STYCZEŃ – 1/2011 (10)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Kryzys czy poprawa koniunktury
Co przyniesie rok 2011?



PLK chce być niezależnym zarządcą

Liderzy – twórcy sukcesu

Logistyka bliżej morza

Nakład: 8 000 egzemplarzy

ISSN 2081-5255
9 772081 525109 01>

Integration and competition in the transport sector

Baltic Region and Central & Eastern Europe

1-3 March 2011, Polish Baltic Philharmonic in Gdańsk

Transport Week





All conferences during ONE week:

Baltic Container Conference

BALTIC RO-RO AND FERRY CONFERENCE

RailPort

Free entry to exhibition and discussion panels for all delegates & visitors

to learn more, please visit

www.actia CONFERENCES.com



TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELC !

10-13.05.2011

AUTOSTRADA-POLSKA

XVII Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

MASZBUD

XIII Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych

TRAFFIC-EXPO

VII Międzynarodowe Targi Infrastruktury

Dlaczego warto wybrać targi AUTOSTRADA-POLSKA?

- *to **największa w Polsce** wystawa sprzętu **budownictwa drogowego***
- *to targi odwiedzane przez niemal wszystkich **ludzi podejmujących decyzje** dotyczące polskich dróg*
- *to **miejsce spotkań** przedstawicieli przemysłu budownictwa drogowego i instytucji naukowo-badawczych wspierających tę branżę*
- ***Targi Kielce to jedyny** w Polsce ośrodek wystawienniczy dysponujący specjalnym **terenem pokazowym do dynamicznej prezentacji maszyn***

Termin przyjmowania zgłoszeń - 28 lutego 2011

WSPÓŁPRACA

Instytut Badawczy Dróg i Mostów
www.ibdim.edu.pl

Patronat medialny:

Polskie drogi | forum budowlane | Autostrady | INFRASTRUKTURA | Budownictwo | maszyny budowlane | ITS Przegląd | Builder

TARGI KIELCE S.A. ul. Zakładowa 1, 25-672 Kielce
tel. 41 365 14 26, fax 41 345 62 61, e-mail: biuro@targikielce.pl www.targikielce.pl

www.autostrada-polska.pl

Informacje o targach:
Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska, tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: autostrada@targikielce.pl

W numerze

Wydarzenia

Profesjonalne doradztwo za darmo 6
Systemy logistyczne bez tajemnic.....7
Kryzys czy poprawa koniunktury 8

Logistyka

Stawiamy na kompleksowe
i innowacyjne rozwiązania 12
Zamrożony potencjał.....16
Mniej znane formy outsourcingu.....20
Magazynier, czy firma sprzątająca? ...21
Apreo Logistics
przejmuje Grupę Equus 24

Logistyka – technologia

Diesel, gaz, a może prąd? 26
Moc i wydajność w parze – Wózki
czołowe z napędem spalinowym.....30

Transport drogowy

Przyszłość wciąż niepewna.....34
Trzy grzechy główne przewoźników 35
Chcemy być liderem
– Nie tylko w Polsce 36
Bezpieczny i efektywny transport.....38

Technologia transportu

Ciągła optymalizacja 40

Systemy IT

Wielki brat patrzy
Systemy monitoringu transportu.....44

Kurier Express Poczta

Firmy kurierskie
– jak to się wszystko zaczęło?.....47
Dynamiczny rozwój
w kierunku e-commerce 50

Transport kolejowy

PLK chce być niezależnym zarządcą
Infrastruktura kolejowa
w rękach skarbu państwa.....52

Powierzchnie magazynowe

Logistyka bliżej morza.....55
Panattoni Europe wybrany
Deweloperem Dekady.....58

Ludzie TSL

Janek Hoheker
– Celem nie jest zdobyć
szczyty, celem jest z nich zejść.....60

Prawo

SDR zastąpi złotego franka
– kto zyska, a kto straci?.....64

Kadry i zarządzanie

Zadowoleni z pracy tymczasowej 69
Liderzy – twórcy sukcesu.....70

Edukacja

Pomarańczowa Akademia
Uni-logistics 73

Polecamy

Stawiamy na kompleksowe i innowacyjne rozwiązania
Rozmawiamy z Piotrem Iwaniukiem, prezesem DHL Global Forwarding
str. 12

Diesel, gaz, a może prąd?
Wspólnie z przedstawicielami producentów wyposażenia magazynowego doradzamy, jakie źródło napędu wybrać do wózka widłowego.
str. 26

Dynamiczny rozwój w kierunku e-commerce
Rozmawiamy z Jarosławem Śliwą, prezesem zarządu „Siódemka" SA
str. 50

Logistyka bliżej morza
Bezpośredni dostęp do morza to niewątpliwy atut transportowy Polski. Jednak baseny portowe Gdańska czy Gdyni wciąż bardziej kojarzą się z upadającym przemysłem stoczniowym niż z nowoczesnymi centrami logistycznymi. Sytuacja ta może się wkrótce zmienić za sprawą ambitnych planów Pomorskiego Centrum Logistycznego. Czy Gdańsk wejdzie do pierwszej ligi w logistyce?
str. 55

Prenumerata – strona 74

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
Mirosław Ganiec
tel. 502 532 575
m.ganiec@tsl-biznes.pl

Dział reklamy i marketingu
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
reklama@tsl-biznes.pl

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

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

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

Nakład: **8 000 egzemplarzy**

Druk: Drukarnia Edit
tel. 22 872 95 08

Wydawca: KMG Media Sp. z o.o., ul. Lazurowa 12/62, 01-315 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS
Rachunek bankowy: 28 2130 0004 2001 0514 6287 0001 (Volkswagen Bank Polska)



Drodzy Czytelnicy!

Witamy w Nowym Roku z nowym wydaniem miesięcznika TSL Biznes.

Dla branży transportowej końcówka roku to przede wszystkim czas wytężonej pracy, związanej z przedświątecznym szczytem przewozowym. Tegoroczny „finisz" przyniósł też wiele perturbacji – zima zaskoczyła nie tylko drogowców, ale przede wszystkim kolejarzy, rząd ogłosił cięcia ważnych inwestycji drogowych, a wniosek o upadłość zgłosiła jedna z większych firm transportowych – Equus SA. Jednym słowem, końcówka roku była dynamiczna.

A jaki był cały ubiegły rok? Dla wielu z pewnością dużo lepszy, niż okres wcześniejszy, co już trzeba uznać za zjawisko pozytywne. Jednak według większości obserwatorów i uczestników branży, na pełen optymizm jest jeszcze za wcześnie. Co prawda koniunktura w branży logistycznej i transportowej wygląda dużo lepiej, niż przed rokiem, ale wciąż docierające do nas niepokojące informacje, zarówno z Europy, jak i z naszego podwórka, każą zachować umiarkowany optymizm. Takie są też opinie ekspertów branżowych, którzy na naszych łamach dzielą się swoimi spostrzeżeniami odnośnie przeszłości i przewidywaniami na przyszłość. Po szczegóły zapraszam do naszych rozmów z z Piotrem Iwaniukiem, prezesem DHL Global Forwarding, Grzegorzem Haładusem z Europejskiej Giełdy Transportowej TRANS.eu oraz Jarosławem Śliwą, prezesem zarządu firmy kurierskiej „Siódemka".

W pierwszym wydaniu 2011 roku wracamy do tematu dostępności infrastruktury kolejowej. Od początku roku, zgodnie z podpisaną miesiąc wcześniej umową, spółka Polskie Linie Kolejowe udostępniła bowiem wszystkim klientom, na równych zasadach, ponad 600 dzierżawionych od PKP SA punktów ładunkowych – szczegóły przedstawia Franciszek Nietz.

Jak zwykle poruszamy też bardziej „miękkie" tematy, jak sprawy personalne. W tym miesiącu o liderach – ich roli i wartości, jakie niosą dla firmy, pisze Krzysztof Szakowski z firmy LogEasy. Firma UniLogistics pokazuje zaś, że nawet nie będąc światowym gigantem można w sposób rzeczywisty i bardzo skuteczny realizować czynne działania społeczne, związane również z edukacją młodych adeptów logistyki.

Ze swojej strony życzę wszystkim uczestnikom branży TSL, by rozpoczynający się rok odznaczył się spokojem, ale jednocześnie przebiegał dynamicznie i przyniósł nam wszystkim satysfakcję z tego, co robimy.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

- najbliżej branży
- prawdziwy nakład
- precyzyjne dotarcie
- wysoka skuteczność
- nieograniczone możliwości

Pokaż się branży TSL
Ta inwestycja się opłaca!*

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

Profesjonalne doradztwo całkiem za darmo

Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej wraz z londyńską Cass Business School rozpoczynają III edycję projektu „Doradztwo biznesowe dla firm", który odbędzie się w Warszawie w pierwszej połowie kwietnia.

Cass Business School mieści się w londyńskim centrum finansowym i kształci kadrę menedżerską na studiach MBA. Jej partnerem w Polsce jest kierowana przez prof. Witolda Orłowskiego Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej – jeden z liderów edukacji menedżerskiej w naszym kraju. Obie instytucje od 2009 roku prowadzą z sukcesem wspólny projekt „Doradztwo biznesowe dla firm" polegający na udzielaniu bezpłatnego wsparcia przedsiębiorstwom.

W poprzednich edycjach udział wzięło 25 firm (m.in. z branży logistycznej, budowlanej, finansowej, ubezpieczeniowej, IT), które skorzystały z usługi konsultingowej realizowanej przez międzynarodową grupę menedżerów różnych dziedzin, podnoszących swoje kwalifikacje jako uczestnicy programów MBA w partnerskich uczelniach w Warszawie i Londynie. Zrealizowane projekty, których tematykę wskazują same zainteresowane przedsiębiorstwa, dotyczyły dotąd m.in.: reorganizacji struktury firmy, redukcji kosztów, budowania strategii marketingowej i finansowej, tworzenia systemów motywowania pracowników czy poszukiwania partnerów zagranicznych.

W dniach 11–15 kwietnia uczestnicy programu odbędą w firmach wizyty, które zakończą się prezentacją wyników przeprowadzonej analizy oraz złożeniem pisemnego raportu. Co ważne, partnerskie uczelnie pokrywają wszystkie koszty związane z realizacją projektu. Firma goszcząca musi jedynie przedstawić istniejący problem oraz zapewnić możliwość rozmowy z osobami odpowiedzialnymi za poszczególne obszary.

Zgłoszenia firm zainteresowanych skorzystaniem z tej szansy przyjmowane są do 14 lutego 2011 r.

Cass Business School
CITY UNIVERSITY LONDON

Więcej informacji:
www.biznes.edu.pl/cass2.php
tel. (22) 234 70 64

POLITECHNIKA WARSZAWSKA SZKOŁA BIZNESU

„Na Osi" w styczniu

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi", nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo.

Styczeń będzie stał pod znakiem większych i mniejszych pojazdów użytkowych. Będą wywrotki, hakowce, auta wszędobylskie, ale i komfortowe wydanie samochodu do przewozu osób. Jak zwykle sporo uwagi poświęcimy przepisom i bezpieczeństwu ruchu drogowego. Zobaczyć będzie można między innymi:

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

Zapraszamy do oglądania!!!

01.01. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- na kogo Iveco ma haka
- czego dziennikarze nauczyli się od Volvo
- co Scania zrobiła dla Jaworzna
- piękny samochód i jego kierowca

08.01. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- pojazd niezwykły, czyli Unimog
- nadchodzące e-myto budzi obawy przewoźników
- dlaczego MAN zainteresował się Białymstokiem
- kierowca i jego ciężarówka

15.01. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test MAN'a TGS 41.440 8X8
- dokąd może zaprowadzić system Fleet Board
- nowy serwis Volvo po prawej stronie Wisły
- ciężarówka i jej kierowca

22.01. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- jeździmy nowy Mercedesem Vito
- czy e-learning ma przed sobą przyszłość w Polsce
- poznamy zdobywców Logistycznych Oskarów
- goście z USA

29.01. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- poznajemy nowego Mercedesa Viano
- plany Tatry wobec Polski
- wraz ze Scanią wracamy do świątecznej atmosfery
- kierowca i jego ciężarówka

Oprócz tego w każdym programie przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych, czyli Stroboskop. Na pytania widzów odpowiadają: sierżant sztabowy Janusz Bereszczyński i młodszy specjalista transportu drogowego Rafał Kochanowski z WITD w Opolu. Program prowadzi Sławek Sochacki.

Sponsorem programu „Na Osi" jest:
Platinum ORLEN OIL

Uwaga! autogiełda działa już na stronie www.naosi.pl – bezpłatnie.

Systemy logistyczne bez tajemnic

Projektowanie i efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw z każdym rokiem przyciąga coraz większą uwagę środowisk biznesowych i akademickich. Najnowsze obserwacje, analizy i osiągnięcia naukowe w zakresie systemów logistycznych będzie można poznać we wrześniu, podczas konferencji organizowanej przez Zakład Logistyki Wydziału Transportu Politechniki Warszawskiej.

Już po raz piąty Zakład Logistyki Wydziału Transportu Politechniki Warszawskiej organizuje Międzynarodową Konferencję Naukową – „Systemy Logistyczne Teoria i Praktyka" której patronuje JM Rektor Politechniki Warszawskiej Prof. dr hab. inż. Włodzimierz Kurnik oraz Komitet Transportu Polskiej Akademii Nauk. Przewodniczącą Komitetu Organizacyjnego Konferencji jest prof. dr hab. inż. Marianna Jacyna, kierownik Zakładu Logistyki i Systemów Transportowych Wydziału Transportu Politechniki Warszawskiej.

Konferencja odbędzie się w dniach 6 – 9 września 2011 roku. Na miejsce wydarzenia wybrano tym razem urokliwą miejscowość Waplewo w województwie Warmińsko – Mazurskim, gdzie uczestnicy będą mieli możliwość poszerzenia wiedzy z prezentowanej dziedziny, a zarazem odpoczną od codziennych obowiązków.

Podczas spotkania zaprezentowane zostaną najnowsze osiągnięcia i obserwacje z dziedziny metod projektowania obiektów logistycznych oraz optymalizacji łańcucha dostaw.

Kompleksowa analiza

Celem konferencji jest prezentacja i wymiana doświadczeń naukowo-badawczych przez krajowe i zagraniczne ośrodki oraz firmy z branży transportowo-logistycznej w zakresie kształtowania i projektowania systemów logistycznych oraz analizy i oceny roli systemów transportowych w łańcuchu dostaw.

Prelegenci przedstawią rolę, jaką w procesach przewozowych odgrywają poszczególne rodzaje i środki transportu, w tym także lotniczego i morskiego. Szerokim spojrzeniem zostaną również objęte zagadnienia bezpieczeństwa i automatyki oraz aspekty jakościowe w systemach logistycznych.

Poza wystąpieniami prelegentów, okazją do aktywnego uczestnictwa w spotkaniu będą panele tematyczne, poświęcone poszczególnym obszarom działalności logistycznej, w tym także jeden, na którym swoje osiągnięcia naukowe przedstawią młodzi naukowcy – studenci i doktoranci.







Więcej informacji o konferencji, programie spotkania i zapisach można znaleźć na stronie Wydziału Transportu Politechniki Warszawskiej – www.it.pw.edu.pl w dziale aktualności.

V Międzynarodowa
Konferencja Naukowo-Techniczna

SYSTEMY LOGISTYCZNE
TEORIA I PRAKTYKA

Konferencja zorganizowana pod patronatem
JM Rektora Politechniki Warszawskiej
oraz Komitetu Transportu PAN

Szczegóły znajdą Państwo na stronie Wydziału Transportu:
www.it.pw.edu.pl

Zgłoszenia można przesyłać na adres:
systemylogistyczne@it.pw.edu.pl

6 – 9 września 2011 r.
Waplewo, Wojskowy Dom Wypoczynkowy „Warmia"

Kryzys czy poprawa koniunktury w 2011 r.?

Najwięcej obaw mają przewoźnicy drogowi

Bałagan na kolei, wyższy podatek VAT, mniej dróg w budowie niż przewidywały wcześniejsze plany, perspektywa większego podatku drogowego, to wszystko – mimo oficjalnych komunikatów, ze kryzys mamy za sobą – budzi wiele obaw u przedstawicieli branży TSL w zaczynającym się 2011 r. Jedynie przedstawiciele portów morskich, branży lotniczej i kurierskiej z optymizmem patrzą na nadchodzące miesiące.

Widać też zainteresowanie Polską ze strony kapitału zagranicznego, co powinno pozytywnie wpłynąć na branżę TSL. Na pewno jednak, ze względu na ograniczenia inwestycyjne głównych graczy w projekty spekulacyjne, mija okazja do wynajęcia tak taniego magazynu, jak w minionym okresie. Pustostanów jest coraz mniej i należy się spodziewać, że stawki będą powoli wracały do stanu sprzed kryzysu.

Z portów możemy być dumni

Pozytywnym zaskoczeniem dla wszystkich było to, co działo się w polskich portach w 2010 r., które przeładowały 61,7 mln t ładunków. Wszystkie przekroczyły planowany poziom przeładunków, a obroty ładunkowe były o co najmniej 10% większe niż rok wcześniej. Aż o kilkadziesiąt procent wzrosła liczba przeładowanych kontenerów. Wyniki finansowe były jednymi z lepszych w ciągu minionych lat w Gdyni, Gdańsku, Szczecinie i Świnoujściu. W budżecie na 2011 r. kwoty zarezerwowane dla sektora morskiego wynoszą 770 mln zł, m.in. na budowę falochronu w Świnoujściu.

W Porcie Gdańskim już w połowie września przeładunki przekroczyły roczny plan 18,5 mln t, a zysk netto, tylko w ciągu trzech kwartałów, wyniósł 16 mln zł. Był to najlepszy wynik od 30 lat, do czego przyczyniło się uruchomienie przez Maersk bezpośredniego połączenia z Chinami, z ominięciem portów niemieckich i stworzenie w Trójmieście bałtyckiego hubu.

Największy skok nastąpił w głębokowodnym terminalu DCT, gdzie przeładowano 450 tys. TEU, czyli trzy razy więcej niż rok wcześniej. Powstanie Terminalu Suchych Ładunków Masowych i szybko rozwijający się Terminal DTC pozwalają na ustanowienie w tym roku hubów masowego i kontenerowego dla basenu Morza Bałtyckiego. W związku z dużym skokiem rozwojowym pod koniec zeszłego roku podpisano umowę na budowę pomorskiego Centrum Logistycznego. Wielofunkcyjne centrum zostanie sfinansowane i wybudowane przez Grupę Goldman w pobliżu DCT Gdańsk.

W Gdyni rok zamknięto wynikiem 14,2 mln t, czyli lepszym niż przed rokiem. Prezes zarządu Morskiego Portu Gdynia, Janusz Jarosiński liczy na dalszy wzrost obrotów ładunkowych, głównie w grupie drobnicy, kontenerów, ro-ro i przewozów promowych na linii Gdynia-Karlskrona. W latach 2011/12 kontynuowane będą inwestycje – w 2011 r. mają one kosztować 130 mln zł, a w 2012 aż 250 mln zł. Jako pierwsza zostanie podpisana umowa o wartości ponad 50 mln zł na rozbudowę terminala ro-ro. Rozpocznie się budowa Nabrzeża Bułgarskiego i trwać będą prace nad poprawą dostępu kolejowego i drogowego do Dworca Morskiego. Podpisane zostaną kolejne umowy na dofinansowanie inwestycji funduszami unijnymi. Już w pierwszym kwartale zakończy się prywatyzacja morskiego Terminalu Masowego Gdynia i rozpocznie prywatyzacja WUŻ Przedsiębiorstwa Usług Żeglugowych i Portowych. Kryzys nie pozwolił jednak na rozpoczęcie sztandarowej inwestycji morskiego portu gdyńskiego – budowy nowoczesnego terminala pasażersko-promowego.

W portach w Szczecinie i Świnoujściu w 2010 r. przeładowano 19,5 mln t ładunków – więcej niż rok wcześniej i nieco więcej niż w 2008 r. Prezes zarządu Morskich Portów Szczecin i Świnoujście twierdzi, że w ciągu najbliższych pięciu lat na inwestycje portowe przeznaczonych będzie blisko 700 mln zł. Część związana jest z rozpoczętą budową terminalu LNG w Świnoujściu, która ma być zakończona w 2014 r. W tym roku rusza modernizacja układu drogowego i kolejowego w obu portach. Ważną inwestycją, która już dostała dofinansowanie unijne, jest modernizacja Nabrzeża Zbożowego i budowa Nabrzeża Niemieckiego na półwyspie Ewa w porcie Szczecińskim. Trwają przygotowania do budowy nowego stanowiska w terminalu promowym w Świnoujściu i terminalu przeładunkowego kwasu siarkowego w Szczecinie.

Jeśli chodzi o port w Elblągu, to dopiero w III kwartale 2010 r. reaktywowano rzeczywisty transport wodny. Przez cały obecny rok będzie realizowana inwestycja pod nazwą „Modernizacja i rozbudowa infrastruktury Portu Morskiego w Elblągu", która kosztować będzie 32 mln zł – część pieniędzy da UE.



