenie wartość przedmiotu sporu. Jeżeli dochodzona kwota nie przekracza 100 000 zł, to właściwy do rozpatrzenia sprawy będzie wydział gospodarczy sądu rejonowego, jeżeli zaś kwota ta przekroczy 100 000 zł, to pozew wnosi się do sądu okręgowego.

Jeżeli jednak kontrahentem jest osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej lub inny podmiot niebędący przedsiębiorcą, to właściwy do rozpatrzenia sprawy będzie wydział cywilny odpowiedniego sądu powszechnego (rejonowego lub okręgowego).

Co do zasady pozew należy skierować do sądu, w którego okręgu ma siedzibę (lub w przypadku osób fizycznych miejsce zamieszkania) dłużnik. Jednak alternatywnie można go także skierować do sądu właściwego dla miejsca wykonania umowy, np. miejsca, w którym miała być dokonana zapłata (przy płatnościach przelewem będzie to sąd właściwy według miejsca prowadzenia rachunku bankowego przedsiębiorcy). Jeżeli zaś przedsiębiorca, który jest dłużnikiem, oprócz siedziby głównej ma również oddziały, a roszczenie związane jest właśnie z działalnością jednego z nich, to powództwo można wytoczyć przez sąd,

KOZLOWSKI
Rechts- und Steuerberatung | Doradztwo prawne i podatkowe

Kancelaria adwokacka w Niemczech oferuje obsługę prawną polskich firm z branży TSL

- Windykacja należności z Niemiec
- Prawo ubezpieczeniowe i regulacja szkód
- Analiza umów spedycji i transportowych
- Postępowania sądowe
- Niemieckie prawo spółek i umowy leasingu
- Zakup środków transportu, reklamacje, serwis
- Postępowania przed BAG i Zollamt
- Prawo administracyjne, zezwolenia, zgłoszenia

Nasi pracownicy mówią po polsku

Anwaltskanzlei KOZLOWSKI
Linienstr. 130
10115 Berlin
Tel.: 0049 30 280 40776
www.ra-kozlowski.com
mail@ra-kozlowski.com

w którego okręgu siedzibę ma ten oddział. Można też już na etapie umowy z kontrahentem uzgodnić, który z sądów będzie właściwy do rozstrzygania ewentualnych sporów. W tym celu wystarczy na końcu umowy dodać klauzulę: „Wszelkie spory sądowe co do stosunków prawnych objętych umową rozstrzygać będzie właściwy rzeczowo sąd w ….".

UWAGA!
Wykaz wszystkich sądów wraz z ich danymi teleadresowymi można znaleźć na stronie: http://www.ms.gov.pl/organizacja/sady.php.

Jaki rodzaj postępowania wybrać?

Dochodzenie należności przed sądem może przybrać kilka form. Najszybszą


fot. Dreamstime

i najtańszą formą dochodzenia należności jest skierowanie sprawy na drogę postępowania nakazowego lub upominawczego.

Na czym polega postępowanie pojednawcze?

Postępowanie pojednawcze to postępowanie, w ramach którego wzywa się dłużnika do zawarcia ugody. W ramach ugody w zamian za rezygnację z części swoich roszczeń (np. odsetek), rozłożenie ich na raty, względnie odroczenie terminu płatności dłużnik uznaje roszczenie i zobowiązuje się spłacić należność. Jeżeli dłużnik nie wywiąże się z ugody, wierzyciel może egzekwować roszczenie przez komornika.

Jeśli zaś do ugody nie dojdzie, można wytoczyć sprawę w innej formie.

Na czym polega postępowanie nakazowe?

Zaletą takiego trybu jest jego prostota i oszczędność kosztów. Postępowanie nie jest bowiem prowadzone z urzędu – a jedynie na pisemny wniosek wierzyciela. Ponadto powód (czyli osoba wnosząca pozew) uiszcza jedynie ¼ opłaty sądowej. Cała sprawa rozpatrywana jest na posiedzeniu niejawnym bez udziału stron. O jej wyniku strony dowiadują się z otrzymanego z sądu nakazu zapłaty, do którego pozwany może wnieść zarzuty w terminie 14 dni od daty jego otrzymania. Jeżeli to zrobi, sąd wyznacza rozprawę i rozstrzyga sprawę wyrokiem.

Na czym polega postępowanie upominawcze?

Tryb upominawczy polega na tym, że po wniesieniu pozwu sąd wydaje na posiedzeniu niejawnym nakaz zapłaty i doręcza go pozwanemu wraz z pozwem. Tu również nie ma konieczności przeprowadzenia rozprawy. Pozwany może wnieść sprzeciw, a jeżeli tego nie zrobi to nakaz uprawomocni się i może stanowić podstawę egzekucji. Jeśli zaś pozwany wniesie sprzeciw, wydany nakaz traci moc, a sąd rozpatruje sprawę na zasadach ogólnych, wyznaczając termin rozprawy, i rozstrzyga o niej wyrokiem.

Generalnie, postępowanie upominawcze stosuje się, gdy roszczenia powoda są wiarygodne, lecz wobec różnych braków (np. brak wniosku o przeprowadzenie takiego postępowania czy niedysponowanie przez powoda odpowiednimi dokumentami, np. wezwaniem do zapłaty i oświadczeniem dłużnika o uznaniu długu) nie nadają się do rozpatrzenia w postępowaniu nakazowym. Ponadto nakaz zapłaty wydany w postępowaniu upominawczym nie może stanowić podstawy do zabezpieczenia roszczenia (w przeciwieństwie do nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu nakazowym).

UWAGA!
Jeżeli sąd uzna, że brak jest przesłanek do wydania nakazu zapłaty w postępowaniu nakazowym lub upominawczym albo trzeba przesłuchać świadków lub strony, wyznacza w tym celu termin rozprawy i rozstrzyga sprawę w formie wyroku.

Jakie opłaty sądowe wiążą się z postępowaniem przed sądem?

Wysokość wpisów sądowych zależy od tego, którą z powyższych form dochodzenia wierzytelności wybierał wierzyciel. W postępowaniu pojednawczym trzeba uiścić opłatę stałą w wysokości 40 zł. W postępowaniu uproszczonym, gdy wartość przedmiotu sporu:

- nie przekracza 2000 zł – opłata stała wynosi 30 zł,
- jest większa niż 2000 zł a mniejsza niż 5000 zł lub równa – opłata stała wynosi 100 zł,
- mieści się w przedziale od 5000 zł do 7500 zł – opłata stała to 250 zł,
- przekroczy 7500 zł – opłata wyniesie 300 zł.

W sprawach nie rozpoznawanych w postępowaniu uproszczonym wpis sądowy uiszcza się w formie opłaty stosunkowej. Wynosi ona 5% wartości przedmiotu sporu, jednak nie może być mniejsza niż 30 zł i większa niż 100 000 zł. Kwotę wpisu można obniżyć, jeżeli pozew podlega rozpoznaniu w trybie postępowania nakazowego lub elektronicznego postępowania upominawczego. W takim przypadku pobiera się od powoda tylko ¼ należnej opłaty.

Jeżeli pozwany wniesie zarzuty od nakazu zapłaty, będzie musiał we własnym zakresie pokryć pozostałe ¾ wpisu. Jeżeli wydany w postępowaniu upominawczym nakaz zapłaty uprawomocni się (pozwany nie wniesie sprzeciwu), sąd zwróci ¾ uiszczonej opłaty. Opłaty sądowe wnosi się gotówką w kasach sądowych, znakami opłaty sądowej na wnoszonym piśmie lub na rachunek bankowy dochodów sądu, do którego wnosi się pozew. Wydruk potwierdzający dokonanie przelewu należy dołączyć do pisma wnoszonego do sądu.

Jak przygotować pozew/wniosek?