Przeładunki w polskich portach morskich przekroczyły planowany poziom. Obroty ładunkowe wzrosły o min. 10% wobec roku poprzedniego.

Fot. DCT Gdańsk



Końcówka roku przyniosła duże zamieszanie na kolei, zwłaszcza w przewozach pasażerskich. Przewozy towarowe w ostatnim roku wzrosły, a główny przewoźnik – PKP Cargo – po dwóch latach zapaści, wychodzi na prostą.

Więcej na lotniskach

Mimo pyłu wulkanicznego, który w kwietniu uziemił samoloty, linie lotnicze i firmy kurierskie zadowolone są z minionego roku. Polskie lotniska obsłużyły w 2010 r. 20,9 mln pasażerów, czyli ok. 250 tys. więcej niż w najlepszym dotychczas 2008 r. i prawie 2 mln więcej niż przed rokiem. W portach lotniczych było nie tylko więcej pasażerów, ale i ładunków, pojawiły się też nowe połączenia.

W 2011 r. porty lotnicze wydadzą 2 mld zł na przygotowanie się do Euro 2012. We wszystkich polskich miastach organizujących mecze będą rozbudowywane terminale pasażerskie, remontowane i rozbudowywane drogi kołowania i płyty postojowe. Poznań przeznaczył na to 300 mln zł, Wrocław i Gdańsk po 400 mln, Kraków – 500 mln, a Warszawa – 200 mln. 120 mln planuje wydać Łódź, a Szczecin 60 mln.

W Międzynarodowym Porcie Lotniczym Katowice w Pyrzowicach w 2010 r. z lotniska skorzystało 2,4 mln pasażerów – o 38,6 tys. więcej niż rok wcześniej. Jednak, w związku z likwidacją połączeń PLL LOT do Monachium i Turynu, ten rok może okazać się gorszy. A w poszukiwaniu oszczędności nowy prezes LOT postanowił obciąć jak najwięcej połączeń z lotnisk regionalnych i skupić się na Okęciu.

W Pyrzowicach rozpoczynają się prace w ramach największego w historii projektu rozbudowy infrastruktury. W październiku zeszłego roku ruszyła już modernizacja istniejącego hangaru technicznego, która zakończy się w lutym. Rozpocznie się też budowa nowej płyty postojowej wraz z niezbędną infrastrukturą o powierzchni ok. 149 tys. m2 (teraz powierzchnia płyt postojowych wynosi 80 tys. m2) oraz nowoczesnego hangaru technicznego do obsługi 2 samolotów wielkości Airbusa A320. Trwają prace projektowe nowej drogi startowej, na której pierwszy samolot ma wylądować w 2015 r. Łączny koszt tych inwestycji wyniesie ok. 550 mln zł.

Internet napędza kurierów

W branży kurierskiej w zeszłym roku kołem napędowym stał się handel internetowy, zarówno w sektorze B2B, jak i B2C. Prezes zarządu DHL Express, Tomasz Buraś, uważa, że mamy przed sobą okres koniunktury, który jego firma na pewno dobrze wykorzysta. Jego zdaniem w tym roku, jeszcze bardziej niż w latach poprzednich, wzrośnie znaczenie nowych technologii, a o tym, jak będzie kształtowała się nowa oferta, zadecydują klienci. W związku z rozwojem handlu internetowego mogą się pojawiać coraz ciekawsze rozwiązania dla segmentu B2C. DHL Express przymierza się do nowych rozwiązań serwisowych i nowych usług.

Również Siódemka plany na 2010 r. zrealizowała z nadwyżką i zdobyła około 5 tys. nowych klientów, którzy zawarli długookresowe umowy. Wiceprezes zarządu tej firmy, Krzysztof Pawłowski, twierdzi, że i w tym roku zdobędzie następny procent rynku i utrzyma dynamiczny trend wzrostu. Będzie umacniać pozycję na rynku krajowych przesyłek paczkowych, w dużej mierze dzięki handlowi internetowemu w segmencie B2C.

Trudny rok na torach

Przedświąteczny chaos na dworcach i na torach spowodował zmiany personalne w Ministerstwie Infrastruktury i spółkach kolejowych. Bardziej niż zmian personalnych kolej potrzebuje pieniędzy, bo mimo hasła „Kolej na kolej", które jako sztandarowe już rok temu ogłosił minister Cezary Grabarczyk, niewiele dobrego zdarzyło się w tym czasie. Zdaniem Czesława Warsewicza, byłego prezesa PKP Intercity, „Nieefektywny i niewydolny jest system zarządzania Grupa PKP i całą koleją". Według niego brakuje też menedżerów umiejących zarządzać podmiotami na konkurencyjnym rynku. Zasadniczych zmian wymaga prawne usytuowanie i funkcjonowanie Urzędu Transportu Kolejowego. Adrian Furgalski, dyrektor w Zespole Doradców Gospodarczych TOR, twierdzi, że „UTK jest za słaby, by wymusić na przewoźnikach stosowanie się do zasad rynkowych".

Ślimaczy się modernizacja linii kolejowych. W zeszłym roku Polskie Linie Kolejowe ogłosił około 100 przetargów, których wartość kosztowa wyniosła 18 mld zł. W wyniku tych działań m.in. ma być zmodernizowany za 538,2 mln zł 31-kilometrowy odcinek linii kolejowej między Krakowem i Rzeszowem. Łączna wartość umów podpisanych na modernizację szlaku między Krakowem i Rzeszowem wynosi ponad 2,75 mld zł. Zakończenie prac planowane jest na 2014 r. Zaczyna się również modernizacja linii E30 na odcinku Zabrze-Katowice-Kraków.

W 2011 r. Peelka zamierzała ogłosić przetargi o wartości ok. 10 mld zł. Największe kontrakty obejmowałyby budowę torów z Wrocławia do granicy województwa wielkopolskiego, Lokalnych Centrów Sterowania w Malborku i Iławie, modernizację torów z Warszawy do Tłuszcza (jest to odcinek Rail Baltica). Jednak, w związku ze wstrzymaniem przez resort finansów budżetowego wspierania projektów kolejowych, ich realizacja stanęła pod znakiem zapytania. A przecież, aby można było rozliczyć z Brukselą 4,7 mld euro do 2015 r., PLK powinna rozdać w 2011 r. największe kontrakty współfinansowane przez UE.

Lepiej jest z budową i remontem dworców kolejowych, gdzie również znaczny udział mają środki unijne. Pod koniec 2010 r. oddano wyremontowany dworzec w Tychach, w trakcie rewitalizacji jest Gdynia Główna (koszt 40,7 mln zł), a w przebudowie jest m.in. dworzec w Katowicach (koszt 240 mln euro) i wiele innych dworców, m.in. w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu i Krakowie. Inwestycje dworcowe w ciągu 3 lat kosztować nas będą 2,5 mld zł.

Jeśli chodzi o przewoźników kolejowych, to przewoźnicy towarowi w 2010 r. przewieźli więcej ładunków niż w 2009 r. PKP Cargo, po dwóch latach zapaści, wyszło na prostą – zysk spółki przekroczył 45 mln zł, a wartość przewiezionych ładunków wyniosła ok. 118 mln t, choć planowano 110 mln t.

Rok obecny powinien być jeszcze lepszy. Prezes zarządu PKP Cargo, Wojciech Balczun, twierdzi, że jest to efekt działań restrukturyzacyjnych z lat 2008-2009. Jego zdaniem spółka jest przygotowana na tegoroczną prywatyzację. Rosną także inwestycje – w 2010 r. wydano na nie

220 mln zł, w 2011 r. ma to już być 500 mln (głównie na tabor i informatykę). Wzrosną także taryfy, średnio o 7%.

II etap restrukturyzacji PKP Cargo wszedł w życie 1 stycznia, a polega on na zmniejszeniu liczby zakładów spółki z 16 do 10. Wkrótce zostanie ujawniona 5-letnia strategia rozwoju. Obecnie spółka koncentruje się na wzmocnieniu granicy wschodniej (w 2010 r. powstała spółka zależna Centrum Logistyczne Małaszewicze na granicy z Białorusią), zacieśnieniu współpracy z Obwodem Kaliningradzkim i Kolejami Rosyjskimi. PKP Cargo chce zintensyfikować współpracę z Kolejami Litewskimi. 1 stycznia powstała nowa spółka w Medyce-Żurawicy, ważna dla współpracy z Ukrainą. PKP Cargo chce również kupić niedużego przewoźnika w Niemczech, który zajmowałby się przewozami towarów do/z Hamburga. Dobiegają też końca rozmowy na temat rozszerzenia udziału PKP Cargo do 56% w firmie spedycyjnej Trade Trans. Zaniedbanymi bocznicami kolejowymi ma się zająć spółka PKP Cargo Service.

W infrastrukturę inwestuje również PKP LHS, która po spadku w ubiegłych latach, w 2010 r. odczuła poprawę koniunktury i wróciła do poziomu przewozów sprzed kryzysu wynik finansowy netto jest trzykrotnie większy od założonego. W tym roku zamierza inwestować w infrastrukturę i rozbudowę parku lokomotyw oraz ich modernizację. W spółce zmienia też strukturę przewozów – mniej będzie wozić rudy żelaza (obecnie ponad połowa ładunków), a więcej innych ładunków.

Jeśli chodzi o przewoźników pasażerskich, to sytuacja jest gorsza. Panuje totalny bałagan, a zadłużona spółka Samorządowe Przewozy Regionalne ma coraz większe kłopoty ze spłatą rosnącego zadłużenia i regulowaniem bieżących należności wobec zarządcy infrastruktury, spółki PKP Polskie Linie Kolejowe. Wręcz walczy o przetrwanie.

Rok próby dla transportu drogowego

Z dużym pesymizmem na nadchodzący rok patrzą przewoźnicy drogowi. Widzą oni wiele zagrożeń, które mogą pogorszyć kondycję firm transportowych, a nawet doprowadzić do dalszych upadków. Są to przede wszystkim rosnące podatki i ceny paliw oraz planowany wzrost opłat drogowych. Coraz więcej jest zwolenników podniesienia stawek przewozowych, bo bez tego przewozy staną się nieopłacalne. Wiele osób obawia się także wpływu pogłębiającego się kryzysu w niektórych państwach europejskich na sytuację w Polsce.

Jacek Miłkowski, prezes zarządu Anneberg Transpoł uważa jednak, że największym zagrożeniem dla branży transportowej jest uwolnienie rynku pracy dla kierowców, co może spowodować ich ucieczkę z firm polskich. Janusz Piechociński z sejmowej Komisji Infrastruktury twierdzi, że nieuchronnie pociągnie to za sobą wzrost kosztów płacowych. Obawia się też, że gwałtowny wzrost liczby pojazdów na rynku w ostatnim czasie może dodatkowo utrudnić wyprowadzenie branży z zapaści. Im więcej długów i należności mają do zapłacenia przewoźnicy, tym bardziej pogarsza się ich płynność finansowa.

Z kolei dyrektor Jura Polska, Grzegorz Woelke, jest zdania, że najistotniejszym zagrożeniem jest pogłębiająca się niekonkurencyjność polskiego przemysłu i handlu obsługiwanego przez przewoźników, którzy w związku z niewypełnieniem przez rząd zobowiązań traktatowych w zakresie rozbudowy dróg i dostosowania ich do nacisków na osie, na terytorium Polski powinni wozić ładunki co najmniej 20% lżejsze niż w innych krajach Unii. To powoduje, że mimo mniejszych stawek, udział kosztów transportu w wyrobach zbliża się do poziomu takiego jak w Niemczech.

Przewoźnicy drogowi patrzą w przyszłość z umiarkowanym optymizmem. Przewozy co prawda lekko wzrosły, ale nie przekłada się to wyraźnie na stawki przewozowe. Koszty utrzymania flot są wciąż duże, a zwiększy je jeszcze wzrost opłat drogowych.



Stale rosnąca cena oleju napędowego to następny problem. Janusz Piechociński uważa, że w tej sytuacji, ze względu na ochronę własnego potencjału transportowego przed konkurencją i zmniejszenie presji inflacyjnej, niezbędne będzie wprowadzenie zwrotu podatku VAT za paliwa w transporcie.

Największą niewiadomą jest jednak wzrost opłat drogowych, związany z wprowadzeniem elektronicznego systemu poboru opłat. Z raportu sporządzonego na zlecenie ZMPD przez Magdalenę Osińską z Uniwersytetu im. Mikołaja Kopernika w Toruniu wynika, że obecna wysokość opłat drogowych to ok. 8 gr./km. Od lipca stawka uzależniona będzie od norm Euro i wyniesie od 20 do 53 gr./km.

Z uzależnienia stawek od emisji spalin cieszą się producenci ciężarówek, którzy liczą na wzrost popytu na ciężarówki z silnikami Euro 4 I Euro 5. Zbigniew Kołodziejek z DAF Trucks Polska spodziewa się 15-20% wzrostu sprzedaży.

Bardzo trudna jest sytuacja przewoźników zajmujących się przewozami pasażerskimi. Następuje zmniejszenie tzw. przebiegów wykonywanych przez przedsiębiorstwa PKS – w stosunku do roku 2000 nastąpił spadek o 23%. W tym roku wiele firm planuje ograniczenie przebiegu w komunikacji publicznej nawet o 25%. To z kolei spowoduje, że wiele miejscowości zostanie odciętych od świata. Już w 2010 r. podjęto decyzję o upadłości lub likwidacji kilku firm, do tego sytuacja ekonomiczna pozostałych wpływa na pogorszenie stanu technicznego taboru i zaplecza oraz braku korzystania z nowoczesnych technologii, chociażby z monitoringu.

– *Samorządy terytorialne, działające pod presja wadliwych przepisów, bez ograniczeń wydają zezwolenia na wykonywanie przewozów regularnych i na rynek wchodzi ogromna rzesza nowych przewoźników, co zmusza PKS-y do wycofywania się z regularnego przewozu osób. Brak wsparcia finansowego dla publicznej komunikacji drogowej poza terenami miejskimi zakończy się upadkiem kolejnych przedsiębiorstw i pozbawieniem znacznych obszarów obsługi komunikacyjnej* – twierdzi Zdzisław Szczerbaciuk, prezes zarządu Polskiej Izby Gospodarczej Transportu Samochodowego i Spedycji.

Okrojone drogi

Będzie też mniej pieniędzy na drogi niż przewidywał „Plan budowy dróg krajowych i autostrad na lata 2007-2012". Projekt ustawy budżetowej na 2011 r. określa nowe poziomy wydatków na lata 2011-



Ambitny program budowy dróg został znacznie okrojony, co spotkało się z ostrymi protestami społeczeństwa.

2013 z budżetu i KFD. W „Programie budowy dróg krajowych na lata 2011-2015" przedstawiono trzy listy zadań inwestycyjnych: przewidywanych do realizacji w systemie tradycyjnym, które zostaną rozpoczęte przed rokiem 2013; priorytetowych, których realizacja może być rozpoczęta do 2013 r. i tych, które mają być rozpoczęte po 2013 r. Z Krajowego Funduszu Drogowego na inwestycje drogowe w 2011 r. przeznaczono 30 mld zł. Tymczasem nasze wydatki na drogi w 2011 r. szacowane były na 38,6 mld zł.

Zdaniem ekspertów do końca 2012 r. możliwe jest wybudowanie 900, a nie 2101 km dróg ekspresowych. Nawet szef GDDKiA, Lech Witecki, oficjalnie ogłosił, że budowa wszystkich zaplanowanych dróg na Euro 2012 stoi pod znakiem zapytania. Budowa autostrady A1 Tuszyn-Pyrzowice ma ruszyć dopiero w II połowie 2011 r., a zakończyć się pod koniec 2013 r. Również realizacja autostrady A2 i A4 przesuwa się w czasie, w związku z problemami technologicznymi (A4) lub niewłaściwym wyborem wykonawców (A2). Wiadomo już, że część przetargów zostanie anulowana z powodu braku pieniędzy. Dotyczy to trasy S7 z Krakowa do granic województwa świętokrzyskiego i z Warszawy w kierunku Gdańska, S3 z Gorzowa do Międzyrzecza, S5 z Mielna do Gniezna i S17 przebiegającej przez Lubelszczyznę. Prezes Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Drogownictwa Wojciech Malusi twierdzi nawet, że żadna z autostrad nie zostanie zbudowana przed Euro 2012. Podkreśla też, że podwyżka podatku VAT wpłynie również na koszty wykonawców dróg.

Wykreślenie niektórych inwestycji wzbudziło szczególnie ostre protesty. Sprzeciw władz województwa małopolskiego wywołało przesunięcie na listę rezerwową budowy fragmentu drogi S7, tzw. wschodniej obwodnicy Krakowa, a także drogi ekspresowej S7 na odcinku granica województwa świetokrzyskiego-Kraków i fragmentu Lubień-Rabka. Z kolei na Lubelszczyźnie toczy się bój o S17, która pozwalałaby ominąć Lublin.

Lepiej jest, jeśli chodzi o drogi lokalne. Minister spraw wewnętrznych i administracji Jerzy Miller zatwierdził dotacje na te drogi w wysokości około 1 mld zł. W 2011 r. ma powstać lub zostać wyremontowanych 2,1 tys. km tzw. schetynówek – około 868 km dróg gminnych i ponad 1,2 tys. km dróg powiatowych. Wśród projektów jest 217 wniosków „powodziowych".

Elżbieta Haber





Stawiamy na kompleksowe i innowacyjne rozwiązania

Rozmawiamy z Piotrem Iwaniukiem, prezesem DHL Global Forwarding

Jak kryzys wpłynął na rynek frachtów lotniczych i morskich? Czy dało się odczuć poważne spadki? A może spowolnienie skłoniło do poszukiwania nowych rozwiązań i przemodelowania rodzaju usług, z których korzystają klienci? Jakie usługi były i są najbardziej popularne wśród klientów?

Piotr Iwaniuk: Obniżenie wolumenu zamówień, jakie w okresie spowolnienia gospodarczego dotknęło cały sektor TSL, było znaczne i w oczywisty sposób pociągnęło za sobą spadek wszystkich przewozów: lotniczych, morskich i lądowych. Sytuacja ta była bezpośrednią wypadkową kryzysu w szeroko rozumianym przemyśle, budownictwie i handlu, który ze względu na ścisłe powiązania między tymi działami gospodarki a transportem, spedycją i logistyką, musiał znaleźć odzwierciedlenie w naszym sektorze.

W mojej opinii dla większej części przedsiębiorstw „kryzys" oznaczał czas wyzwań, a nawet szans na dynamiczną reorganizację zarówno struktur, jak i oferty, w poszukiwaniu nowych obszarów działania. Dokładnie taką strategię realizowaliśmy w DHL Global Forwarding, dlatego na naszym przykładzie mogę powiedzieć, iż postawiliśmy na dużą elastyczność i szybkie reagowanie na nawet drobne zmiany w działaniach naszych klientów oraz innowacyjność. Wprowadziliśmy nowe połączenia LCL, tzw. direct box z USA, Singapuru, Kolombo i Ningbo do Polski, stawiając nie tylko na obniżenie kosztów transportu dla klientów, ale również na skrócenie czasu tranzytu. W naszej ofercie lotniczej pojawiły się nowatorskie rozwiązania, dążące do optymalizacji czasu, formy, a przede wszystkim kosztów transportu: DHL AIRFREIGHT PLUS Europe, DHL AIR FIRST, DHL AIR VALUE Eksport oraz usługa DHL RailAir stanowiąca połączenie frachtu lotniczego i kolejowego.

Z naszych obserwacji wynika, że w mijającym roku spora część firm poszukiwała kompromisu pomiędzy szybkością a kosztem usługi, wybierając rozwiązania typu air&ocean. Rozwiązania takie pojawiały się w ofertach różnych spedytorów dość dawno, ich powstanie nie było zatem stymulowane ubiegłorocznym spowolnieniem, jednak kłopoty finansowe przedsiębiorstw spowodowały, że zainteresowanie tego rodzaju usługami nieznacznie wzrosło, szczególnie w okresie, gdy wzrosły również stawki lotnicze.

Jako DHL Global Forwarding od kilku już lat oferujemy usługę DHL SeAir, która obecnie funkcjonuje w naszym portfolio na równi z pozostałymi rozwiązaniami, wykazując stałą tendencję zwyżkową. Z kolei mając na uwadze okresy wzmożonego zapotrzebowania na usługi przewozowe, szczególnie w momentach pojawiających się cyklicznie trudności z dostępnością miejsca, wprowadziliśmy zupełnie nowe rozwiązanie na kierunku z Chin do Europy: usługę DHL RailAir, łączącą szybkość transportu lotniczego z relatywnie niskim kosztem frachtu kolejowego. Jestem przekonany, że również to multimodalne i elastyczne rozwiązanie znajdzie uznanie w gronie naszych klientów.