Pozew (lub wniosek w postępowaniu pojednawczym) powinien zawierać co najmniej:

- oznaczenie sądu, do którego jest kierowany oraz stron sprawy (z podaniem ich adresów),

- oznaczenie rodzaju pisma,
- wskazanie wartości przedmiotu sporu,
- osnowę wniosku (żądanie), przytoczenie okoliczności faktycznych uzasadniających żądanie oraz dowody na poparcie przytoczonych okoliczności, a w razie potrzeby także wskazanie okoliczności uzasadniających właściwość sądu,
- podpis,
- wymienienie załączników.

Ponadto do pozwu (wniosku) należy dołączyć odpisy z KRS powoda i pozwanego. W zależności od tego, w jakim trybie wierzyciel będzie dochodził swoich roszczeń, pierwsze pisma składane do sądu muszą spełniać dodatkowe warunki. I tak:

1. W zawezwaniu do próby ugodowej należy zwięźle przedstawić sprawę.
2. W pozwie składanym w postępowaniu nakazowym należy złożyć wniosek o rozpoznanie sprawy w tym trybie.

Przy należnościach z tytułu umów przewozu sąd wydaje nakaz zapłaty, gdy okoliczności uzasadniające dochodzone żądanie są udowodnione dołączonym do pozwu dokumentem.

Należy więc dołączyć dokumenty potwierdzające dochodzone roszczenia, np.

- dokument urzędowy,
- zaakceptowany przez dłużnika rachunek (fakturę),
- wezwanie dłużnika do zapłaty,
- pisemne oświadczenie dłużnika o uznaniu długu,
- zaakceptowane przez dłużnika żądanie zapłaty, zwrócone przez bank i niezapłacone z powodu braku środków na rachunku bankowym,
- umowę, dowód spełnienia wzajemnego świadczenia niepieniężnego oraz dowód doręczenia dłużnikowi faktury lub
- rachunku, jeżeli dochodzisz należności zapłaty świadczenia pieniężnego lub odsetek w transakcjach handlowych określonych w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych oraz
- inne dokumenty, które udowadniają zasadność roszczeń.


fot. Dreamstime

Dokumenty te należy załączyć w oryginale. Jeżeli dochodzona kwota nie przekracza 10 000 zł, pozew musi być sporządzony na urzędowym formularzu. Wszelkie druki formularzy dostępne są m.in. na stronie internetowej www.ms.gov.pl/sprawy_cywilne/sprawy_cywilne.php oraz w każdym sądzie. Gdy wartość przedmiotu sporu przekracza 10 000 zł, można sporządzić pozew w tradycyjnej formie. Jeżeli roszczenie wynika z umowy, a wartość przedmiotu sporu nie przekracza 10 000 zł, stosuje się przepisy o postępowaniu uproszczonym. W takim przypadku wysokość opłaty stałej wyniesie przy wartości przedmiotu sporu lub umowy:

- do 2000 zł – 30 zł,
- od 2000 zł do 5000 zł – 100 zł,
- od 5000 zł do 7500 zł – 250 zł,
- ponad 7500 zł – 300 zł.

W pozwie muszą być podane wszystkie twierdzenia oraz dowody na ich poparcie (np. umowy, faktury, upoważnienia do wystawiania faktur bez podpisu, wezwania do zapłaty wraz z dowodem doręczenia, listy przewozowe, pisma dłużnika, z których wynika, że uznaje on roszczenie i np. prosi o rozłożenie długu na raty itd.). Jeśli wierzyciel tego nie zrobi, nie będzie mógł już później powoływać się na nie w toku postępowania, chyba że wykaże, iż ich powołanie w pozwie nie było możliwe albo że potrzeba ich powołania wynikła później. Do pozwu należy też dołączyć:

- odpis reklamacji lub wezwania do dobrowolnego spełnienia żądania;
- oświadczenia co do stanowiska pozwanego (czyli dłużnika) w tym przedmiocie;
- informację lub odpisy pism świadczących o próbie wyjaśnienia spornych kwestii w drodze rokowań.