Jak obecnie wygląda sytuacja na rynku przewozów lotniczych i morskich? Czy można już mówić o unormowanej i stabilnej sytuacji? Czy fakt, że wielu armatorów zredukowało w trudniejszych czasach swoją flotę, nie wpływało ostatnio na ponowne podniesienie stawek i trudności z dostępnością miejsca – zwłaszcza w okresie szczytu jesiennego?

P.I.: Na globalnym rynku frachtu lotniczego tendencja zwyżkowa trwa nieprzerwanie od maja 2009 roku, w październiku tego samego roku przewozy towarowe osiągnęły poziom sprzed kryzysu, zatem w tym sektorze o spowolnieniu już dawno powinniśmy zapomnieć. Jednak

mimo wszystko sytuacja cały czas nie jest łatwa z uwagi na problemy z dostępnością miejsca.

Tendencja w tym obszarze jest niekorzystna i w mojej ocenie nie tylko nie należy spodziewać się wzrostu przestrzeni ładownej, lecz trzeba wręcz liczyć się z jej dalszym, choć już nie tak gwałtownym – jak w okresie kryzysu – spadkiem. Będzie to generować kolejne spiętrzenia towarów w portach lotniczych, szczególnie w tzw. „peak seasons" i zwłaszcza w największych portach Azji, takich jak Szanghaj czy Hongkong. Jeśli tendencja faktycznie się utrzyma, musimy w efekcie spodziewać się dalszych wzrostów stawek lotniczych, co po raz kolejny mocno odczują nasi klienci, szczególnie firmy importujące towary z Azji do Europy, czyli na destynacji o największym ruchu cargo.

W obszarze przewozów morskich światowy kryzys spowodował duże spadki, przy czym najbardziej ucierpiał rynek frachtu pełnokontenerowego. Obecnie notujemy powolny wzrost obrotów kontenerowych, szczególnie w obszarze wolumenów importowych na trasie z Azji do Europy, jednak na definitywne ogłoszenie końca kryzysu jest jeszcze za wcześnie.

Sytuacja na rynku frachtu kontenerowego jest wprawdzie dość stabilna, a ilość ładunków na trasie Azja – Europa w III i IV kwartale ub.r. standardowo wzrosła, nie na tyle jednak mocno, by nie nadążyła za nią podaż powierzchni ładownej na statkach kontenerowych. W rezultacie ubiegłoroczny „peak season" właściwie nie zaistniał, a stawki spadają nieprzerwanie od lipca.

W ostatnich miesiącach roku liczba przewożonych wolumenów spadła, co spowodowało redukcję przez niektórych armatorów ilości serwisów bądź zawinięć w ich ramach i wprowadzenie tzw. „winter programs". W DHL Global Forwarding bardzo uważnie przyglądamy się sytuacji we frachcie morskim, nie mając pewności, czy nie nadejdzie druga fala kryzysu. Tak samo postępują również armatorzy, których decyzje kształtują wielkość podaży we frachcie kontenerowym. W efekcie w bieżącym roku wzrost rynku może być bardziej zrównoważony niż się przypuszcza, a ruchy stawek mniejsze. Wszystko jednak zależy od kondycji światowej gospodarki, a szczególnie jej największych graczy.

Wielu importerów wciąż skarży się na skomplikowane odprawy celne, na niejednoznaczne przepisy fitosanitarne i inne formalności, zwłaszcza przy wprowadzaniu towaru przez porty polskie. Na jakie najpoważniejsze trudności wg Was natrafiają dziś importerzy i eksporterzy?

P.I.: Rzeczywiście, wielu eksporterów i importerów uważa, że obsługa celna w Polsce np. w porównaniu z procedurami stosowanymi w Niemczech jest utrudniona. Mimo że już od kilku lat jesteśmy członkami Unii Europejskiej, nie wszyscy – a na pewno nie administracja celna – skorzystali z oferowanych w jej ramach rozwiązań, zarówno prawnych, jak i organizacyjno–technicznych. W efekcie przedsiębiorcy dokonujący formalności celnych nadal spotykają się z bezzasadną wnikliwością urzędników.

Ciągle panuje również tzw. uznaniowość i brak jasnych, jednolitych interpretacji przepisów prawa celnego oraz regulacji związanych z obrotem towarowym z krajami trzecimi. Generuje to często dodatkowe koszty logistyczne, związane z przestojem przesyłek, karami oraz konsekwencjami z niewywiązania się z umów handlowych. Jako DHL Global Forwarding monitorujemy dla naszych klientów dostępne ułatwienia formalne i techniczne, upraszczając w ten sposób procedury celne.

Duże nadzieje pokładamy także w obsłudze elektronicznej, którą już niebawem wdrożą nie tylko organy polskiej administracji celnej, ale także pozostałe jednostki, takie jak np. graniczne stacje SANEPiDu.

Co jest główną bolączką firm logistycznych, a co Waszych klientów, i jak firma taka jak DHL Global Forwardnig może im pomóc? Jakie macie usługi dodatkowe, zdejmujące obowiązki z importera lub eksportera i pomagające mu w kwestiach formalnych.

P.I.: Dla większości przedsiębiorców poważnym problemem są skomplikowane formalności, dotyczące kwestii celnych. Jako DHL Global Forwarding jesteśmy od lat cenionym dostawcą usług celnych, cieszącym się zaufaniem organów administracji państwowej, czego dowodem jest fakt, że w lutym 2009 r. jako pierwsza firma w Polsce uzyskaliśmy świadectwo AEO. Dla naszych klientów oznacza to priorytetowe traktowanie przesyłek w odprawie celnej, dla nas że – traktowani w sposób uprzywilejowany przez organy celne – działamy sprawniej i szybciej, korzyści są więc obustronne.

Oferując kompleksowy pakiet usług celnych działamy jako bezpośredni lub pośredni przedstawiciel naszych klientów, co oznacza, że gwarantujemy im obsługę we wszystkich procedurach celnych i składamy w ich imieniu deklaracje intrastat. Z kolei jako posiadacz pozwoleń na stosowanie procedur uproszczonych umożliwiamy klientom opłacanie importowego podatku VAT nie przy odprawie celnej, ale dopiero w momencie składania deklaracji podatkowej.

Największym problemem jest jednak brak przewidywalności rynku. Stabilność to najważniejsza cecha, na jaką zwracają uwagę wszyscy rynkowi gracze, tymczasem w chwili obecnej stabilność cen frachtowych praktycznie nie istnieje. Ceny zmieniają się bardzo często, dlatego niezwykle trudno jest zaplanować swoje koszty w perspektywie kilku miesięcy, co – biorąc pod uwagę chociażby czas transportu morskiego – stanowi poważne utrudnienie w procesie planowania.





DHL Global Forwarding wprowadza więc nowe produkty po to, by dać klientowi większą możliwość wyboru i zwiększoną elastyczność rozwiązań, które może dopasować do swoich potrzeb.

Od 1 stycznia wszedł system elektronicznej obsługi celnej – kontroli importu. Jak to wpływa na współpracę z klientami, co firma może zrobić za klienta w tej kwestii, by ułatwić mu formalności. Czy rynek i firmy transportowe są gotowe na takie zmiany? Jakie dalsze zmiany powinny zajść w systemie celnym, by był on bardziej przyjazny importerom i eksporterom?

P.I.: Rzeczywiście, zgodnie z regulacjami unijnymi z początkiem roku wprowadziliśmy w Polsce elektroniczny system kontroli importu, którego istotą jest analiza bezpieczeństwa towarów wprowadzanych na obszar Unii, przeprowadzana przez organy celne.

Z punktu widzenia naszych klientów bardzo istotny element systemu stanowi ujednolicony zakres analizy ryzyka organów celnych w całej Unii. W odniesieniu do polskich realiów oznacza to eliminację tzw. uznaniowości funkcjonariuszy celnych. Z kolei obowiązek przesyłania komunikatów do granicznych jednostek administracji celnej przed wysłaniem towaru z kraju trzeciego przyspiesza czas kontroli towarów w kraju przeznaczenia.

Wprowadzenie elektronicznego systemu kontroli importu to zdecydowane usprawnienie formalności celnych dla naszych klientów oraz oczywiście dla nas, ponieważ świadcząc usługi celne przejmujemy na siebie pełen zakres obowiązków wynikający z nowych regulacji i reprezentujemy klientów przed organami celnymi.

Na podstawie informacji, jakie dochodzą do mnie z rynku, wiem, że wiele firm spedycyjnych nie zdążyło z dostosowaniem swojej infrastruktury informatycznej do wymagań nowego systemu, co pokazuje, że świadomość korzyści z elektronicznej obsługi celnej jest w Polsce niewystarczająca.

W naszej firmie oczywiście wykorzystujemy możliwość elektronicznej obsługi celnej i związanych z nią ułatwień informatycznych, ponieważ, wyprzedzając wprowadzenie systemu kontroli importu, już w ubiegłym roku dostosowaliśmy nasze systemy informatyczne do wymagań administracji celnej i sprawdziliśmy ich funkcjonalność. W roku bieżącym planujemy wprowadzić w pełni zinformatyzowaną obsługę zgłoszeń celnych, co przełoży się na wymierne oszczędności i to nie tylko czasu, ale również kosztów związanych z tą obsługą.

Wspomniał Pan o ułatwieniach dla klientów, jakie niesie AEO. Jak z perspektywy czasu oceniacie jego wpływ na obsługę klientów i współpracę z organami celnymi?

P.I.: Podstawową ideą certyfikacji AEO jest niedopuszczanie do wprowadzenia na obszar Unii Europejskiej towarów niebezpiecznych dla zdrowia i życia oraz stwarzających zagrożenie ekonomiczne dla europejskich producentów. Warto zdawać sobie sprawę z faktu, że po roku od momentu otrzymania przez nas świadectwa AEO, czyli na początku ubiegłego roku, nastąpiła weryfikacja jego głównych założeń.

Obecnie już wiadomo, że aby w pełni można było korzystać z jego przywilejów, wszystkie ogniwa łańcucha dostaw na terenie Wspólnoty Europejskiej powinny posiadać status upoważnionego przedsiębiorcy. Jeżeli w łańcuchu dostaw jesteśmy jedynym podmiotem legitymującym się takim świadectwem, naszym wyłącznym przywilejem jest priorytetowe traktowanie przesyłek podczas odprawy celnej.

Mimo wszystko oceniam, że świadectwo AEO to także korzyści, a wśród nich przede wszystkim podniesienie wiarygodności firmy, która je posiada. Zapewne mając to na uwadze urzędy celne prowadzą akcję, polegającą na zachęcaniu przedsiębiorców do składania wniosków o uzyskanie takich świadectw. Mimo, że nie są one jeszcze popularne, jestem przekonany, że wkrótce – a kilka przykładów już przyniósł mijający rok – kolejne firmy rozważą ubieganie się o status upoważnionego przedsiębiorcy. Na razie przychylnie patrzy na to Unia Europejska, ale zaraz wymagać zacznie tego nowoczesna gospodarka, w tym również rosnąca w siłę konkurencja.

Niedawno uruchomiliście nową usługę DHL RailAir. Jaki jest odbiór tego rodzaju oferty na rynku? Jaki segment klientów może być najbardziej zainteresowany takim rozwiązaniem?



P.I.: DHL RailAir uruchomiliśmy dla przedsiębiorców, którym zależy na optymalizacji kosztów frachtu przy zachowaniu jego szybkości (air) i niezawodności (rail), również w okresach wzmożonego zapotrzebowania na usługi przewozowe, czyli w sytuacjach, gdy pojawiają się trudności z dostępnością miejsca. Usługa dotyczy destynacji Chiny-Europa, czyli kierunku, który od lat jest najpopularniejszy w wymianie towarowej.

DHL RailAir jest w naszej ofercie produktem bardzo młodym – usługę zaczęliśmy oferować dopiero w listopadzie ub.r. – zatem jest zbyt wcześnie na daleko idące wnioski, dotyczące sprzedaży tego rozwiązania, obserwujemy jednak duże zainteresowanie tą usługą. Nie jest to rozwiązanie konkurencyjne dla żadnego z dotychczasowych środków transportu, ale niejako komplementarne, dające możliwości zoptymalizowania kosztów i czasu dostawy.

Jakie przesyłki specjalne obsługujecie, czy są to zlecenia pojawiające się często i regulanie, czy raczej okazjonalnie?

P.I.: Przewozimy zarówno towary niebezpieczne, jak i materiały, w których frachcie kluczowe jest utrzymanie temperatury kontrolowanej. Ponieważ zatrudniamy wysoko wykwalifikowanych pracowników, wyspecjalizowanych w obsłudze towarów niebezpiecznych, jesteśmy w stanie przewieźć każdy ich rodzaj, wyszczególniony w przepisach IATA (IATA Dangerous Goods Regulations).

Z kolei, jeśli chodzi o przewóz towarów wrażliwych na działanie czynników zewnętrznych, takich jak farmaceutyki, materiały diagnostyczne i biotechnologiczne, oferujemy naszym klientom produkt Pharma, w ramach którego przewozimy ich produkty w relacji lotnisko-lotnisko, a nawet drzwi-drzwi, w ściśle określonej temperaturze i w warunkach całkowitego bezpieczeństwa, przy użyciu specjalistycznych kontenerów chłodniczych gwarantujących właściwe warunki transportu w temperaturze kontrolowanej lub tańszych pallet shipperów, czyli kartonowych, przyjaznych środowisku naturalnemu kontenerów wielokrotnego użytku, chłodzonych specjalnymi wkładami.

Przy okazji warto nadmienić, że transport produktów wrażliwych na temperaturę przy wykorzystaniu pallet shipperów wymaga od spedytora specyficznego know-how, ponieważ o ile przygotowanie lotniczego kontenera chłodniczego leży w gestii linii lotniczej, o tyle prawidłowe zbudowanie pallet shippera to zadanie dla spedytora, który musi wiedzieć, jak rozmieścić odpowiednią liczbę wkładów chłodzących, z których część jest całkowicie zamrożona, a część jedynie schłodzona. DHL Global Forwarding wykorzystuje kilkuletnie doświadczenie w obsłudze pallet shipperów, aby zagwarantować swoim klientom stuprocentową gwarancję temperatury towarów w nich przewożonych.



Warto podkreślić, iż to właśnie wymagania firm handlujących produktami wrażliwymi na temperaturę pociągnęły za sobą konieczność zapewnienia tego rodzaju materiałom odpowiednich warunków transportu, jednak zdecydowanie nie wszyscy spedytorzy są w stanie zagwarantować klientom rzeczywiste bezpieczeństwo ich produktów w łańcuchu dostaw, bezpośrednio zależne od ścisłego przestrzegania określonych procedur.

Czy wciąż dominującym kierunkiem importowym są Chiny? Jakie inne kierunki obecnie się rozwijają, a jakie zamierają? Co z kierunkami eksportowymi – gdzie i co wysyłają polscy eksporterzy? Czy planujecie uruchamianie nowych połączeń, czy też aktualna siatka jest w pełni wystarczająca?

P.I.: Ponieważ nie zmieniło się nic w kwestii głównych centrów produkcyjnych świata i Chiny, a wraz z nimi cały region Dalekiego Wschodu, nadal pozostają obszarem, gdzie produkuje się większość dóbr konsumpcyjnych, transport z tego regionu nadal dominuje. Pojawiają się oczywiście nowe trendy i pewne przesunięcia – dla przykładu przestaje istnieć chiński monopol na tekstylia, których coraz więcej produkuje się w Wietnamie, Indiach i Bangladeszu, ale nie ma to wpływu na główne kierunki przepływu towarów.

Polscy eksporterzy nadal wysyłają sporo żywności, głównie do USA, jednak nie tylko. Cieszy fakt, że odbiorcami tych wysyłek nie są już tylko polscy emigranci, stęsknieni za rodzimymi smakami, lecz towary te są coraz częściej wprowadzane na szeroki amerykański rynek. Wysyłamy także sporo różnego rodzaju komponentów do przemysłu motoryzacyjnego i lotniczego oraz szeroko rozumianego przemysłu ciężkiego.

Nowe produkty i połączenia DHL Global Forwarding dopasowywane są do potrzeb rynku i podążają za wymaganiami naszych klientów. W tym roku planujemy uruchomienie kilku bezpośrednich połączeń drobnicowych w transporcie morskim oraz popularyzację wprowadzonego ostatnio rozwiązania konsolidacji eksportowej w transporcie lotniczym, przynoszącego spore oszczędności przy regularnych zaplanowanych wysyłkach lotniczych.

W jakim kierunku będą zmieniały się usługi transportu lotniczego i morskiego w perspektywie krótko i długookresowej. Czy będzie to poszukiwanie niższych cen, bardziej wydajnych rozwiązań, czy może poprawa bezpieczeństwa, terminowości, albo wprowadzanie całkowicie nowych usług, także dodatkowych?

P.I.: Na szczęście dla nas wszystkich, zmiany w transporcie zachodzą nieprzerwanie w sposób ewolucyjny, zaś poszukiwanie nowych rozwiązań i próba obniżenia kosztów to stały element każdej rozmowy z klientem i partnerem handlowym. Konkurencja na rynku spedycyjnym już jest bardzo silna i staje się coraz silniejsza, dlatego wyzwaniem będzie połączenie wszystkich kluczowych elementów: wysokiej jakości usług, terminowości i konkurencyjnej ceny. Osiągnie to jedynie firma innowacyjna, czyli taka, która stale poszukuje nowych rozwiązań dla powtarzających się wyzwań i problemów.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał Mirosław Ganiec



Zamrożony potencjał

Mrożonki z roku na rok cieszą się wśród Polaków coraz większą popularnością, a wraz z rosnącym popytem ożywia się zainteresowanie firm logistycznych tym sektorem gospodarki. Analitycy przewidują dynamiczny rozwój rynku żywności mrożonej, jednak czy jej producenci i dotychczasowi dystrybutorzy podzielają ich optymizm?

O dynamicznym rozwoju i rosnącej popularności produktów mrożonych można się przekonać podczas codziennej wycieczki po zakupy. Zaglądając przez szybę sklepowej zamrażarki zobaczymy całą gamę mrożonek: warzywnych, owocowych i mięsnych pod różną postacią i od różnych producentów.

Jako konsumenci od kupowanej żywności oczekujemy dostępności i jak najwyższej jakości. Co jest naturalne mało kto chce zaprzątać sobie głowę informacjami dotyczącymi produkcji czy transportu tych dóbr. Ludzie, w gestii których leży, aby sprostać wymaganiom klientów, wiedzą jednak, że kulisy dystrybucji mrożonek – jak w każdej sztuce – to zupełnie odrębny świat. Obszerny, skomplikowany, ale przy tym niezwykle interesujący.

Logistyka produktów mrożonych cechuje się bowiem własnymi zasadami. Specyficzna produkcja, składowanie, transport. Wymienić pod tym kątem można wszystkie ogniwa łańcucha dostaw. Nie jest to jednak powód, który czyniłby ten sektor gospodarki unikanym. Wręcz przeciwnie, wiele firm pokłada w mrożonkach nadzieję i dodaje je do portfolio obsługiwanych towarów. Powód jest prosty. Mrożonki stanowią produkt, który idealnie wpisuje się w dynamiczny tryb życia nowoczesnego konsumenta – są pożywne i łatwe do przyrządzenia. Nie trzeba być pasjonatem kuchni, aby w niedługim czasie przygotować na ich bazie obfity posiłek. Skoro wiec jest konsument, to jest też i rynek, na dodatek niemały, bo jego wartość, w zależności od źródła, szacuje się na 1,3 – 1,7 mld zł.

Co więcej, choć liczba ta robi wrażenie, to przyszłość mrożonek zapowiada się jeszcze lepiej. Obiecujące perspektywy rozwoju rynku produktów mrożonych przewiduje Euromonitor International, który zakłada wzrost sprzedaży mrożonek w naszym kraju co najmniej do 2015 roku, kiedy to ich wartość rynkowa przekroczy 2 mld zł. Pozostali eksperci również podzielają optymizm globalnej firmy badawczej.

Założenia to jedno, fakty to drugie – te jednak również wpisują się w pomyślny scenariusz rozwoju rynku produktów mrożonych. Jak podaje AC Nielsen, podczas trzech pierwszych kwartałów ubiegłego roku zanotowano

Zdolność śledzenia

Podejmowanie szybkich, a co najważniejsze, trafnych decyzji wymaga posiadania dokładnych a przy tym bieżących danych. Gdy pojawia się konieczność wycofania wadliwego produktu z obiegu, od błyskawicznej reakcji producenta w świetle kryzysowej sytuacji zależy jego rynkowe być albo nie być. Aby wyjść obronną ręką, trzeba jednak wiedzieć, gdzie tych produktów szukać, czyli mieć dostęp do historii procesów produkcyjnych i dystrybucyjnych. Jednym ze sposobów jest system traceability.