Jeżeli sprawa nie może być rozpoznana w postępowaniu nakazowym lub upominawczym, to w pozwie w postępowaniu gospodarczym trzeba umieścić wniosek o przeprowadzenie rozprawy i przesłuchanie w charakterze strony. Daje to możliwość osobistego wyjaśnienia sądowi sprawy i przedstawienia roszczeń. Pozew należy złożyć wraz z kompletem załączników co najmniej w dwóch egzemplarzach (jeden dla sądu, a drugi dla pozwanego). Jeżeli jest więcej pozwanych, liczba egzemplarzy pozwu musi być odpowiednio większa.

Zanim wierzyciel zdecyduje się skierować sprawę na drogę sądową powinien postarać się załatwić sprawę polubownie. Jeśli wezwania do zapłaty czy skorzystanie z pomocy firmy windykacyjnej nie przyniesie efektów, można jeszcze spróbować załatwić sprawę ugodowo w postępowaniu polubownym. Jeśli zaś i to nie przyniesie efektów, pozostaje droga sądowa. Szczegółowo o zasadach postępowania przed sądem napiszemy w następnym artykule.

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk

Podstawy prawne

- Ustawa z 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. nr 43, poz. 296 z późn. zm.).
- Ustawa z 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. z 2005 r. nr 167, poz. 1398 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z 31 stycznia 2006 r. w sprawie uiszczania opłat sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. z 2006 r. nr 27, poz. 199 ze zm.).
- Rozporządzenie Ministra Transportu i Budownictwa z 24 lutego 2006 r. w sprawie ustalania stanu przesyłek oraz postępowania reklamacyjnego (Dz.U. z 2006 r. nr 38, poz. 266).
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. o komornikach sądowych i egzekucji (Dz.U z 2006 r. nr 167, poz. 1191 z późn. zm.).
- Ustawa z 15 listopada 1984 r. – Prawo przewozowe (Dz.U. z 2000 r. nr 50, poz. 601 z późn. zm.).
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- Ustawa z 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz.U. nr 139, poz. 1323 ze zm.).

Wymóg posiadania potwierdzenia otrzymania faktury korygującej „in minus” zgodny z prawem UE

W myśl ogólnej zasady – art.29 ust. 1 ustawy o VAT – podstawą opodatkowania jest obrót; czyli kwota należna z tytułu sprzedaży, pomniejszona o należny podatek. Kwota należna obejmuje całość świadczenia należnego od nabywcy lub osoby trzeciej. Wystawienie faktury korygującej „in minus” powoduje zmniejszenie kwoty należnej z tytułu sprzedaży (świadczenia usług bądź dostawy towarów), tj. zmniejszenie obrotu, a w konsekwencji również podatku VAT należnego (o ile oczywiście transakcja nie podlega zwolnieniu od podatku).

W tym miejscu trzeba jednak zauważyć, iż ustawodawca w art. 29 ust. 4a ustawy o VAT uzależnił prawo do obniżenia podstawy opodatkowania od posiadania przez podatnika (tj. wystawcę faktury korygującej „in minus”), przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy, w którym nabywca towaru lub usługi otrzymał korektę faktury, potwierdzenia otrzymania korekty faktury przez nabywcę towaru lub usługi, dla którego wystawiono fakturę. Uzyskanie potwierdzenia otrzymania przez nabywcę towaru lub usługi korekty faktury po terminie złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy uprawnia podatnika do uwzględnienia korekty faktury za okres rozliczeniowy, w którym potwierdzenie to uzyskano.



Przykład

Przedsiębiorca wystawił fakturę korygującą „in minus” w styczniu, faktura wraz z kopią została wysłana do kontrahenta listem poleconym. Wystawca faktury otrzymał z powrotem od kontrahenta podpisaną kopię faktury korygującej w dniu 31 stycznia 2012 r. W tym przypadku przedsiębiorca powinien obniżyć podstawę opodatkowania w deklaracji za styczeń.