Termin traceability powstał poprzez połączenie wyrazów tracking – śledzenie ruchu oraz tracing – śledzenie pochodzenia. Daje on możliwość monitorowania ruchu i pochodzenia danej partii produkcyjnej na każdym etapie łańcucha dostaw w czasie rzeczywistym. Należy jednak pamiętać, że identyfikacja i monitorowanie powinno obejmować nie tylko wyrób końcowy, ale także surowce użyte w procesie produkcji. W związku z tym system traceability należy rozumieć jako zbiór informacji o historii wytworzenia produktu, w tym o pochodzeniu części składowych użytych do jego produkcji.

Rozporządzenie 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z dnia 28 stycznia 2002 r., które weszło w życie 1 stycznia 2005 r. w krajach Unii Europejskiej, nakłada na przedsiębiorstwa branży spożywczej i paszowej obowiązek monitorowania przepływu produktów żywnościowych i paszowych. 1 maja 2004 roku, Polska przystępując do Unii Europejskiej, zobowiązała się przestrzegać wymogów prawnych państw członkowskich, dotyczących obrotu żywnością, a co za tym idzie, przestrzegać zasad określonych w tym rozporządzeniu.

wzrost wartości sprzedaży tej kategorii produktów o 13,2% w porównaniu z rokiem 2008.

W środowisku producentów i firm obsługujących dystrybucję mrożonek nastroje są jednak ambiwalentne. Z jednej strony cieszy coraz większe zainteresowanie konsumentów, co podnosi sprzedaż, z drugiej – jej wyniki w dalszym ciągu ustępują oczekiwaniom, gdyż w produktach mrożonych widzi się znacznie większy potencjał.

Mrożonki cechuje specyficzna produkcja, składowanie, transport. Wpływa to na wszystkie ogniwa łańcucha dostaw.

Chłodna statystyka

W ostatnich latach oferta mrożonek znacznie się wzbogaciła. Do najbardziej popularnych produktów – lodów i marchewki z groszkiem, dołączyły pozostałe: warzywa w różnych zestawach i konfiguracjach, mieszanki owocowe, półprodukty i wyroby garmażeryjne. W sklepach można znaleźć również mrożone ciasta, ryby, mięsa i owoce morza.

Obecnie największą popularnością cieszą się mrożonki na bazie warzyw, które stanowią ok. 25% wszystkich zamrożonych dań. Jak podaje GUS, w 2009 roku średnie i duże firmy wytworzyły łącznie ok. 471 tys. t mrożonych warzyw, jednak w porównaniu z krajami zagranicznymi konsumpcja tych produktów w Polsce jest nadal na niskim poziomie. Spożywamy średnio 5 kg mrożonek rocznie, podczas gdy nasi zachodni sąsiedzi nawet 40 kg.

Rekordzistami są jednak Anglicy, którzy w skali roku pochłaniają niemal 100 kg tej żywności. Przeciętny europejczyk zjada od 10 do 15 kg mrożonek rocznie, czyli nawet trzykrotnie więcej od nas. Potencjał jest więc ogromny, tym bardziej, że udział produktów mrożonych w naszym obrocie produktów spożywczych wynosi zaledwie 2-4%.

Z roku na rok rośnie świadomość Polaków na temat zasad zdrowego żywienia. Coraz większą uwagę zwracamy na informacje zawarte na opakowaniach kupowanych produktów. W ciągu trzech lat odsetek osób, które nie czytają etykiet zmalał o ok. 5%. W niepamięć odchodzą mity mówiące o niskiej wartości odżywczej produktów mrożonych, zamiast tego zaczynamy doceniać ich zalety. Warto wspomnieć o tych najważniejszych. Po pierwsze, mrożonki są dostępne cały rok, nawet gdy na rynku brakuje świeżych warzyw i owoców. Po drugie wygoda i oszczędność czasu – kupujemy produkt niemal gotowy, wymagający przed podaniem tylko rozmrożenia i ewentualnego podgrzania.

Nie można zapominać także o cenie, która jest stabilna, niezależnie od sezonowości produktów. Co więcej, w przypadku warzyw i owoców, w trakcie obierania i czyszczenia traci się nawet 40% ich masy. Kupując gotowe, podzielone porcje oszczędzamy czas i pieniądze i, co najważniejsze – nie czynimy tego kosztem jakości żywności.

Logistyczne wyzwania

W logistyce produktów mrożonych trudno wskazać jeden newralgiczny punkt, gdyż w każdym elemencie łańcucha dostaw istnieje zagrożenie dla jakości produktu. Rozpoczynając od produkcji, przez proces zamrożenia produktu, załadunek i transport do magazynu, aż po składowanie i dystrybucję do klienta, cały czas trzeba monitorować warunki klimatyczne i sprawdzać, czy odpowiadają one normom.

Utrzymanie produktu w określonej temperaturze na każdym etapie działania stanowi największe wyzwanie dla podmiotów zajmujących się produkcją i dystrybucją produktów mrożonych. Tu nie ma miejsca na pomyłki. Wystarczy chwilowa nieuwaga, jedno niedopatrzenie i produkt może stać się bezwartościowy,



przy czym skala strat zależy od etapu dystrybucji – mogą to być pojedyncze ładunki, jak i cała seria.

O ile straty w jakości produktu mogą się odbić co najwyżej na grubości portfela producenta (chyba, że mówimy o większej ilości towaru – wtedy jest to już ryzyko poważnych strat prestiżowych), to dla konsumenta spożycie „wadliwego" wyrobu jest już zagrożeniem dla zdrowia, dlatego wprowadzono odpowiednie narzędzie, służące do zminimalizowania tego ryzyka. Od 1 stycznia 2006 roku wszystkie podmioty, które produkują i wprowadzają do obrotu żywność, zobowiązane są do stosowania systemu HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), który ma na celu rozpoznanie i kontrolę wszelkich zagrożeń, jakie mogą wystąpić w jakimkolwiek momencie procesu produkcyjnego i dystrybucyjnego żywności.

Logistyka jednak to nie tylko przepływ towarów, to także odpowiedni przepływ informacji, który w przypadku produktów mrożonych jest wręcz obligatoryjnie nałożony przez państwo. Mowa tu o tzw. traceability, czyli śledzeniu i lokalizowaniu żywności i substancji, będących lub mogących stać się składnikiem żywności, przez wszystkie etapy produkcji, przetwarzania i dystrybucji. Rozporządzenie 178/2002 Parlamentu Europejskiego, które obowiązuje od dnia 1 stycznia 2005 r. w krajach Unii Europejskiej, a więc również w Polsce, nakłada m.in. na przedsiębiorstwa branży spożywczej obowiązek monitorowania przepływu produktów i śledzenia ich w łańcuchu dostaw w celu zapewnienia bezpieczeństwa konsumentom. Traceability umożliwia producentowi sprawniejszą kontrolę i zarządzanie produktami, a w przypadku wystąpienia problemów dostarcza niezbędnych informacji do przeprowadzenia procesu wycofania produktów z obrotu.

HACCP – ryzyko pod kontrolą norm

Standardowe postępowanie sprawdzenia jakości produkowanych wyrobów polegające na wyrywkowym pobieraniu próbki z partii wyrobów gotowych nie gwarantuje ich bezpieczeństwa. W przypadku takiego działania prawdopodobieństwo wykrycia wadliwego produktu wynosi zaledwie kilka procent. W celu zwiększenia bezpieczeństwa konsumenta stworzono system, mający na celu wyeliminowanie zagrożeń podczas procesów produkcyjnych i dystrybucyjnych.

HACCP to akronim od angielskiej nazwy Hazard Analysis and Critical Control Points, która została w naszym języku przetłumaczona na Analizę Zagrożeń i Krytyczne Punkty Kontroli. HACCP został wprowadzony w latach 60-tych XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Polega na systemowym postępowaniu, mającym na celu identyfikację i oszacowanie skali zagrożeń żywności w odniesieniu do jej jakości zdrowotnej oraz ryzyka wystąpienia tych zagrożeń w trakcie wszystkich etapów produkcji i dystrybucji. Jako zagrożenie przyjmuje się wszystko to, co może przynieść szkodę konsumentowi. Wyróżnia się trzy rodzaje zagrożeń: mikrobiologiczne (bakterie, wirusy), fizyczne (np. piasek) oraz chemiczne (np. detergenty).

HACCP opiera się na 7 zasadach:

- Zasada 1 – Identyfikacja zagrożeń oraz określenie środków dla ich kontroli,
- Zasada 2 – Identyfikacja krytycznych punktów kontroli (CCP), w których muszą zostać zachowane szczególne środki ostrożności,
- Zasada 3 – Ustalenie dla krytycznych punktów kontroli granic krytycznych, czyli takich wartości mierzalnych środków kontrolnych, których nie można przekroczyć,
- Zasada 4 – Ustalenie systemu monitorowania CCP,
- Zasada 5 – Określenie działań korygujących, które musza zostać podjęte w przypadku przekroczenia ustalonych granic krytycznych,
- Zasada 6 – Ustalenie procedury weryfikacji w celu potwierdzenia prawidłowego funkcjonowania systemu HACCP,
- Zasada 7 – Ustalenie dokumentacji odnośnie wszystkich procedur i zapisów stosowanych do ww. zasad i ich zastosowania.


Fot. Vocollect

Szansa w outsourcingu?

Logistyka produktów mrożonych wymaga żelaznej dyscypliny, panowania nad procesami oraz przestrzegania kolejności zdarzeń, z czym nie każdy producent w świetle wielu zagrożeń jest w stanie sobie poradzić. Pytanie zatem – czy nie lepiej skorzystać z usług partnera posiadającego wypracowane procedury i szablon działania, w który moglibyśmy wpisać swoje potrzeby? Odpowiedź nie jest jednoznaczna. Każdy przyjęty model biznesowy ma swoje plusy i minusy.

Producent posiadający własne magazyny, chłodnie oraz transport może zarządzać całym łańcuchem dostaw, szybko reagować na zmiany i ewentualne problemy, jednak takie rozwiązanie dużo kosztuje. Składowanie produktów mrożonych wymaga odpowiedniej technologii oraz wyposażenia. Koszty magazynu odpowiadającego wymaganiom w zakresie izolacyjności termicznej, wytrzymałości instalacji i urządzeń regulacyjno-pomiarowych są znaczne. Z drugiej strony oddanie dystrybucji innemu podmiotowi zmniejsza koszty, pozwala na szerokie i sprawne dotarcie do klienta, ale wiąże się z realnym

zagrożeniem utraty kontroli nad przepływem produkowanych towarów. Które rozwiązanie zatem wybrać?

Strategie działania trzeba dostosować do specyfiki firmy. Rozwiązaniem końcowym może być kompromis między dwoma przedstawionymi wariantami. Przykładowo, samodzielna obsługa klientów kluczowych, najważniejszych z punktu widzenia biznesowego, a pozostałych – za pośrednictwem wyspecjalizowanej firmy logistycznej. Rozwiązanie to pozwala na zmniejszenie kosztów stałych poprzez zmniejszenie wymaganej powierzchni składowania, zabezpieczenie się w razie spadku popytu (np. sezonowość pewnych produktów), przy jednoczesnym utrzymaniu kontroli i niezależności nad wymianą dóbr z najważniejszymi partnerami handlowymi.

Mrzonki mrożonki

Rynek produktów mrożonych to wciąż niszowy sektor polskiej gospodarki. Wiele firm pokłada w nim nadzieję, z roku na rok obserwujemy wzrost sprzedaży, jednak nie jest on na tyle dynamiczny, aby uspokoić nastroje zainteresowanych podmiotów. Najważniejszym powodem takiego stanu rzeczy jest niska świadomość konsumenta o zaletach, jakie posiada produkt mrożony. Brak właściwej promocji tej żywności stanowi główną barierę rozwoju sprzedaży. Jednak na razie nie zanosi się na to, aby coś w tej kwestii miało się zasadniczo zmienić. Koszty produkcji i dystrybucji pochłaniają znaczną część środków finansowych producentów, co sprawia, że nie są w stanie przeprowadzić rozbudowanej akcji promującej swoje wyroby. Kolejną przeszkodą w rozwoju rynku jest budząca wątpliwości jakość niektórych mrożonek.

Producenci przetworów rybnych skarżą się na sieci handlowe, które wymuszają jedynie presję cenową, zapominając już o jakości produktów. Słyszy się także, że złe przechowywanie żywności przez sieci handlowe odbija się na satysfakcji klienta, który zamiast smażonych filetów musiał zjeść rozpaćkaną, rybną masę.

Logistyka produktów mrożonych wymaga żelaznej dyscypliny, panowania nad procesami oraz przestrzegania kolejności zdarzeń, z czym nie każdy producent w świetle wielu zagrożeń jest w stanie sobie poradzić.

Nastroje pomiędzy podmiotami odpowiadającymi za obrót żywności mrożonej są jak widać napięte, natomiast jedno jest pewne – tak długo, jak nie zostanie podjęta wspólna strategia promocji mrożonek i edukacji konsumenta o ich walorach, o rynku produktów mrożonych mówić się będzie jedynie w aspekcie niewykorzystanego potencjału.

Radosław Sitek



Mniej znane formy outsourcingu

Temat outsourcingu logistyki pojawia się na łamach prasy od dłuższego czasu. Zazwyczaj opisywane formy współpracy dotyczą podzlecania firmom zewnętrznym części lub całości procesów magazynowych i transportowych, ale czy na tym kończy się nasz polski outsourcing? Zanim przejdziemy do dalszych rozważań na ten temat, przypomnijmy sobie definicję outsourcingu.



Andrzej Lada-Kubala, Damco Poland

Termin outsourcing jest angielskim skrótem od outside-resource-using, oznaczającym korzystanie z zasobów zewnętrznych. Pojęcie to po raz pierwszy zostało użyte w 1979 r. Sama koncepcja biznesowa powstała jednak wcześniej. Już w 1923 r. Henry Ford stwierdził, że: „Jeśli jest coś, czego nie potrafimy zrobić wydajniej, taniej i lepiej niż konkurenci, nie ma sensu, żebyśmy to robili i powinniśmy zatrudnić do wykonania tej pracy kogoś, kto zrobi to lepiej niż my".

Przyjmując powyższą definicję można powiedzieć, że outsourcing ma wiele twarzy i nie musi występować wyłącznie w obszarze logistyki. Mało tego, jeśli mówimy o logistyce, to nie musi kończyć się na transporcie czy usługach składowania. Także w Polsce zdarzają się bardziej wysublimowane formy współpracy z operatorem logistycznym. Klasyczny model to skorzystanie z zasobów operatora logistycznego i dołączenie swoich wolumenów do już obsługiwanych w multi-klienckim magazynie operatora.

Rozwiązanie to pozwala na redukcję kosztów własnej logistyki poprzez synergię z innymi projektami i rozłożenie nakładów inwestycyjnych oraz kosztów stałych na wielu zleceniodawców. Metoda ta ma także inne zalety, jak np.: zwiększenie elastyczności w „pickach" sprzedażowych, redukcja własnych zasobów ludzkich z powodu zmiany charakteru czynności z wytwórczych na kontrolne, brak konieczności rozbudowy działów back-office, jakimi są: IT, księgowość, HR, itp.

Jednak świadomość korzyści płynących z outsourcingu jest już w Polsce na tyle duża, że nie ma potrzeby dalszego rozwiania tego tematu. Skupmy się więc na tym, co poza standardowymi procesami można „oddać na zewnątrz".

Dobrym przykładem wysublimowanej formy współpracy może być np.: comanufacturing, czyli wytwarzanie w imieniu zleceniodawcy. Mamy kilka przykładów takiej współpracy operatora z klientem na polskim rynku. Są to między innymi: podzlecenie montażu akumulatorów z półproduktów składowanych w magazynie operatora, montaż modemów telekomunikacyjnych.

Ciekawym jest zwłaszcza ten drugi przykład, ponieważ pokazuje korzyści płynące z takiego modelu współpracy. Zleceniodawca operatora dzięki takiej formie współpracy mógł zredukować swoje zasoby własne do zaledwie kilku osób pracujących w Polsce, należy w tym miejscu dodać, że jest to jedna z najbardziej znanych marek na świecie, część dużego globalnego koncernu.



Inną formą comanufacturingu jest korzystanie z wytwórni farmaceutycznych prowadzonych przez operatorów logistycznych. Jest ich w Polsce niewiele ze względu na wysoką specyfikę obsługi branży farmaceutycznej oraz wysokie koszty spełnienia standardów GMP, jednak co najmniej trzech dużych operatorów logistycznych dostarcza takie usługi swoim klientom.

Od kilku lat mamy też do czynienia z coraz większym zainteresowaniem outsourcingiem związanym z zarządzaniem dokumentami i archiwami. Powstało kilka firm, które dostarczają usługi wybiegające daleko poza przechowywanie dokumentacji archiwalnej, a są to m.in. tworzenie elektronicznych archiwów danych, segregacja i kompletacja dokumentacji, niszczenie starych dokumentów zgodnie z obowiązującymi normami prawnymi.

Mało rozpowszechnioną usługą w Polsce, ale znaną zwłaszcza dużym koncernom, jest outsourcing obszaru IT. Część z nas miała styczność z firmami, które korzystają z supportu IT w Indiach, forma tego outsourcingu może być różna, począwszy od serwisowania aplikacji ERP, skończywszy na instalacjach wszelkiego oprogramowania oraz serwisie urządzeń.

Co dalej z outourcingiem?

Moim zdaniem outsourcing w Polsce będzie się miał dobrze, redukcja kosztów oraz optymalizacja własnych procesów po stronie klientów będzie napędzała rynek usług. Nie bez znaczenia jest także dynamicznie rozwijający się sektor sprzedaży internetowej, który staje się nowym rynkiem dla operatorów logistycznych. Trwają już także prace, a w niektórych przypadkach rozmowy z klientami na temat przejęcia przez operatorów obszaru telemarketingu, serwisów posprzedażnych czy też w kilku przypadkach – procesów sprzedażowych swoich zleceniodawców.

Wydaje się, że rynek outsourcingu jest tak duży i ma tak wiele twarzy, że każdy, kto będzie w stanie dostarczyć wysoką jakość, przy zachowaniu rynkowej ceny, odnajdzie własną niszę.

Andrzej Lada-Kubala
Damco Poland

Magazynier, czy firma sprzątająca?

Porządek w magazynie musi być. Jednak kto powinien o niego zadbać? Czy nakazać sprzątanie magazynierom, czy może lepiej wszystkie sprawy związane z utrzymaniem czystości, odśnieżaniem i pielęgnacją zieleni przekazać zewnętrznej firmie? A gdy już zdecydujemy się na outsourcing, to jak wybrać profesjonalnego partnera, który zrobi to rzetelnie i weźmie pełną odpowiedzialność za wykonanie tych czynności?

Okres kryzysu był czasem poważnych projektów i planów. Zmiany odczuli wszyscy operatorzy logistyczni, bez względu na wielkość przedsiębiorstw. Ostatnie dwa lata były czasem oszczędności, wstrzymania się od ważnych decyzji. Obroty dużych i średnich operatorów logistycznych w znacznym stopniu zostały zredukowane, a mniejsze podmioty walczyły o przetrwanie, co czasem graniczyło z cudem.

Jednak raz na dekadę takie zjawisko jest potrzebne, gdyż dynamiczny rozwój rynku gospodarczego sprawia, że zapomina się o czyhających niebezpieczeństwach. Duży nacisk kładzie się na coraz większe obroty, nie zważając na to, że zbyt szybki wzrost zysków może pociągnąć za sobą początkowo niewielkie, ale jakże znaczące zagrożenia, które tylko pozornie wydają się mało istotne.

Przykładem tego może być osoba magazyniera/operatora wózka widłowego, który stanowi jedno z najważniejszych ogniw przedsiębiorstwa logistycznego. Magazynier to również wieloskładnikowy czynnik, który w większości decyduje o jakości usług. Duża część operatorów decydowała się w roku ubiegłym na drastyczne ciecia budżetowe, co zmusiło do alternatywnego myślenia i zabezpieczania się na każdym kroku w razie nieudanych planów.

Zwykły szeregowy pracownik odczuł najmocniej zmiany poprzez zwolnienie lub maksymalne wykorzystanie czasu pracy i polecenie mu wykonywania czynności nie do końca związanych z jego zakresem obowiązków. Transport wewnątrzzakładowy, załadunek/rozładunek, zamiatanie i mycie ręczne oraz mechaniczne powierzchni magazynów, zbieranie i transport odpadów (folia, tektura) do wyznaczonych punktów – to czynności, które wykonywali magazynierzy u większości operatorów logistycznych w ramach codziennych obowiązków.

Po nerwowym okresie nadszedł jednak czas na zmiany. Rozpoczęła się era przemyślanych i odważnych decyzji, dotyczących przemian w firmach. Jedną z nich, która staje się coraz bardziej widoczna w Polsce, jest wprowadzenie „pod swój dach" firmy sprzątającej. Na początku może wydać się to nieopłacalne finansowo, ponieważ zostaje obciążony budżet firmy, jednak w krótkim czasie daje to bardzo duże oszczędności.

Firma sprzątająca – teoretycznie banalnie prosta usługa. W praktyce okazuje się skomplikowanym etapem organizacyjnym i technicznym. Przyjmując firmę sprzątającą, operator pozbywa się wielu problemów związanych z utrzymaniem czystości magazynów, odśnieżaniem podjazdów, doków załadowczych, pielęgnacją terenu zielonego.

Usługodawca, jakim jest firma sprzątająca, bierze pełną odpowiedzialność za wykonane czynności. Operator może zlecić dużą część prac, jakie były wykonywane do tej pory przez magazynierów.

Jak wybrać firmę sprzątającą?

W Polsce są tysiące firm zajmujących się usługami sprzątającymi, natomiast tych profesjonalnych, liczących się na rynku europejskim, jest zaledwie kilka.

Firmy świadczące usługi dla sektora logistycznego są bardzo cennym usługodawcą. Ich głównym zadaniem jest zorganizowanie czasu pracy odpowiednio przeszkolonych pracowników, dobranie odpowiedniego sprzętu mechanicznego i ręcznego oraz środków chemicznych do danego obiektu i panujących warunków pracy, aby w jak najkrótszym czasie wykonać usługę o jak najwyższej jakości, nie kolidującą przy tym z systemem czasu pracy klienta.

Jednak, aby wykonać tego typu usługę, niezbędne są informacje techniczne i organizacyjne. Do pierwszych z nich należą m.in.: powierzchnia całkowita magazynu, szerokość ciągów komunikacyjnych, rodzaj posadzki, rodzaj składowa-



nych półproduktów i/lub wyrobów gotowych, wysokość magazynu i liczba doków rozładunkowych. Do organizacyjnych zalicza się np. godziny pracy, w jakich można wykonać usługę (noc, dzień), dobór pracowników z odpowiednimi uprawnieniami do wykonywanej usługi (uprawnienia na wysokościach, operator wózka, itp.), przeprowadzenie cyklu szkoleń dla pracowników porządkowych. Dopiero po uzyskaniu pełnego kompletu danych technicznych można zacząć realizować usługę. Następnie opracowywany jest indywidualny plan działania.

Profesjonalne firmy sprzątające, świadczące usługi w całej Europie, oferują takie same ceny jak małe lokalne czy rodzinne firmy. Mogło by się wydawać, że to niemożliwe. Jednak jakość usług i całego procesu organizacyjnego profesjonalnych firm sprzątających jest zależna od doświadczonych menedżerów, którzy każdy najmniejszy szczegół starannie planują wg standardów, jakie stosuje się u dużych operatorów krajów europejskich. Przedstawiona analiza SWOT pokazuje różnice i podobieństwa między małymi i dużymi firmami sprzątającymi, wskazując na korzyści i zagrożenia dla przedsiębiorstw logistycznych.

Z analizy wynika, że tylko duże, doświadczone firmy mogą spełnić oczekiwania nawet najbardziej wymagającego klienta z sektora logistycznego. Największe firmy zewnętrzne coraz częściej, po analizie obiektu, opracowują i przedstawiają klientowi rozwiązania tak, aby go maksymalnie zwolnić od dodatkowych obowiązków i zaproponować wysoką jakość usług za relatywnie niską cenę.

Główne korzyści z outsourcingu usług porządkowych dla przedsiębiorstwa logistycznego

- zwiększenie wydajności pracowników magazynowych o ok. 15%,
- zwiększenie ilości załadunków/rozładunków,
- podniesienie jakości magazynu pod względem czystości – bardzo ważny element dla operatorów posiadających certyfikaty jakości, środowiskowe (podczas przeprowadzanych audytów),
- gwarancja wysokiej i stałej jakości,
- profesjonalnie dobrany sprzęt oraz środki chemiczne do danego obiektu.
- wszystkie problemy związane z usługą zrzucone są na firmę zewnętrzną.

Samemu nie znaczy za darmo

W przypadku, gdy firma zewnętrza rozpocznie bieżące usługi porządkowe u operatora logistycznego, odciążając tym samym pracowników magazynowych od czynności nie związanych z ich zakresem pracy, można już po pierwszym miesiącu zauważyć, jakie błędy organizacyjne zostały popełnione przez przedsiębiorstwo logistyczne i jakie koszty ono poniosło.

Wydajność magazyniera podczas jednej zmiany (8 godzin) osiągała maksymalnie 85% czynności związanych *stricte* z jego zakresem obowiązków. W większości przedsiębiorstw logistycznych 80% stanowią magazynierzy, nato-

Różnice i podobieństwa pomiędzy małymi i dużymi firmami sprzątającymi (analiza SWOT)

	Firma międzynarodowa	Firma lokalna
Mocne strony	wysoka jakość, świadczonych usług niższe wydatki na chemię i środki higieny (podpisana umowa korporacyjna z dostawcami) rotacja pracowników zredukowana prawie do zera rekrutacja i weryfikacja pracowników oraz wymaganie zaświadczenia o niekaralności gwarancja bezpieczeństwa danych klienta wysokiej wartości ubezpieczenie elastyczność usług i ich różnorodność możliwość obsługi nieruchomości każdej wielkości	tania usługa kilkudniowe przygotowanie do wykonania bieżących usług sprzątających tańsza obsługa małych przedsiębiorstw (zatrudnianie pracowników na umowę zlecenie i/lub o dzieło
Słabe strony	kilkutygodniowe przygotowanie do wykonania bieżących usług sprzątających	rotacja pracowników – niskie zarobki (umowy zlecenia, umowa o dzieło) wyższe ceny na chemię i środki higieny pracownicy zatrudniani w większości bez weryfikacji danych brak certyfikatów jakości zarządzania brak elastyczności w zakresie wykonania dodatkowych usług sprzątających brak profesjonalnego doświadczenia dyskwalifikujący obsługę największych klientów
Szanse	podniesienie jakości obiektu w krótkim okresie możliwość uzyskania przez usługobiorcę dodatkowych certyfikatów jakościowych poprzez podniesienie standardów czystości możliwość obsługi oddziałów usługobiorcy w całej Polsce i Europie	możliwość obsługi oddziałów usługobiorcy tylko w regionie dotychczas obsługiwanej nieruchomości
Zagrożenia	brak	niestabilność finansowa firmy (groźba likwidacji firmy bez pełnej odpowiedzialności materialnej) niewypłacalność pod względem dużych uszkodzeń wynikających z winy usługodawcy (niskie ubezpieczenie) wyciek poufnych informacji od klienta na skutek niezweryfikowania tymczasowych pracowników

miast 15% pracownicy administracyjni, a 5 % kadra zarządzająca. Z reguły spośród 80% magazynierów, 10% miało przydzielony dodatkowy zakres czynności, jakim było utrzymanie porządku magazynu. W bardzo łatwy sposób można obliczyć i udowodnić, że czas poświęcany na usługi porządkowe to aż 15-20%, a więc pozostałe 80-85% wykorzystywane jest na prace magazynowe.

Przykład:
Operator logistyczny z liczbą pracowników ok. 100 osób i magazynem o powierzchni 10 tys. m^2
80% – 80 pracowników magazynowych
15% – 15 pracowników administracyjnych
5% – 5 osób kadry zarządzającej

Spośród 80 osób w magazynie około 8 osób (10%) odpowiedzialnych jest za wykonanie usług porządkowych (dodatkowy zakres czynności). Każdy z nich średnio podczas 8-godzinnej pracy na jednej zmianie poświęca średnio 15% swojego czasu na sprzątanie magazynu.

8 osób x 8h x 21 dni
= 1344h/1m-c x 15% czasu na usługi porządkowe
≈ 200h/21dni/8osób
≈ 1,2h dziennie nieprawidłowo wykorzystanego czasu pracy magazyniera.

Z wyliczeń wynika, że każdy z ośmiu magazynierów poświęca 1,2 godziny swojej pracy na usługi sprzątające. W tym czasie można rozładować bądź załadować blisko 4 duże samochody. Łącznie natomiast przy wykorzystaniu 8 osób obsłużyć można 32 takie pojazdy podczas jednego dnia i to biorąc pod uwagę, że sprzątanie odbywa się tylko na jednej zmianie. Jak przekłada się to na finanse? Średnie wynagrodzenie magazyniera w Polsce wynosi ok. 3 000 zł brutto (z kosztami pracodawcy) . Przeliczając 3 000 zł brutto x 8 osób = 24 000 zł brutto/1mc x 15% ≈ 3600 zł – koszty czasu pracy magazynierów wykonujących usługi porządkowe.

Aby magazyn był czysty, pracodawca musi również zainwestować w sprzęt mechaniczny wart minimum 30 tys. zł, środki chemiczne oraz środki higieny. Klient w przybliżeniu może za wszystkie produkty przepłacić u dostawcy o ok. 15%-20% wartości ogólnej. Firma usługowa posługuje się profesjonalnymi środami czystości oraz sprzętem mechanicznym i manualnym. Dzięki szkoleniom pracowników i procedurom kontrolnym zapewnia także wyższą jakość usług. Ponadto firma sprzątająca oferuje profesjonalną usługę bieżącego sprzątania magazynu za relatywnie niższe koszty (o ok. 10%). W zamian operator logistyczny zyskuje czas, finanse i jakość.

Logistyka to planowanie, alternatywa, jakość, outsourcing i do takich działań zalicza się również firma sprzątająca, która z początku wydaje się tak małym i banalnym czynnikiem w logistyce, a jednak potrafi w decydujący sposób wpłynąć na postęp, szybkość i jakość usług operatora, zwiększając bezpieczeństwo i czystą atmosferę pracy.

Rafael Jaworski
Regionalny Kierownik Sprzedaży
HECTAS Usługi Sp. z o.o.

HECTAS



Wszystko
na swoim miejscu

Logistyka dla nas to właściwy Pracownik
we właściwym miejscu i o czasie dbający o czystość.

Potwierdzają to certyfikaty ISO 9001 i 14001.

Czy jest miejsce dla Hectas w Waszym magazynie?

Tak aby i u Was wszystko było na swoim miejscu.

Hectas. Wszystko w porządku.

Apreo Logistics przejmuje Grupę Equus

Apreo Logistics chce zostać jednym z największych operatorów logistycznych w kraju. Jednym z elementów tej strategii stało się nabycie większości aktywów Grupy Equus. Apreo, wraz z finansującym transakcję funduszem Tar Heel Capital, przejęło kontrolę nad spółkami zależnymi – Transmlecz i EquusFresh, oraz przejęło współpracę z głównymi klientami oraz przewoźnikami Equus SA.

W 2009 roku Grupa Equus SA była dziesiątym pod względem wielkości operatorem logistycznym w Polsce – o łącznych przychodach 342 mln zł. Dzięki transakcji Apreo chce płynnie zająć jego rynkową pozycję. – *Przejęcie aktywów grupy Equus to kamień milowy w rozwoju działalności Apreo. Wierzę, że spółka dzięki rozwojowi organicznemu i akwizycjom ma szansę w najbliższych miesiącach wejść do grupy największych firm logistycznych w kraju. Jako fundusz finansujący ekspansję grupy cały czas szukamy nowych akwizycji w Polsce i regionie i mamy ambicję stać się istotną grupą logistyczną w Europie Środkowej* – mówi Grzegorz Bielowicki, partner zarządzający Tar Heel Capital i przewodniczący Rady Nadzorczej Apreo Logistics SA.

Jak przyznają sami zarządzający Apreo Logistics, opcja zakupu pojawiła się dość nagle i równie szybko podjęte zostały rozmowy, do czego z pewnością przyczyniła się sytuacja w Equus SA. Z formalnego punktu widzenia Apreo Logistics nabyło większościowe pakiety w spółkach Equus Fresh Sp. z o.o. i Transmlecz Sp. z o.o., które z Equus SA łączyła osoba głównego właściciela. Sam Equus SA postawiony został w stan upadłości. Jednak klienci, a także pracownicy i kluczowi partnerzy – przewoźnicy, zostali również przejęci przez Apreo.

Moment przejęcia aktywów przypadł na dość trudny okres przedświątecznego szczytu przewozowego. Spółce udało się szybko rozpocząć współpracę z dotychczasowymi, kluczowymi przewoźnikami zapewniając klientom upadającej grupy obsługę logistyczną w newralgicznym okresie przedświątecznym. – *Wzięcie na siebie znaczącej części zobowiązań grupy Equus w okresie przedświątecznym to dla nas ogromna odpowiedzialność. Chcemy przekonać klientów i przewoźników, że jesteśmy w stanie płynnie przejąć zarządzanie ich łańcuchem dostaw. Nie braliśmy pod uwagę możliwości, że którykolwiek z klientów grupy Equus w okresie przedświątecznym zostanie pozbawiony obsługi logistycznej* – mówi Arkadiusz Glinka, prezes zarządu Apreo Logistics SA.

Kompleksowa oferta

Plany są ambitne. Rozbudowująca się grupa Apreo zamierza w przyszłym roku wypracować przychód przekraczający 300 mln zł. Ma to być możliwe dzięki połączeniu różnych obszarów działalności – obecnie realizowanej przez Apreo spedycji całopojazdowej, z dotychczasową działalnością spółek wchodzących w skład Grupy Equus. Zakres usług, a tym samym i portfolio klientów, poszerzy się o transport żywności w temperaturze kontrolowanej, (do tej pory domena Equus Fresh) oraz przewozy cysternowe płynnych produktów spożywczych, w których od wielu lat specjalizował się Transmlecz. Do grupy dołączy też przejęta spółka zajmująca się spedycją kolejową, choć jej skala działalności pozostaje dużo mniejsza.

W odróżnieniu od dotychczasowego układu oddzielnych i niezależnych spółek połączonych tylko osobą właściciela, teraz wszystkie nabyte spółki wejdą w skład grupy Apreo Logistics SA, która będzie zarządzać i koordynować ich działalność. Spółki korzystać będą m.in. ze wspólnego, zintegrowanego systemu informatycznego. Dzięki takim zabiegom Apreo Logistics będzie też mogło zaoferować klientom skonsolidowane produkty świadczone w ramach oferty i brandu jednego operatora logistycznego.

Sam model biznesowy wewnątrz grupy nie zmieni się diametralnie i będzie opierał się na współpracy z zewnętrznymi podwykonawcami, posiadającymi pojazdy ciężarowe. Zdaniem przedstawicieli Apreo to właśnie zbyt optymistyczne „dosprzętowienie" grupy Equus było jednym kroków do jej kłopotów. Dlatego grupa Apreo będzie ewentualnie posiadać bardzo ograniczony park pojazdów, opierając się na stałych partnerach zewnętrznych. Prawdopodobny jest model mieszany, w którym spółki zależne posiadać będą własne naczepy specjalistyczne (chłodnie, cysterny) i będą korzystały z zewnętrznych przewoźników z ciągnikami siodłowymi.

Przejęcie spółek i działalności praktycznie całej grupy Equus nie oznacza zahamowania rozwoju organicznego w samym Apreo Logistics. Spółka nie wyklucza też kolejnych akwizycji, jeśli nadarzyłyby się odpowiednie warunki i okazje.

MG



Apreo Logistics przejęło większość udziałów w spółkach Equusa – Equus Fresh i Transmlecz. Również działalność głównej części grupy został przejęty przez Apreo (wraz z większością pracowników i podwykonawców), choć sam Equus SA został postawiony w stan upadłości.

Fiege obsłuży Boehringer Ingelheim

Boehringer Ingelheim, firma z sektora farmaceutycznego zdecydował się na outsourcing usług logistycznych podpisując umowę z Fiege. Realizacja usług dla tego sektora wiąże się z restrykcyjnymi wymaganiami i obowiązkiem przestrzegania ściśle określonych procedur dotyczących farmaceutyków.

Obsługa logistyczna Boehringer Ingelheim obejmie produkty lecznicze oraz suplementy diety i będzie miała miejsce w Centrum Logistycznym Fiege w Mszczonowie. W magazynie dedykowanym Boehringer Ingelheim Fiege zrealizuje przyjmowanie dostaw, kompletowanie zamówień zgodnie ze wskazaniami Klienta oraz obsługę zwrotów.

Wszystkie pomieszczenia magazynowe zostały przygotowane zgodnie z wymogami szeroko pojętego prawa farmaceutycznego, zaleceniami inspekcji farmaceutycznej oraz zasadami Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej. Produkty przechowywane będą w specjalnie do tego celu wydzielonej i przystosowanej strefie magazynu, z zachowaniem temperatury w przedziale 15° – 25°C oraz wilgotności nieprzekraczającej 70%. Dodatkowo pomieszczenie hurtowni wyposażone zostanie w chłodnie z zakresem temperatur 2° – 8°C.

We wszystkich pomieszczeniach magazynowych zainstalowane zostały urządzenia termoregulacyjne, umożliwiające całodobową kontrolę oraz rejestrację temperatury i wilgotności powietrza, instalacje wentylacyjno-oddymiające oraz systemy alarmowe, informujące o odstępstwach od założonych warunków składowania.



Zespół obsługi klienta wzbogacił się o kolejnego wykwalifikowanego farmaceutę, nadzorującego zgodność prowadzenia operacji magazynowych z prawem farmaceutycznym oraz z indywidualnymi potrzebami Boehringer Ingelheim.

– *Nasze wieloletnie doświadczenia związane z rynkiem farmaceutycznym pozwalają nam na opracowanie dla naszych klientów oferty zapewniającej kompleksową obsługę. Oferta przygotowana w oparciu o szereg zezwoleń obejmujących wymagania proceduralne, techniczne i sanitarno-higieniczne gwarantuje produktom farmaceutycznym bezpieczeństwo. Posiadanie specjalnych magazynów dedykowanych klientowi farmaceutycznemu umożliwia realizowanie zleceń na najwyższym poziomie zgodnie z wymogami prawa farmaceutycznego* – podsumowuje Piotr Kohmann, CEO Fiege Sp. z o.o.

Damco dla branży chemicznej

Damco nawiązało współpracę z Synthos S.A. – jednym z największych producentów surowców chemicznych w Polsce, ponadto pierwszym w Europie producentem kauczuków emulsyjnych oraz trzecim europejskim producentem polistyrenu do spieniania.

Współpraca obejmuje organizację transportu drogowego lub kolejowego, po fracht morski i dostawy do portów dalekowschodnich oraz indyjskich.

Jak podkreśla Konrad Kalecki, sales Executive, wybór Damco przez tak istotnego klienta uzależniony był od znaczenia naszej marki i przynależności do grupy A.P. Moeller Maersk. – *Robimy to w ścisłej współpracy z armatorem. Maersk ma tani fracht i dobry serwis natomiast nie jest w stanie spiąć całości w łańcuchu logistycznym i realizacji usług spedycyjnych – tutaj jest nasza rola jako operatora logistycznego, który może zrealizować kompleksową obsługę w oparciu o dobry serwis firmy z tej samej grupy.*

Synthos jest wymagającym klientem, który w krótkim czasie realizuje projektowe wysyłki o wysokich wolumenach i wymaga w krótkim czasie podstawień dużych ilości kontenerów. Z pewnością będziemy rozwijać współpracę, ponieważ cała grupa Synthos to gigant, a Damco ze swoimi możliwościami jest w stanie zaproponować jeszcze większy pakiet usług – komentuje Konrad Kalecki.

Nowa siedziba Toyota Material Handling Polska

Firma Toyota Material Handling Polska rozpoczęła budowę nowej, większej siedziby w miejscowości Jaktorów – między Grodziskiem Mazowieckim, a Żyrardowem.

– Decyzja o zakupie ziemi i rozpoczęciu budowy nowej lokalizacji jest wynikiem długoterminowej strategii firmy Toyota Material Handling Polska. Naszym celem jest być kluczowym partnerem w zakresie transportu wewnętrznego. Aby temu sprostać nieustannie udoskonalamy naszą ofertę, zapewniając klientom najlepszy sprzęt do transportu wewnętrznego, jak również i najwyższy poziom świadczonych przez nas usług. Konsekwencja w działaniu i dynamiczny rozwój firmy pociąga za sobą konieczność podejmowania nowych działań mających na celu zwiększanie efektywności działania naszych pionów operacyjnych i handlowych. Nowa siedziba w pełni pozwoli na realizację tych celów – mówi Dariusz Wojcieszek, dyrektor zarządzający Toyota Material Handling Polska.

Nowa siedziba usytuowana będzie w Jaktorowie, w odległości ok. 25 km od granic Warszawy i 45 km od jej centrum, w bezpośrednim sąsiedztwie budowanej autostrady A2. Planowany termin oddania obiektu do użytku to wrzesień 2011 roku. Wykonawcą inwestycji w systemie „design and build" jest firma PROBIS.

Na działce o powierzchni 55 tys. m^2 powstanie nowoczesny i przestronny budynek biurowo – magazynowy o powierzchni 7.500 m^2. W nowym obiekcie oprócz powierzchni biurowej znajdzie się zaprojektowany w oparciu o standardy Toyoty warsztat oraz magazyn wysokiego składowania. Powierzchnia placów manewrowych, dróg wewnętrznych i parkingów wyniesie 5.700 m^2.

Toyota Material Handling Polska jest wyłącznym autoryzowanym dystrybutorem i serwisem wózków czołowych marki Toyota i sprzętu magazynowego marki BT.