Ochrona interesów państwowych

Regulacja art. 29 ust. 4a ustawy o VAT ma w swym założeniu chronić interes Skarbu Państwa poprzez wprowadzenie – w korelacji z art. 86 ust. 10a ustawy o VAT – zasady, iż obniżenie podatku należnego przez sprzedawcę następować będzie w tym samym okresie, co obniżenie podatku naliczonego przez nabywcę.

Wymóg posiadania przez podatnika (sprzedawcę) potwierdzenia otrzymania przez nabywcę, wystawionej przez sprzedawcę faktury korygującej „in minus” był krytykowany i poddawany wątpliwości co do zgodności z prawem wspólnotowym. W szczególności akcentowano brak możliwości rozliczenia faktur korygujących „in minus” w sytuacji, gdy kontrahent (nabywca) celowo unika potwierdzenia odbioru faktury korygującej, bądź też w ogóle przyjęcia jej. Powyższą wątpliwość co do zgodności art. 29 ust. 4a ustawy o VAT z prawem unijnym podzielił również Naczelny Sąd Administracyjny, który zwrócił się w tej kwestii o rozstrzygnięcie do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (ETS).

W wyroku z dnia 26 stycznia 2012 r. ETS uznał, że wymóg polegający na uzależnieniu obniżenia podstawy opodatkowania wynikającej z pierwotnej faktury od posiadania przez podatnika potwierdzenia otrzymania korekty faktury, doręczonego przez nabywcę towarów lub usług, mieści się w pojęciu warunków, o których mowa w art. 90 ust. 1 dyrektywy Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej. Inaczej mówiąc,



Trybunał uznał przyjęty w art. 29 ust. 4a ustawy o VAT wymóg posiadania - w przypadku gdy podstawa opodatkowania ulega zmniejszeniu w stosunku do podstawy określonej w wystawionej fakturze – potwierdzenia otrzymania korekty faktury przez nabywcę towaru lub usługi, dla którego wystawiono fakturę, za zgodny z postanowieniami ww. dyrektywy.

Jednocześnie Trybunał zwrócił uwagę na to, iż w przypadku, gdy uzyskanie przez podatnika, będącego dostawcą towarów lub usług, tego rodzaju potwierdzenia jest w rozsądnym terminie niemożliwe lub nadmiernie utrudnione, nie można mu odmówić wykazania przed organami podatkowymi danego państwa członkowskiego przy użyciu innych środków, po pierwsze, że dochował on należytej staranności w okolicznościach danej sprawy celem upewnienia się, że nabywca towarów lub usług jest w posiadaniu korekty faktury i że zapoznał się z nią oraz, po drugie, że dana transakcja została w rzeczywistości zrealizowana na warunkach określonych w owej korekcie faktury.

Zaakcentowany w poprzednim akapicie pogląd Trybunału stwarza nadzieję, iż sądy administracyjne, a w ślad za nimi organy podatkowe, odejdą od literalnej (dość formalistycznej) wykładni art. 29 ust. 4a ustawy o VAT i dopuszczą możliwość dowodzenia innymi środkami dowodowymi, że kontrahent otrzymał korektę faktury zmniejszającą podstawę opodatkowania.

Kiedy bez potwierdzenia?

Na zakończenie warto dodać, że warunku posiadania przez podatnika potwierdzenia odbioru korekty faktury przez nabywcę towaru lub usługi nie stosuje się w:

- eksporcie towarów i wewnątrzwspólnotowej dostawie towarów,
- dostawie towarów i świadczeniu usług, dla których miejsce opodatkowania znajduje się poza terytorium kraju,
- sprzedaży mediów,
- pozostałych przypadkach, jeżeli w wystawionej fakturze, do której odnosi się korekta, nie wykazano kwoty podatku.

Wówczas fakturę korygującą rozliczamy w miesiącu jej wystawienia.

Bartosz Nowodworski
ECDDP Sp. z o.o.