Diesel, gaz, a może prąd?

Wspólnie z przedstawicielami producentów wyposażenia magazynowego doradzamy, jakie źródło napędu wybrać do wózka widłowego.

Diesel, LPG, a może elektryczny – który napęd jest najlepszy? Czy można to jednoznacznie stwierdzić? W ostatnich latach obserwujemy wyraźny wzrost zainteresowania wózkami elektrycznymi, jednak czy rzeczywiście oferują one najlepsze warunki eksploatacji pod względem ekonomicznym i użytkowym?

Mówiąc o ekonomiczności wózka widłowego, ze szczególnym naciskiem na rodzaj posiadanego przez niego napędu, należy mieć świadomość, że przy długim okresie użytkowania cena zakupu samego sprzętu ma mniejsze znaczenie niż mogłoby się to początkowo wydawać. Ważniejsze od niej są natomiast koszty związane z eksploatacją wózka, m.in. przeglądy techniczne, serwisowanie, naprawy oraz rodzaj stosowanej energii. Ta ostatnia ma zdecydowanie największy wpływ na wielkość całkowitych kosztów eksploatacji, gdyż w zależności od tego, jaki napęd wybierzemy, potrzebne będą inne zasoby ludzkie i rzeczowe, niezbędne w późniejszej eksploatacji.

Rynkowe trendy

Od jakiegoś czasu wiele się mówi o rosnącym udziale w sprzedaży wózków zasilanych energią elektryczną, co wpisuje się w działania przedsiębiorstw na rzecz ochrony środowiska naturalnego. Wydaje się, że równorzędną rolę odgrywają także aspekty ekonomiczne. – *Od kilku lat obserwujemy przybierający na sile trend w kierunku wózków z napędem elektrycznym. Coraz więcej klientów rezygnuje – ze względu na ekologię i ekonomię – z zakupu wózka spalinowego na rzecz wózka elektrycznego, który jest po prostu tańszy w eksploatacji* – mówi Nina Jędrzejewska, szef marketingu Jungheinrich Polska.

Widoczne tendencje w sprzedaży zauważa również Piotr Rybiński, menedżer produktu Crown/Doosan. – *Następuje spadek zainteresowania wózkami Diesla na rzecz wózków LPG (zrównanie się cen paliwa, jak również przepisy wykluczające użycie wózków z silnikiem Diesla w pomieszczeniach zamkniętych). Daje się zauważyć trend wywołany przez ekologów, mający na celu wykluczenie użytkowania wózków LPG ze względu na przyczynianie się do efektu cieplarnianego i powstawania kwaśnych deszczy. Od lat zarysowuje się tendencja wzrostowa jeśli chodzi o zainteresowanie wózkami z napędem elektrycznym* – wyjaśnia Piotr Rybiński.

Nie tylko koszty, ale i przeznaczenie

Właściwie pierwszym krokiem, jaki powinien podjąć inwestor w procesie tworzenia bądź rozbudowy floty, powinna być analiza miejsca, w którym będzie ona funkcjonować. O ile rodzaj składowania i postać ładunków wpływa bezpośrednio na wybór rodzaju wózka widłowego, to środowisko pracy związane z określoną branżą (w tym m.in. architektura magazynu, praca wewnątrz lub na zewnątrz obiektu) determinuje już wybór specyficznego rodzaju napędu. – *Wybór rodzaju napędów wózków widłowych uzależniony jest przede wszystkim od konkretnych warunków pracy. Należy również rozważyć czynniki takie jak: charakterystyka podłoża, dostępność paliwa lub zasilania energetycznego* – mówi Marek Stypka, CB product manager Toyota Material Handling Polska.

Ze względu na emisję spalin wózków z napędem Diesla i LPG nie powinno się stosować w chłodniach i magazynach z produktami branży spożywczej i chemicznej. Najlepszym rozwiązaniem będą tu wózki elektryczne. Mniejsze gabaryty oraz większa precyzja prowadzenia pojazdu, jaką cechuje napęd elektryczny, sprawia, że pojazdy te najlepiej sprawdzają się w pomieszczeniach zamkniętych, w systemach wysokiego składowania oraz magazynach z towarami wymagającymi odpowiednich warunków przechowywania. – *Atutem wózków elektrycznych jest brak wydzielania spalin – wózek może być używany w pomieszczeniach zamkniętych, przy pracy z produktami spożywczymi oraz w mroźniach. Wózek elek-*



Do wymagających aplikacji i pracy na zewnątrz predestynowane są wózki spalinowe. W zamkniętych pomieszczeniach znacznie lepiej sprawdzają się wózki zasilane elektrycznie.



Coraz więcej firm wykonuje pierwsze kroki w stronę alternatywnych źródeł zasilania. Przykładem tego są wózki hybrydowe, łączące cechy napędu spalinowego z elektrycznym lub napędzane ogniwami paliwowymi.

tryczny jest niestety wrażliwy na warunki atmosferyczne takie jak deszcz i śnieg – wyjaśnia Marek Stypka.

Wózki z napędem spalinowym predestynowane są do pracy z cięższymi ładunkami, w trudniejszych warunkach, odbywającej się pod gołym niebem. Większe koła o specjalnym bieżniku umożliwiają im pracę na nierównym i nieutwardzonym podłożu.

Jeżeli o mocy mowa, to warto zauważyć, że duże zainteresowanie wśród producentów rozwijaniem technologii napędu elektrycznego spowodowało, że różnica w osiągach w porównaniu do wózków spalinowych jest coraz mniejsza. Wprowadzona w 2009 r. przez Toyota Material Handling Polska seria elektrycznych wózków TraigoHT pozwala na pracę z ładunkami o masie nawet 8,5 tony, co jest wyraźnym postępem w zakresie osiągów wózków z napędem elektrycznym.

Odpowiednio przystosowane wersje wózków elektrycznych sprawdzają się również jako sprzęt przeznaczony do pracy w strefach zagrożonych wybuchem. Atmosferą potencjalnie wybuchową nazywa się mieszaninę powietrza z palnymi gazami, parami, mgłami lub pyłami, w której po zainicjowaniu źródłem zapłonu (punktowego bodźca energetycznego) następuje reakcja spalania, rozprzestrzeniająca się samorzutnie na całą mieszaninę. W takich warunkach każdy pojazd jest potencjalnym źródłem zapłonu (np. iskra lub rozgrzanie), dlatego musi zostać wcześniej odpowiednio zabezpieczony. Na tym polu wózki napędzane energią elektryczną wydają się nie mieć konkurencji.

Ekonomicznym okiem

Pod względem kosztów eksploatacji w długim okresie stosowania energia elektryczna jest tańsza od zasilania spalinowego. Obsługa wózków elektrycznych jest jednak bardziej skomplikowana od wózków z napędem spalinowym. Napęd elektryczny wiąże się bowiem z koniecznością regularnego ładowania baterii, co wymaga specjalnego zaplecza technicznego w postaci kosztownej akumulatorowni. Zazwyczaj w pełni naładowana bateria pozwala na jednozmianową pracę, stanowi to więc poważne ograniczenie i zmniejszenie wydajności urządzenia, które zmusza do posiadania dodatkowych kompletów baterii. Wiąże się to oczywiście z dodatkowymi nakładami na system logistyczny.

Istotne znaczenie dla wydajności floty ma czas potrzebny do uzupełniania energii pojazdów. Pod tym względem napęd elektryczny przedstawia się znacznie mniej korzystnie od swoich spalinowych odpowiedników. Wymiana butli z gazem jest bardzo szybka i trwa nie więcej niż kilka minut, podobnie jak uzupełnienie paliwa w dieslu. Pełne naładowanie baterii może trwać nawet 8 godzin (kolejny powód do posiadania dodatkowych baterii). Na niekorzyść napędów elektrycznych jeszcze klika lat temu wpływał trudny proces wymiany baterii, wymagający zaangażowania dwóch osób. Obecnie problem ten został niemal całkowicie wyeliminowany dzięki systemowi bocznej wymiany, który w swoich produktach stosuje coraz większa liczba producentów. Rozwiązanie to sprawia, że podobnie jak w wózkach z napędem LPG oraz silnikiem Diesla, obsługa elektryków ogranicza się do jednej osoby.

Na wielkość całkowitych kosztów eksploatacyjnych duży wpływ mają koszty serwisowania oraz napraw. Te pierwsze są zdecydowanie najniższe w przypadku wózków elektrycznych. O ile standardowy przegląd elektryka polega jedynie na prostych czynnościach konserwacyjnych, to w przypadku napędów spalinowych zabieg ten się komplikuje i wymaga większego nakładu pracy. Zarówno w wózkach z napędem LPG, jak i tych napędzanych silnikiem Diesla, przegląd technicz-



Nina Jędrzejewska, szef marketingu Jungheinrich Polska

Odpowiednie zastosowanie

Aplikacja, czyli zastosowanie wózka widłowego, jest jednym z ważniejszych kryteriów doboru napędu. Generalnie w pomieszczeniach zamkniętych powinny pracować tylko wózki elektryczne. Praca kombinowana (czyli na zewnątrz i wewnątrz) dopuszcza użycie wózka spalinowego.

Drugim elementem, na który trzeba zwrócić uwagę, jest jakość podłoża. Wózek spalinowy poradzi sobie na podłożu nierównym, chropowatym a nawet dziurawym. Wózek elektryczny, który ma mniejszy prześwit od wózka spalinowego, preferuje gładkie podłogi hali magazynowej. Analiza kosztów eksploatacji przechyla wagę na korzyść wózków elektrycznych. Wózek na gaz, pracując średnio intensywnie, spala jedną butlę w ciągu 4-5 godzin. Dla porównania wózek elektryczny na jednym ładowaniu może przepracować 8-9 godzin w podobnych warunkach.

W wózkach z napędem spalinowym elektronika jest sprowadzona do niezbędnego minimum, co sprawia, że pojazdy są mniej czułe na zmiany temperatury. Jest to istotne zwłaszcza zimą przy pracy kombinowanej. Wadą są z pewnością wysokie koszty eksploatacji: paliwa, obsługi, oleju itp. Wózki z napędem elektrycznym nie ustępują wózkom spalinowym pod względem wydajności a ponadto są wyraźnie tańsze w eksploatacji i wymagają mniejszego korytarza roboczego. Jedynym minusem może okazać się konieczność wymiany baterii po kilku latach intensywnej pracy.



W dłuższym okresie eksploatacji energia elektryczna jest tańsza od zasilania spalinowego. Jednak jej użytkowanie jest zwykle bardziej skomplikowane.

Świadomość zalet i wad

Jeśli chodzi o koszt zakupu, to najtańszy z reguły jest wózek diesla. Jest to maszyna najmniej wymagająca, również od strony serwisowej. Pozostałe maszyny LPG i elektryczne są zarówno droższe pod względem zakupu, jak i późniejszej eksploatacji. Wynika to z porównania żywotności silnika spalinowego i baterii trakcyjnej wózka w przypadku wózków elektrycznych, jeśli zaś chodzi o wózki LPG, przy porównywalnej cenie paliwa dochodzi kwestia obsługi i konserwacji układu gazowego.

Mocne i słabe strony poszczególnych napędów przedstawiają się następująco:

- **Diesel**
  Zalety: niskie koszty zakupu, niskie koszty obsługi, długa żywotność .
  Wady: czynniki ekologiczne, ograniczenie rodzajów zastosowania, wysokie koszty paliwa.
- **LPG**
  Zalety: niższy koszt paliwa, większa elastyczność, jeśli chodzi o zastosowanie, długa żywotność silnika.
  Wady: czynniki ekologiczne, ograniczenie rodzajów zastosowania, wysokie koszty obsługi dolotowego gazu.
- **Elektryczny**
  Zalety: brak zanieczyszczeń, ograniczenie emisji hałasu, długa żywotność.
  Wady: konieczność wymiany baterii trakcyjnej co ok. 1500 cykli ładowania, emisja wodoru podczas ładowania, ograniczona możliwość działania na zewnątrz (z uwagi na ograniczenia konstrukcyjne – wózki przeznaczone do pracy wewnątrzmagazynowej).



Piotr Rybiński, menedżer produktu Crown/Doosan

ny przedstawia się podobnie, co wynika z podobieństwa funkcji i elementów składowych poddawanych analizie. Standardowy przegląd sprowadza się wtedy do czyszczenia, smarowania, wymiany oleju silnikowego oraz wymiany filtrów: gazu lub paliwa (w tym także powietrza).

W przypadku awarii jednostki napędowej koszty naprawy oraz zakupu części zamiennych są zdecydowanie największe w przypadku wózków elektrycznych. Na fakt ten wpływa zastosowanie zaawansowanych i drogich układów elektronicznych. Pod tym względem za najtańsze uznaje się wózki z napędem spalinowym

Podczas rozbudowy floty warto zwrócić uwagę na jakość samego sprzętu. Może to mieć istotne znaczenie w przyszłości, kiedy pojawi się możliwość jego sprzedaży. – *Najbardziej istotnym czynnikiem, poza rodzajem napędu wózka, jest wybór pojazdu o potwierdzonej jakości, trwałości i niezawodności, pozwalającego zredukować koszty ponoszone przez ich właścicieli oraz uzyskać możliwie wysoką cenę przy jego późniejszej odsprzedaży* – mówi Marek Stypka, CB product manager Toyota Material Handling Polska.



Na wielkość całkowitych kosztów eksploatacyjnych duży wpływ mają koszty serwisowania oraz napraw. Te pierwsze są najniższe dla wózków elektrycznych, ich naprawa jest jednak zdecydowanie najdroższa.

Ergonomia równie ważna

Wybór napędu wózka widłowego jest silnie powiązany z ergonomią pracy i komfortem operatora, które mają istotny wpływ na jego wydajność. Wózki elektryczne cechuje zdecydowanie największa precyzja wykonywanych zadań. Napęd elektryczny pozwala na płynne ruszanie z miejsca, hamowanie oraz sprawne pokonywanie zakrętów, co jest niezwykle ważne w pracy z jednostkami ładunkowymi o dużej wartości i w pracy w magazynach o wąskich korytarzach roboczych, gdyż – poza zwiększeniem bezpieczeństwa – ogranicza także ryzyko popełniania pomyłek, generujących zarówno koszty, jak i stres operatora. Co więcej, nowoczesne silniki prądu zmiennego zwiększają efektywność pracy i zmniejszą zużycia energii w porównaniu ze starszymi i popularnymi kiedyś silnikami prądu stałego.

Mówiąc o ergonomii należy również wspomnieć o bardzo ważnym czynniku, bezpośrednio wpływającym na jej poziom, czyli natężeniu hałasu. Poziom głośności dźwięków, które rejestruje słuch operatora w bardzo dużym stopniu wpływa na jego zmęczenie, co z kolei przekłada się na dokładność wykonywanych operacji. Pod względem rodzaju napędu najgłośniej pracują wózki z silnikiem Diesla, najcichsze są natomiast widlaki napędzane energią elektryczną.

Alternatywna przyszłość?

Dynamiczny rozwój technologii prądu zmiennego, którego efektem są najnowsze modele elektrycznych wózków widłowych, to tak naprawdę początek boju o tani, wydajny i ekologiczny napęd. Coraz więcej firm wykonuje pierwsze kroki w stronę wózków hybrydowych, łączących cechy maszyn spalinowych z elektrycznymi. Napędy hybrydowe w swoim założeniu mają znacznie ograniczyć zużycie paliwa, dzięki współpracy silnika spalinowego lub gazowego z generatorami prądu zmiennego. Tego rodzaju napęd pokazała już w swoich produktach m.in. firma Toyota Material Handling oraz Still.

W układzie hybrydowym zmiana napędu odbywa się w zależności od obciążenia maszyny pracą. W przypadku lekkich ładunków aktywowany jest napęd elektryczny, podczas cięższych zadań układ przechodzi w tryb spalania paliwa. Bateria jest ładowana przez motor spalinowy w trakcie pracy, nie wymaga zatem przestojów na jej ładowanie lub wymianę, co jest poważnym ograniczeniem standardowych napędów elektrycznych. Dzięki różnym trybom pracy operator może skonfigurować parametry pracy pojazdu (np. przyspieszenie, prędkość, hamowanie), dostosowując je do aktualnych potrzeb i warunków.

Poza pracami nad napędem hybrydowym uwagę producentów przyciągają także inne sposoby zasilania. – *Producenci prowadzą prace nad możliwością zastosowania alternatywnych źródeł energii w wózkach widłowych. Producenci wózków spalinowych skupiają się nad wprowadzeniem ogniw wodorowych na rów-*

ni z możliwością wykorzystania paliw Bio. Z drugiej strony producenci wózków elektrycznych zastanawiają się nad wprowadzeniem elektrycznych ogniw zasilających oraz budową baterii suchoładowanych. W przyszłości rysuje się tendencja wskazująca na coraz szersze zastosowania alternatywnych źródeł zasilania – mówi Piotr Rybiński z Crown/Doosan.

Na razie główną barierą rozwoju nowoczesnych technologii są ogromne koszty badań i procesu produkcyjnego, dlatego wszystko wskazuje na to, że w najbliższych latach standardowe sposoby zasilania nadal będą dominować na rynku. - *Alternatywne formy napędu będą z pewnością zyskiwać coraz większą popularność. Na razie finanse biorą górę nad rozsądkiem i takie innowacje jak np. ogniwa paliwowe, są traktowane bardziej jak ciekawostka techniczna niż realna konkurencja dla typowych, stosowanych obecnie napędów* – wyjaśnia Nina Jędrzejewska z Jugheinrich Polska.

Jak widać, jednoznaczne wskazanie najlepszego rodzaju napędu jest bardzo trudne. Przede wszystkim na końcową ocenę wpływa wiele czynników, które sprawiają, że każdy wybór będzie posiadał swoje zalety i wady, zarówno pod względem ekonomicznym, jak i użytkowym. W pewnych środowiskach pracy wybór jest ułatwiony, w innych wymaga już gruntownej analizy i w tym przypadku szczególnie ważne jest dokładne poznanie struktury i wielkości kosztów eksploatacyjnych związanych z poszczególnym rodzajem napędu. Zwrócenie uwagi na aspekty opisane w tekście powinno to w znacznym stopniu ułatwić.

Radosław Sitek

Trendy na dziś i jutro



Marek Stypka,
CB product manager
Toyota Material Handling Polska

W ostatnim okresie obserwujemy znaczny rozwój popytu na wózki o napędzie spalinowym. Polska, w odróżnieniu od pozostałych krajów Europy, zdecydowanie częściej korzysta z wózków o napędzie LPG. Wynika to po pierwsze z uniwersalności takiego urządzenia, a po drugie, z popularności paliwa LPG na polskim rynku, zwłaszcza w przypadku firm dysponujących flotą 1-2 wózków. W pozostałych krajach europejskich dominują wózki elektryczne, zatem w dłuższym okresie czasu można prognozować większe zainteresowanie odbiorców krajowych również wózkami tego typu.

W przyszłości możemy liczyć na rozwój i szersze zastosowanie wózków widłowych napędzanych alternatywnymi źródłami energii. Korzyścią ze stosowania alternatywnych napędów jest o blisko 50% mniejsze zużycia paliwa oraz znaczna redukcja emisji szkodliwych substancji przy zachowaniu wysokiego poziomu wydajności pracy wózka. Widząc, co się dzieje np. w przemyśle samochodowym, można ocenić, że technologia napędu hybrydowego została już dopracowana. Firma Toyota jest pionierem stosowania nowoczesnej technologii i jako pierwsza firma na świecie w roku 2009 wprowadziła do seryjnej produkcji wózek spalinowy o napędzie hybrydowym.



Moc i wydajność w parze

Wózki czołowe z napędem spalinowym

W poprzednim wydaniu przyjrzeliśmy się ofercie producentów w zakresie wózków czołowych z napędem elektrycznym. W tym miesiącu poświęcimy uwagę ich spalinowym odpowiednikom, które predestynowane są do cięższych zadań i trudniejszych warunków eksploatacji.

Duże możliwości i swoboda użytkowania, jakie zapewniają wózki czołowe wyposażone w napęd spalinowy, sprawiły, że pomimo widocznego trendu wskazującego na wzrost zainteresowania się wózkami z silnikiem elektrycznym, wciąż na naszym rynku prym wiodą maszyny z tej pierwszej grupy.

Jeden z czynników, który wpływa na taki stan rzeczy to fakt, że wózki z napędem elektrycznym zagościły na rynku dopiero pod koniec lat 60-tych ubiegłego wieku. Spalinowe czołówki mają więc ugruntowaną pozycje rynkową. Co więcej, wciąż można zaobserwować duży popyt na te maszyny, a dobre ceny na rynku wtórnym zachęcają inwestorów do wyboru tego rodzaju sprzętu.

Wózki czołowe z napędem spalinowym dedykowane są środowisku o dużym natężeniu pracy i trudnych warunkach eksploatacyjnych (np. pracy na zewnątrz, na wymagającym podłożu). W związku z emisją spalin oraz większą odpornością na warunki atmosferyczne, wózki z silnikiem Diesla i LPG dominują w pracach zewnętrznych. Ponadto lepsze osiągi, niż w przypadku czołówek elektrycznych, umożliwiają „spalinówkom" pracę z cięższymi jednostkami ładunkowymi. Na uwagę zasługuje fakt, że najpotężniejszym maszynom z tej grupy nie są straszne ładunki o masie przekraczającej nawet 8 ton.

Różnorodność ofertowa

Wózki widłowe z napędem spalinowym dedykowane są środowisku o umiarkowanym i wysokim natężeniu pracy, akceptującym emisję spalin. Przeznaczone są również dla układów i systemów logistycznych, które wymagają od środka transportu niezawodności i gotowości do pracy, niezakłócanej czasochłonnym uzupełnianiem energii. U większości producentów znaleźć można czołówki z silnikiem Diesla z udźwigiem od 1,4 do 8 ton. W przypadku napędu LPG zakres jest mniejszy, gdyż zazwyczaj udźwig nie przekracza 5 ton. Zastosowanie poszczególnych modeli może być bardzo szerokie, od przemysłu budowlanego, papierniczego i samochodowego, do zakładów produkcyjnych, lotnisk i centrów logistycznych.

Choć na pierwszy rzut oka oferta producentów jest podobna, to przy bliższej analizie nasuwa się wniosek, że w zależności od zastosowanej technologii i użytych do budowy komponentów, poszczególnym wózkom można przypisać specyficzne, dedykowane obszary zastosowania i cechy użytkowe. Kilka przykładów. Seria wózków spalinowych marki Hyster o udźwigu od 2 do 3,5 ton, dzięki szczególnej odporności układu chłodzenia, bardzo dobrze spisuje się przemyśle drzewnym i papierniczym, wykazując przy tym wysoką tolerancję na pracę w trudnych warunkach atmosferycznych.



Nowoczesne przekładnie hydrauliczne zapewniają wysoką wydajność, a jednocześnie pozwalają na płynne i łagodne manewrowanie, zapobiegające przemieszczaniu się i wstrząsom transportowanego ładunku.

Firma Linde wyposaża swoje produkty w nowoczesny napęd hydrostatyczny, pozwalający na redukcję kosztów eksploatacyjnych przy zachowaniu wysokiej sprawności i dynamiki pracy. Z kolei wózki serii DX, wchodzącej w skład oferty firmy Nissan, odznaczają się wyjątkowo niską emisją szkodliwych substancji przy zachowaniu bardzo dobrych osiągów.

Ciekawe podejście do kwestii bezpieczeństwa oraz redukcji kosztów eksploatacyjnych, dzięki minimalizacji strat w ładunkach i kosztownych napraw, oferuje firma Toyota Material Handling Polska. Seria wózków Tonero wyposażona jest w unikatowy, opatentowany przez Toyotę System Aktywnej Stabilizacji (SAS), którego zadaniem jest ciągła kontrola wszystkich operacji wózka i, jeśli zachodzi taka potrzeba, ich automatyczna korekta. System posiada takie funkcje jak: redukcja prędkości na zakrętach, kontrola kąta pochylenia masztu do przodu i prędkości pochylenia masztu do tyłu, kontrola poziomowania wideł, cylinder blokujący tylną oś na zakrętach oraz synchronizator układu kierowniczego, który automatycznie ustala pozycję kierownicy w stosunku do pozycji tylnych kół.



Wózki czołowe z napędem spalinowym dedykowane są środowisku o dużym natężeniu pracy i trudnych warunkach eksploatacyjnych. Znajdują zastosowanie w przemyśle budowlanym, papierniczym i samochodowym. Stosowane są także w zakładach produkcyjnych, lotniskach i centrach logistycznych.

TEN WÓZEK MA W SOBIE COŚ WYJĄTKOWEGO

TOYOTA SAS
System of Active Stability






Cylinder Blokujący tylnej osi


Redukcja Prędkości na zakrętach



Kontrola Kąta Pochylania Masztu do przodu


Kontrola Prędkości Pochylania Masztu do tyłu



Kontrola Poziomowania Wideł


Aktywny Synchronizator układu kierowniczego

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

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

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

www.toyota-sas.pl

TOYOTA
MATERIAL HANDLING
stronger together

Czołowo – kompleksowo

Wózki widłowe marki Toyota są jednym z podstawowych elementów systemów magazynowania i dystrybucji na całym świecie, zapewniając niezmiennie od wielu lat połączenie wydajności, ergonomii oraz jakości oferowanej przez koncern TOYOTA. Każdego dnia wózki czołowe z napędem spalinowym firmy Toyota pomagają sprostać najbardziej ambitnym celom i projektom, dostarczając przy tym szereg korzyści.

Oferta firmy to kompleksowa gama wózków spalinowych o udźwigach od 1,5 do 8,0 ton, których konstrukcja oparta jest na 5 kluczowych obszarach: bezpieczeństwie, wydajności, trwałości, komforcie oraz ochronie środowiska. Dla najlepszych osiągów i niezawodności firma Toyota stworzyła obszerną gamę przemysłowych silników spalinowych o napędzie Diesel, LPG oraz LPG/benzyna, skonstruowanych specjalnie i dostosowanych do parametrów i warunków pracy wózka widłowego, umożliwiając tym samym dopasowanie silnika do konkretnych potrzeb i warunków pracy.

Gama spalinowych wózków widłowych obejmuje: wózki Toyota Tonero o udźwigu od 1,5 do 3,5 tony, oferujące niezawodną wydajność i moc do każdego rodzaju prac przeładunkowych. Innowacyjny projekt, szeroka gama modelowa, bogaty wybór opcji dodatkowego wyposażenia oraz pakiety, to główna zaleta spalinowych wózków widłowych Toyota Tonero. Trudne środowisko pracy wymaga odpowiednich rozwiązań, którymi z pewnością są wózki Toyota Tonero.

Wózki Toyota serii 7FG/FD są przeznaczone do transportu średnich i ciężkich ładunków o wadze od 3,5 do 5,0 ton. Najwyższą produktywność w swojej klasie zapewnia połączenie wózka serii 7FG/FD z mocnym 6-cylindrowym silnikiem Diesla, spełniającym najnowsze europejskie wymogi dotyczące emisji spalin.





Seria wózków Toyota 5FD z silnikami Diesla o udźwigu 6,7 oraz 8 ton – zaprojektowana do pracy z ciężkimi ładunkami. Seria ta charakteryzuje się bezpieczną i solidną konstrukcją, która gwarantuje niezawodność, wydajność oraz budzi zaufanie.

Uzupełnieniem oferty czołowych wózków spalinowych są kompaktowe modele wózków serii 8FGCU oraz 7FGCU wyposażone w pełne koła. Seria wózków z kołami pełnymi oznacza optymalne wykorzystanie przestrzenie, dzięki kompaktowym wymiarom wózka, oraz wyjątkowy udźwig nawet do 7 ton, umożliwiając obsługę ekstremalnie ciężkich ładunków.

Wszystkie wózki widłowe TOYOTA standardowo wyposażone są w unikatowy System Toyota SAS (System Aktywnej Stabilności). SAS automatycznie monitoruje i kontroluje kluczowe funkcje wózka pod kątem krytycznych czynników takich jak prędkość, zmiana kierunku jazdy czy praca masztem. Montowany w standardzie System SAS jest nieocenionym „wsparciem" w pracy każdego operatora. W momencie, gdy potencjalnie niebezpieczna sytuacja zostaje wykryta, SAS automatycznie rozpoczyna działanie, poprawiając tym samym bezpieczeństwo oraz wydajność pracy.

Najwyższa jakość wózków widłowych wyposażonych w System Toyota SAS została potwierdzona w teście przeprowadzonym przez niezależną francuską Agencję Certyfikującą UTAC. Celem testu było zbadanie stabilności bocznej wózków czołowych oferowanych przez wiodących producentów na rynku. Materiały, w tym certyfikat i film z testu, dostępne są na stronie: *www.toyota-sas.pl*



System Aktywnej Stabilizacji stworzony przez firmę Toyota, w który wyposażone są wózki Tonero, pozwala na minimalizację kosztów eksploatacyjnych dzięki redukcji strat w ładunkach i kosztownych napraw sprzętu.

Firma Jungheinrich również kładzie duży nacisk na komfort pracy operatora i minimalizację strat związanych z uszkodzeniem ładunków. Producent w swoich wózkach spalinowych stosuje przekładnię hydrokinetyczną, która pozwala na płynne ruszanie z miejsca i łagodne wyhamowywanie pojazdu, zapobiegające przemieszczaniu się i wstrząsom transportowanego ładunku. Wózki typu DFG/TFG 660-690 o udźwigu od 6 do 9 ton posiadają całkowicie przeszklona kabinę operatora, osadzoną na gumowych podkładkach tłumiących wibracje. Komfort pracownika zwiększony jest również dzięki niskiemu poziomowi hałasu oraz możliwości instalacji klimatyzacji w kabinie wózka.

Dla najbardziej wymagających

W ofercie wózków czołowych z napędem spalinowym można znaleźć maszyny przeznaczone do pracy z ekstremalnie ciężkimi ładunkami o masie własnej przekraczającej 8 ton. Wózki te posiadają wzmocnioną, masywną konstrukcję o dużym prześwicie do podłoża oraz potężny układ napędowy, który zapewnia dużą siłę uciągu nawet na nieutwardzonych nawierzchniach i wzniesieniach. Dzięki temu znajdują zastosowanie w branżach, w których środki transportu poddawane są najtrudniejszym zadaniom.

Spalinowe czołówki z silnikiem Diesla, zapewniające udźwig powyżej 8 ton, wykorzystywane są m.in. w przemyśle budowlanym, papierniczym i drzewnym, w zakładach metalurgicznych, w punktach przeładunkowych i placach budowy, a także wszędzie tam, gdzie postać jednostki ładunkowej cechuje się dużą masą. Ponadto wózki te można dostosować do indywidu-



Do najtrudniejszych zadań przeznaczone są wózki z silnikiem Diesla o udźwigu powyżej 8 ton. Duże możliwości tych maszyn można zwiększyć dzięki zastosowaniu dodatkowego osprzętu.

alnych potrzeb dzięki bogatej ofercie dodatkowego osprzętu, dedykowanego określonym czynnościom.

W Polsce takie maszyny posiada w swojej ofercie m.in. firma Linde Material Handling Polska, firma Emtor oferująca wózki Yale i firma Wandalex z wózkami marki Doosan. W pierwszym przypadku są to modele H100 – H180, wchodzące w skład serii 359. Najmocniejszy przedstawiciel tej grupy wózków posiada imponujący udźwig na poziomie 18 ton. Większą moc posiadają jedynie wózki do obsługi kontenerów (na naszych łamach również opiszemy tę grupę sprzętową).

Produkty firmy Linde wyposażono w napęd hydrostatyczny, który dzięki swojej specyfice pozwala na redukcję kosztów serwisowych i eksploatacyjnych (m.in. dzięki brakowi skrzyni biegów, sprzęgła i hamulców – jest to napęd samohamowny, po puszczeniu pedału jazdy następuje proporcjonalne zmniejszenie prędkości i hamowanie wózka).

Oferta firmy Emtor zawiera kilka modeli czołówek o udźwigu od 8 do 16 ton. Konstruktorzy zadbali o to, aby poza dużymi możliwościami zapewniały również komfort operatorowi. Przykładem tego jest Kabina ERGOcab, którą cechuje szereg funkcji ułatwiających kierowanie i sterowanie pojazdem, nie tylko sprzyjających większej wydajności pracy pracownika, ale także zwiększających jego bezpieczeństwo. Różne typy masztów, które oferuje producent, są odpowiedzią na indywidualne potrzeby klientów. Maksymalna wysokość podnoszenia to ok. 7 m.

Firma Wandalex, wyłączny dystrybutor wózków widłowych marki Doosan w Polsce, do najbardziej wymagających zadań proponuje modele producenta – D110, D130 oraz D160S-5. Są to wózki widłowe z napędem Diesla o udźwigu w przedziale 11-16 ton. Maszyny wyposażono w potężne, sześciocylindrowe silniki wysokoprężne, wykonane w technologii common rail, o mocy od 140 do 160 KM, charakteryzujące się zarówno niskim zużyciem paliwa, jak i dobrymi parametrami użytkowymi. Producent oferuje bogaty wybór opcji dodatkowego wyposażenia do obsługi specyficznych ładunków.

Wymierający gatunek?

Niewątpliwie pytaniem, na które już teraz warto by było znać odpowiedź jest to, czy w dobie dynamicznego wzrostu sprzedaży wózków z napędem elektrycznym oraz wzmożonych prac konstruktorów w pracach nad alternatywnymi sposobami zasilania, napęd spalinowy nie zejdzie w przyszłości na dalszy plan. Już dziś można mówić o zbliżonych osiągach wózków elektrycznych i spalinowych, przeznaczonych do średnio intensywnych zadań. Wszelkie niedogodności związane z koniecznością ładowania i wymiany akumulatora stopniowo tracą na znaczeniu. Co więcej, wózki elektryczne są coraz lepiej zabezpieczone przed uszkodzeniami w pracy w trudnych warunkach, co dotychczas było domeną wózków napędzanych spalinowo.

Nie zmienia to jednak faktu, że do czasu, aż na rynku nie zagoszczą technologie zapewniające wózkom wysoką moc i wytrzymałość przy jednocześnie niższych kosztach eksploatacyjnych, wózki z napędem spalinowym dominować będą w pracach zewnętrznych.

Radosław Sitek



Przyszłość wciąż niepewna

Rok 2010 dla branży transportu drogowego skończył się jako lepszy niż dwa poprzednie, co nie oznacza jednak pełnej stabilizacji.



Tomasz Starus, dyrektor biura oceny ryzyka Euler Hermes

Przedsiębiorstwa transportu samochodowego towarów w okresie od stycznia do października 2010 roku przewiozły wg. danych GUS o 12,2% ładunków więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Wzrost jest widoczny zwłaszcza w ostatnich miesiącach – w październiku przewozy były o ponad 3% większe niż w październiku 2009 roku. Chociaż w październiku dynamika produkcji przemysłowej obniżyła się trochę w porównaniu z wrześniem, to i tak produkcja sprzedana przemysłu była wyższa o 8 % niż w analogicznym miesiącu poprzedniego roku. Przekłada się to na zlecenia transportowe – które rosną zarówno w transporcie drogowym, jak i kolejowym.

Potwierdza się więc znana prawda, że transport to krwioobieg gospodarki, zarówno na unijnym, jak i krajowym rynku, co dało się odczuć na rynku przewozowym.



Wzrost produkcji przemysłowej i konsumpcji przyniósł więcej zleceń transportowych. Do pełni optymizmu w transporcie wciąż jednak daleko.

Oprócz wskaźników statystycznych, z rynku dochodzą sygnały o dużym popycie na usługi transportowe, nierzadko większym niż podaż. Zleceniodawcy coraz częściej relacjonują, że ich przewoźnicy są w stanie zaspokoić, np. jedynie 70-80% ich zapotrzebowania. Daje o sobie znać zamrożenie inwestycji w branży w ciągu ostatnich dwóch lat, a nawet pewien regres spowodowany upadłością wielu przewoźników.

Pod tym względem smutny był zwłaszcza rok 2008, gdy sądy ogłosiły upadłość 61 firm transportowych (firm dużych i średnich – a z rynku zniknęło wielokrotnie więcej małych firm, nie przeprowadzających sądowej procedury upadłościowej).

Inwestycje – znak poprawy, czy konieczność?

O poprawie sytuacji przewoźników świadczy mniejsza liczba ich upadłości (w ciągu 3 kwartałów 2009 roku sądy ogłosiły jedynie 26 takich przypadków), a także wyniki finansowe. Poprawiły się wskaźniki rentowności obrotu (mimo to pozostaje ona niższa niż przeciętna dla ogółu przedsiębiorstw), jak i płynności. Odczuwają to m.in. dostawcy opon – ich sprzedaż w tym segmencie wzrosła przeciętnie o 20-30% w stosunku do roku wcześniejszego. Trzeba sobie jednak zadać pytanie, czy nie jest to po części także efekt niskiej bazy sprzedaży sprzętu transportowego, zamrażania kosztów w dwóch ubiegłych latach?

Nie jest pewne, czy sprzedaż sprzętu transportowego wzrośnie na szerszą skalę w ślad za popytem na usługi przewoźników. Obserwując wyniki największych, najlepiej sobie radzących firm widać, że te z nich, które miały wystarczającą rentowność i kapitał własny, inwestowały już w ubiegłym roku, korzystając z niskich cen sprzętu w czasie kryzysu.

Można więc zaryzykować twierdzenie, że ci, którzy mieli wystarczające środki własne, dokonali już inwestycji w najbardziej sprzyjającym okresie – przed oczekiwanym wzrostem popytu i po niskich cenach, o czym świadczy w ich przypadku towarzyszące, m.in. zakupom, wydłużenie rotacji aktywów w roku ubiegłym.

Zagrożenia – potencjalne i realne

Nie jest pewne, czy leasingo- i kredytodawcy będą skłonni na większą skalę finansować zakupy pozostałych przewoźników. Mimo wspomnianego popytu na ich usługi, marże w transporcie są nadal stosunkowo niskie (a więc i wspomniana rentowność sprzedaży), a zagrożeniem dla płynności przewoźników są ponownie rosnące ceny paliw, a zwłaszcza proponowany przez Ministerstwo Infrastruktury nowy system opłat drogowych (od lipca 2011), w niektórych przypadkach (silniki o starszych normach czystości) wielokrotnie podnoszący koszty z tego tytułu. To także przyczyni się do wzrostu cen nowych ciągników siodłowych jako odpowiedzi producentów na oczekiwany większy na nie popyt.

Oczywiście koszty związane z cenami paliw czy wspomnianych opłat przełożą się na ceny frachtu płacone przez klientów, nie jest tylko pewne, czy w każdym przypadku... Na ile np. wezmą je na siebie zaciekle rywalizujące ze sobą sieci handlowe, zbijające do minimum koszty transportu w zamian za dużą skalę zleceń?

Na początku grudnia do sądu zgłoszono wniosek o upadłość jednego z większych przewoźników – Equus S.A. Jak się można domyślać, powodem kłopotów spółki nie był brak zamówień, obsługiwała ona bowiem m.in. wspomniane duże sieci handlowe. Przyczyn należałoby zapewne szukać w kosztach finansowych, związanych z eksploatacją taboru – zbyt dużych w stosunku do osiąganej na działalności marży.

Jest to jeden z przykładów, dlaczego wspomniane instytucje, kredytujące zakupy taboru, oceniają ryzyko z tym związane jako duże, są więc ostrożniejsze, a za swoje zaangażowanie oczekują wyższych opłat. Sytuacja może więc przypominać zamknięte koło – wyższe koszty ponoszone przez przewoźników uniemożliwią zakup nowego taboru, co obniży ich rentowność i zablokuje inwestycje w nowy sprzęt.

Tomasz Starus,
dyrektor biura oceny ryzyka
w Euler Hermes

Trzy grzechy główne przewoźników

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego (OCPD) powinno obejmować jak najszerszy zakres odpowiedzialności firmy transportowej, w tym bezwarunkowo tzw. „trzy grzechy główne" – za utratę, za uszkodzenie, za opóźnienie w dostawie. Ponadto za szkody „czysto" finansowe, powstałe w następstwie zagubienia lub niewłaściwego użycia dokumentów (np. dokumentów celnych), niewykonania lub niewłaściwego wykonania poleceń uprawnionego itd.



W tym zakresie również godne polecenia jest skorzystanie z porady „wyspecjalizowanego brokera". Niektóre zawarte w ogólnych warunkach ubezpieczenia wyłączenia lub też nałożone obowiązki mogą sprowadzić umowę ubezpieczenia do fikcji.

W mojej praktyce spotkałem się z ubezpieczeniem OCPD, zawartym przez firmę przewozową, wykonującą również przewozy chłodniami, natomiast w warunkach umowy ubezpieczenia przewozy chłodniami były wyłączone

W Polsce utarło się, że przewoźnik powinien mieć w ramach ubezpieczenia OCPD „ubezpieczony rabunek i kradzież zuchwałą". Brzmi to imponująco, jednak ubezpieczyciele w warunkach zaznaczają, że odszkodowanie należy się, gdy zachodzi odpowiedzialność przewoźnika. Po prostu – jeżeli będzie to zdarzenie, którego przewoźnik nie mógł przewidzieć i któremu nie mógł zapobiec, to będzie on zwolniony z odpowiedzialność za tego rodzaju utratę, a ubezpieczyciel odmówi wypłaty odszkodowania. Ubezpieczenie OCPD, zawarte według europejskich standardów obejmuje ochroną każdy rodzaj utraty towaru, chyba że „sprawcą" okaże się sam przedsiębiorca przewozowy.