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Czytaj też
inne artykuły naszego
działu prawnego
i podatkowego
Zamów numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum



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

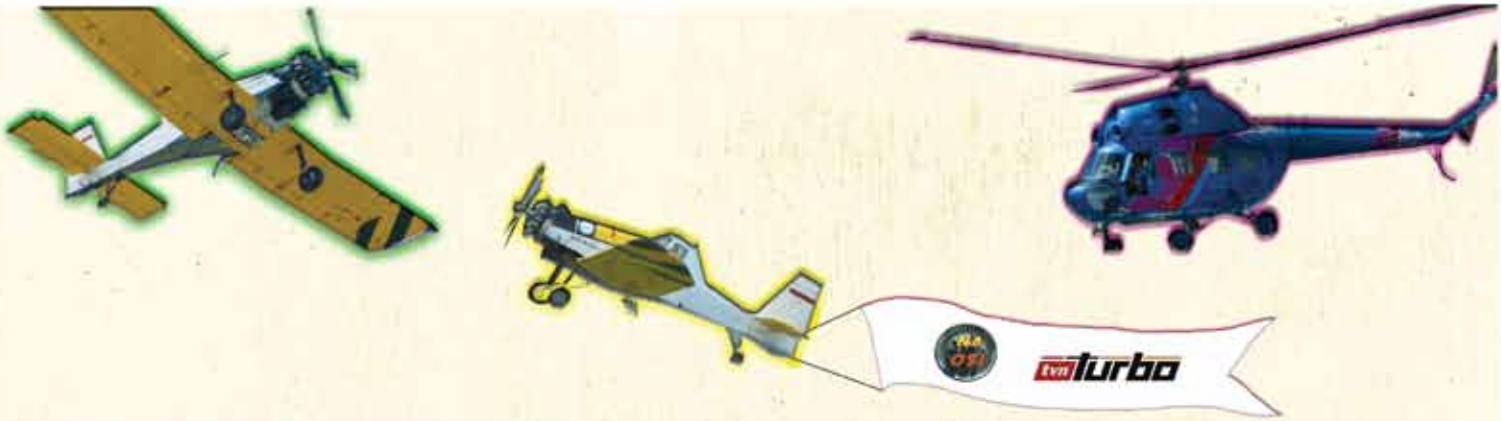
Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)
Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru ☐ /2012
Truck&Van od numeru ☐ /2012
oba tytuły od numeru ☐ /2012

☐ 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.



NAJPIĘKNIEJSZE TUNINGOWANE SAMOCHODY CIĘŻAROWE
PIKNIK LOTNICZY
TARGI BRANŻOWE - MODELL TRUCK MANIA
GWIEZDNE WOJNY - DIABELSKI MŁYN - MODELE RC

6 - 7- 8 lipca 2012
MASTER TRUCK

8. Międzynarodowy Zlot Ciężarowych Pojazdów Tuningowanych
Autodrom - Lotnisko Polska Nowa Wieś k/Opola

MASZYNY:
Drogowe - Powietrzne - Militarne - Rajdowe
Off-roadowe - Budowlane - Rolnicze - Motocykle - USA Trucks

"Young European Truck Driver"
Finał Krajowy Konkursu Scanii dla Młodych Kierowców

KONCERTY MUZYCZNE:
ZAYAZD - MARIUSZ KALAGA & PARTNERS - JAN MANSON BAND
DJ MATRIX - MIĘDZYSTREFA

OPRÓCZ TEGO:
Konkursy sprawnościowe - Nagrody
Pokazy m.in. Rajdówki z Dakaru



ORGANIZATORZY:

PATRONI HONOROWI:

PATRON DUCHOWNY:
Ksiądz Prałat
Zygmunt Łabieniecki
Kapelan Sportu Opolskiego

SPONSORZY:

PATRONI MEDIALNI:

WYSTAWCY:

WARSZAWA 2012

bądź w grze

Ilość m² naszego portfolio w województwie mazowieckim to prawie 7-krotność liczby miejsc na Stadionie Narodowym.

Ponad 400 000 m².

Szukasz powierzchni w Warszawie?

PANATTONI EUROPE



Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl
www.build-to-suit.eu

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