Ochrona przed roszczeniami

Przypomnijmy zasadę, że ubezpieczenie OCPD ma chronić przewoźnika przed roszczeniami z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozowej. Odpowiedzialność za samo przewożone mienie jest istotnym, ale nie jedynym czynnikiem odpowiedzialności. W standartowych warunkach ogólnych polskich ubezpieczycieli rzadko przewiduje się zaspokojenie roszczeń (czysto) finansowych, a jeżeli tak, to z reguły za spóźnienie w dostawie, ograniczone do wysokości lub podwójnej wysokości przewoźnego. W przypadku opóźnienia dostawy lub innej szkody, np. przy rażącym niedbalstwie kierowcy, uprawniony będzie mógł dochodzić odszkodowania często w wysokości kilkadziesiąt tysięcy euro. Warto być ubezpieczonym również na taką ewentualność.

Nie należy jednak zapomnieć, że przewoźnik znacznie częściej jest konfrontowany z roszczeniami niezasadnymi, których odparcie powinno być jednym z podstawowych elementów umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego.

Christian Waldendorfer
Broker ubezpieczeniowy i doradca w ubezpieczeniach transportowych, Partner Europa Transport Assekuranz



HCS A/S Transport & Spedition

OFERTA DLA PRZEWOŹNIKÓW Z LICENCJĄ EU

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

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY NA NASTĘPUJĄCYCH KIERUNKACH:

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

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

Zainteresowanych ofertą prosimy o kontakt:

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

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

HCS



Chcemy być liderem – nie tylko w Polsce

Rozmawiamy z Grzegorzem Haładusem – menedżerem komunikacji Grupy TRANS zarządzającej Europejską Giełdą Transportową TRANS.eu.

Jak oceniacie ubiegły rok dla branży transportowej i logistycznej?

Grzegorz Haładus: Rok 2010 był z pewnością rokiem normowania się sytuacji na rynku. Nie wiem, czy można jednoznacznie stwierdzić, że w 2010 kryzys w transporcie się skończył, ale na pewno dało się zaobserwować szybko rosnące obroty przedsiębiorców żyjących z tej gałęzi gospodarki.

Ubiegły rok przyniósł również kluczową zmianę: rynek stał się znów rynkiem przewoźników, na którym to oni zaczęli dyktować warunki, a zwłaszcza wysokość stawek. Ci transportowcy, którzy z kryzysu wyszli obronną ręką, zaczęli ponownie dobrze zarabiać i powoli, ale systematycznie rozbudowywać swoją flotę. Doszło nawet do sytuacji, że firmom zaczęło brakować samochodów. Potwierdzali to przewoźnicy, z którymi rozmawiałem. Średnio na przestrzeni roku na 5 ofert ładunków na naszej giełdzie przypadło aż 7 samochodów.

Z rynku zniknęli natomiast Ci przewoźnicy, którzy swojego sukcesu próbowali upatrywać w oferowaniu stawek poniżej granicy opłacalności, a przez rozwój firmy rozumieli powiększanie floty o 200 – 300%. To nie mogło zadziałać. 2010 był sprawdzianem dla całej branży i Ci, którzy go zdali, mogą mieć duże poczucie satysfakcji i spokojnie czekać na owoce swojej pracy.

A jaki był 2010 dla samej giełdy? Czy udało się zrealizować zakładane cele?

GH: To był bardzo ważny dla nas rok. Przede wszystkim udało nam się przekroczyć magiczny próg 100 tysięcy aktualnych ofert ładunków dostępnych w jednym momencie. W stosunku do analogicznego okresu w 2009 to był skok o niemal 100%.

Na ten rekord złożyło się z pewnością wiele czynników ożywienie gospodarcze i zwiększona produkcja towarów, popyt na transport, o którym wcześniej mówiłem, ale też przede wszystkim przyrost nowych klientów, bez których tych ofert by nie było.

200 tysięcy użytkowników giełdy pod koniec roku to był wynik, o którym w styczniu nawet nie marzyliśmy. 2010 to był też rok, w którym swoją premierę miały 2 kluczowe projekty: Certyfikat Rzetelnego Przewoźnika, w którym wyróżniamy transportowców, odznaczających się wyjątkowym profesjonalizmem i rzetelnością oraz nasz własny bank pomysłów TransIdea, za pomocą którego nasi klienci mogą dzielić się z nami swoimi pomysłami na udoskonalenie i rozwój giełdy. Dzięki TransIdea Trans przestał być własnością firmy Logintrans, a zaczął należeć do jej użytkowników.

Widać wyraźnie, że pozycja lidera w Polsce Wam już nie wystarcza i zaczynacie bardzo mocno rozwijać się na rynkach zagranicznych.

GH: Jesteśmy giełdą europejską, z dużymi europejskimi klientami, z oddziałami w Berlinie, Moskwie i Kijowie, z potężnym zapleczem ofert na trasach na całym kontynencie, a więc aktywna obecność na rynkach poza Polską jest naturalnym następstwem rozwoju firmy. A wręcz koniecznością.

Możemy podnieść atrakcyjność giełdy wówczas, gdy będziemy stale i systematycznie zwiększać ilość i różnorodność ofert składanych przez naszych użytkowników, zwłaszcza spoza Polski. I robimy to. Niemcy – gospodarcze serce Europy i potężny rynek transportowy, Litwa – kraj przewoźników, Rosja ze swoimi ogromnymi i wciąż niewykorzystanymi możliwościami – to są nasze cele i w tym kierunku również w tym roku będziemy zmierzali. Chcemy być takim łącznikiem między dojrzałym transportowo zachodem i wciąż „aspirującym" wschodem. Po to także staliśmy się członkami prestiżowych zagranicznych organizacji takich jak FIATA, litewska Lineka czy białoruska Bame.

Miejsca oznaczone numerkami 3 czy 2 na europejskiej mapie operatów giełd frachtowych są nie dla nas. Nas interesuje tylko pozycja lidera!

Ale mieliście też słabsze momenty. Część obserwatorów rynku zarzucała Wam wykorzystywanie pozycji monopolisty i usuwanie z giełdy „niewygodnych" klientów.

GH: Na stałe odebraliśmy autoryzacje tylko tym firmom, które swoją działalnością notorycznie łamały regulamin giełdy i które najzwyczajniej w świecie oszukiwały naszych użytkowników, opóźniając czy w ogóle nie regulując swoich zobowiązań finansowych wobec przewoźników.

Z takim procederem walczyliśmy i walczyć będziemy. Tylko w jednym miesiącu zeszłego roku – wrześniu – do naszego systemu windykacyjnego „Zgłoś Dłużnika" wpłynęło ponad 3000 spraw. To pokazuje, że skala problemu dłużników w transporcie jest wciąż ogromna i że trzeba stale podejmować nawet najbardziej radykalne środki, żeby z tym patologicznym zjawiskiem walczyć. Bo dłużnicy transportowi to nie tylko problem giełdy TRANS, ale to problem sektora transportowego w całej Europie. Innym są natomiast nadużycia, jakich dopuszczają się oszuści, podający się za przewoźników, ale akurat to nie było przedmiotem pytania.

Jaka według Was będzie kondycja branży w tym roku? Czy zyskają w nim przewoźnicy? Czy 2011 będzie dla nich oznaczał definitywny koniec kryzysu?

GH: To będzie rok z pewnością dużych zmian w transporcie. Nie bez wpływu na działalność przewoźników będzie z pewnością planowane na lipiec tego roku wprowadzenie e-myta. Przewoźników międzynarodowych, którzy elektroniczny system poboru myta znają już z innych krajów, nie dotknie to z pewnością tak, jak tych, którzy wykonują tylko „krajówkę" i choćby z racji posiadania przez nich nieekologicznych pojazdów – mam tu na myśli takich, które nie spełniają najostrzejszych norm ekologicznych Euro – będą ponosili znaczne koszty.

Sporej szansy upatrywałbym natomiast w nowej dyrektywie unijnej, zgodnie z którą maksymalny termin regulowania wierzytelności w Unii Europejskiej będzie wynosił 30 dni. A wszystko po to, by uniknąć opóźnień płatności zagrażających płynności finansowej. Jest szansa, że przyczyni się to do wyeliminowania zjawiska, w którym to przewoźnik musi czekać nawet 120 dni na zapłatę za wykonaną przez siebie usługę. A takie przecież są w tej chwili realia.

A jaki będzie wkład giełdy w rozwój branży transportowej?

GH: Już niedługo udostępnimy naszym użytkownikom kolejną wersję programu giełdowego. Aplikacja będzie posiadała sporo rozwiązań, których pomysłodawcami byli sami użytkownicy. Nowy TRANS jest już w fazie ostatnich testów i w ciągu najbliższych kilku miesięcy ujrzy światło dzienne.

Będziemy też w dalszym ciągu rozwijać nasz projekt „Rzetelny Przewoźnik", ale szansę otrzymania tego wyróżnienia dostaną także przewoźnicy z innych krajów europejskich. „Rzetelny Przewoźnik" spotkał się z bardzo dobrym przyjęciem i ogromnym zainteresowaniem firm transportowych, pierwsze ciężarówki oznaczone naklejką z logo certyfikatu przemierzają już europejskie drogi, dlatego zamierzamy projekt kontynuować tak, aby również przewoźnicy litewscy, czescy czy słowaccy mieli szansę na dołączenie do pierwszej ligii transportowców w Europie.

Poza tym już niebawem zaprezentujemy nasz kolejny produkt, który na nowo będzie definiował relację między przewoźnikiem a właścicielem ładunku. Jestem pewny, że bardzo to zmieni branżę.

Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiał Mirosław Ganiec



Bezpieczny i efektywny transport

Klienci firm przewozowych oczekują coraz szybszego dostarczania zamówionego towaru. Z kolei osoby zarządzające flotą starają się ograniczyć wydatki, aby zachować rentowność przedsiębiorstwa. Efektywność dostaw, redukcja kosztów dzięki ekonomicznej jeździe i przede wszystkim bezpieczeństwo kierowcy i ładunku – oto wyznaczniki nowoczesnej firmy przewozowej. Jak pogodzić ze sobą konieczność szybkiego dostarczenia towaru do kontrahenta zapewniając przy tym bezpieczeństwo swoim pracownikom i minimalizując koszty?

Z tym trudnym zadaniem zmagają się menedżerowie flot przewozowych, którzy chcą sprostać wymaganiom dzisiejszego rynku. Kluczem do sukcesu okazuje się być doświadczona i odpowiednio przeszkolona kadra, bo to człowiek w całym procesie logistycznym odgrywa najważniejsza rolę.

Dobry kierowca potrafi terminowo dowieźć towar. Dba przy tym o to, aby ładunek i samochód, którym go przewozi, nie uległy uszkodzeniu. Dlatego instruktorzy z Ośrodka Doskonalenia Techniki Jazdy Test & Training Safety Centre opracowali cykl szkoleń, którego celem jest doskonalenie i optymalizacja techniki jazdy w zakresie bezpiecznego i ekonomicznego prowadzenia pojazdów. Przez cały miesiąc kierowcy samochodów ciężarowych do przewozu cementu i kruszyw z firmy CEMEX Polska, producenta materiałów budowlanych, trenowali według opracowanego dla nich programu w podpoznańskich Bednarach.

Bezpiecznie...

Kluczowe podczas transportu towaru jest zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom oraz przewożonemu ładunkowi. Kierowca samochodu ciężarowego, aby unikać niebezpiecznych sytuacji, powinien znać jego zachowanie i efekty oddziaływania sił fizycznych na pojazd. Jest to ważne zwłaszcza podczas przewożenia płynów, materiałów sypkich czy wysoko załadowanych, ciężkich towarów. Kierowca powinien także umieć odpowiednio manewrować pojazdem podczas zmiany pasa ruchu czy pokonywania zakrętów.



Ćwiczenia w odpowiednio przygotowanym ośrodku wyposażonym w tor i zakręt z płytą poślizgową, dzięki symulowaniu możliwych do wystąpienia zjawisk na drodze, pozwalają zaszczepić w kierującym ciężarówką pożądane odruchy. Umiejętności te mogą w krytycznej sytuacji zadecydować o bezpieczeństwie przewożonego ładunku, a czasem nawet uratować życie kierowcy.

...i na czas

Ważnym czynnikiem wpływającym na efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw jest terminowość dostawców. Ekonomiczne konsekwencje opóźnień w dostawach są oczywiste – zarówno dla klienta jak i firmy przewozowej. Wobec tego kierowcy mogą odczuwać stres w związku z nieoczekiwanymi spowolnieniami podczas przejazdu. Powstałe opóźnienia starają się nadrabiać prędkością, często przekraczającą obowiązujące ograniczenia.

Jednak w tym przypadku większa prędkość nie musi być jedynym rozwiązaniem. Kierowca powinien znać obraną przez siebie trasę i przewidywać natężenie ruchu na niej. Również odpowiednia taktyka jazdy, bazująca na zastosowaniu technik obserwacji i wyczuleniu na możliwość zaistnienia sytuacji krytycznych, pozwala na dynamiczną jazdę zarówno w mieście, jak i poza nim. To pomaga skrócić czas przejazdu, bez konieczności przekraczania obowiązujących ograniczeń prędkości i łamania przepisów kodeksu drogowego.



Cena ekonomii

Bezpieczeństwo i szybkość transportu pozwalają także na redukcję kosztów przewozu towarów. Odpowiednie przygotowanie samochodu oraz zachowania podczas jazdy, takie jak np.: dostosowanie biegu do obrotów silnika, mogą pomóc w zredukowaniu ilości spalanego paliwa. Warto przy tym wspomnieć, że Eco-driving wcale nie musi oznaczać powolnego wleczenia się po drodze.

Należy także pamiętać o innych kosztach, jakie ponosi firma przewozowa. Stosowanie zasad ekonomicznej jazdy przyczynia się również do wolniejszego zużywania się poszczególnych części samochodu, co z kolei zmniejsza koszty napraw. Bezpieczna i rozważna jazda pozwala na zmniejszenie częstotliwości występowania szkód i zachowanie premii od ubezpieczycieli.

Człowiek najważniejszy

Specjalny program szkoleń doskonalący technikę ekonomicznej i bezpiecznej jazdy kierowców samochodów ciężarowych został opracowany na potrzeby firmy Cemex Polska. Uczestnicy kursu na co dzień zajmują się transportem materiałów budowlanych. Odbywające się w jesienne weekendy szkolenia były dla nich świetną okazją, aby sprawdzić w bezpiecznych warunkach swoje umiejętności i możliwości prowadzonych przez nich pojazdów.

Flota własna działu logistyki Cemex Polska to blisko 90 zestawów do przewozu cementu oraz kruszyw. Łącznie w ciągu roku przemierza odległość blisko 10 milionów kilometrów, realizując w ponad 30 tysięcy dostaw. Rolą osób

zarządzających tym zespołem jest zapewnienie aby ta praca wykonana została w sposób optymalny czasowo, kosztowo i co najważniejsze bezpieczny dla kierowców jak i pozostałych uczestników ruchu drogowego.

Mając to na uwadze, w 2008 roku firma wprowadziła program certyfikacji kierowców pod nazwą „Paszport Kierowcy Cemex", którego jednym z elementów są cykliczne szkolenia z jazdy defensywnej oraz „eco-drivingu". – *Dostrzegamy wymierne korzyści płynące z przeprowadzania tego rodzaju szkoleń. Wielu kierowców na własnym przykładzie miało możliwość przekonać się o niewłaściwych nawykach lub nieprawidłowych odruchach za kółkiem, których zmiana pozwoli im wyjść cało ze skrajnych sytuacji* – mówi Jacek Leśniewski, menedżer zespołu transportu Cemex Polska.

Trening czyni mistrza

W tegorocznej edycji szkoleń udział wzięło blisko 80 kierowców, którzy zostali zapoznani ze sposobami rozpoznawania, unikania oraz pokonywania niebezpieczeństw z jakimi mogą spotkać się w trakcie swojej pracy. Dodatkowo przedstawione zostały zasady „eco-drivingu", efektem czego była znaczna redukcja zużycia paliwa.

W programie treningu znalazły się zarówno zajęcia teoretyczne i praktyczne. Każdy z uczestników rozpoczynał szkolenie od przejazdu wybranego odcinka trasy z instruktorem. W czasie pierwszej próby zadaniem kierowcy było zaoszczędzenie możliwie największej ilości paliwa, natomiast rola trenera ograniczała się do przekazywania informacji związanych z zasadami bezpiecznej jazdy.

Zajęcia teoretyczne znalazły się w drugiej części szkolenia, gdzie w formie wykładu instruktorzy przekazywali informacje z zakresu bezpiecznej i ekonomicznej jazdy. Po nich kierowcy raz jeszcze przejeżdżali z trenerem ten sam odcinek trasy, jednak tym razem mogli zastosować poznane techniki Eco-drivingu, a instruktor na bieżąco udzielał wskazówek i porad kierującemu. Po drugim przejeździe wszyscy uczestnicy udali się



na spotkanie, w czasie którego omawiane były oba przejazdy. – *Szkolenie opracowane dla floty przewozowej firmy Cemex Polska łączy w sobie szkolenia z zakresu bezpiecznej i ekonomicznej jazdy. Taki trening pozwala udoskonalić umiejętności kierowców, którzy wdrażając poznaną wiedzę w codzienną praktykę mogą sprawnie i bezpiecznie transportować towary dla swoich klientów. Zbudowany w ten sposób kapitał wiedzy i umiejętności stanowi przewagę konkurencyjną firmy, co powinno być długookresowym celem menadżerów zarządzających flotą* – mówi Katarzyna Siemińska-Kędzia, prezes Test & Training Safety Centre.

KS



Ciągła optymalizacja

Na przestrzeni ostatnich lat odnotowaliśmy znaczny postęp technologii wspierających pracę transportu. Jednym z takich rozwiązań jest FleetBoard, usprawniający pracę transportowców już od dziesięciu lat. Dekada działalności to dobra okazja do odświeżenia i poszerzenia oferty, wprowadzenia nowych wersji urządzeń, a także podsumowania oszczędności, jakie może przynieść jego użytkowanie.

Branża transportowa jest w stałym ruchu – i nie chodzi tu tylko o istotę tej gałęzi gospodarki, czyli przemieszczanie załadowanych pojazdów.

W ciągłym ruchu jest cały transportowy biznes i tworzący go przedsiębiorcy. Wiedzą oni, że na trudnym rynku i w trudnych warunkach długofalowy sukces odniosą ci, którzy nie ustają w poszukiwaniu i doskonaleniu rozwiązań, zwiększających efektywność i wydajność transportu. Do tego potrzeba odpowiednich narzędzi, które również muszą ewoluować.

Jednym z takich rozwiązań jest FleetBoard, który towarzyszy transportowcom już od dziesięciu lat. Przez te lata spółka Daimler FleetBoard GmbH stale rozwijała ten produkt, by w jeszcze lepszym stopniu dostosować go do bieżących i również dynamicznie zmieniających się potrzeb branży transportowej. Od 2000 roku zmieniło się w nim wiele.

Wprowadzenie na rynek rozwiązania telematycznego firmy Daimler zapoczątkował pojedynczy projekt badawczy prowadzony w latach 80-tych. Jego celem było wówczas wydłużenie cykli konserwacji pojazdów użytkowych. Na targach IAA w roku 2000 Mercedes-Benz zaprezentował pierwszy własny system, będący w stanie przekazywać szczegółowe dane z pojazdu i trasy.

Tak powstał pierwszy moduł odpowiedzialny za zarządzanie transportem. Pierwsze spore zmiany przyniósł rok 2004, kiedy to pojawił się mobilny terminal DispoPilot, łączący w sobie funkcje komputera monitorującego pracę pojazdu, nawigacji satelitarnej oraz terminala logistycznego, wyposażonego m.in. w skaner kodów kreskowych. FleetBoard dostosowany został wówczas do współpracy z innymi markami pojazdów, co pozwoliło na jego stosowanie we flotach mieszanych.

Zaktualizowane mapy nawigacji FleetBoard zyskały też nową, atrakcyjniejszą wizualizację. Prezentują się one szczególnie dobrze na urządzeniu DispoPilot. guide – nowej odmianie komputera pokładowego, instalowanego na stałe w pojeździe i wyposażonego w 9-calowy ekran dotykowy.



Później rozwiązanie wzbogacano o kolejne funkcjonalności, jak zarządzanie czasem pracy kierowcy czy moduł kontroli temperatury w ładowni pojazdu. Kolejnym przełomowym momentem był rok 2007 i zintegrowanie komputera pokładowego z tachografem cyfrowym, poprzez wprowadzenie usługi pobierania danych z karty kierowcy.

Nowe funkcjonalności

W ostatnim roku duży nacisk w rozwoju FleetBoardu położony został na funkcjonalność logistyczną tego systemu. Wynika to z faktu, że FleetBoard wykorzystywany jest przez coraz większe grono klientów (zwłaszcza w Europie Zachodniej) nie tylko jako narzędzie monitorujące pracę kierowcy i pojazdu, ale jako ważny element zintegrowanego systemu zarządzania zleceniami, ładunkami i całym procesem logistycznym. Dzięki modułowi zarządzania transportem i zleceniami, przedsiębiorcy transportowi mogą w jednym systemie i w jednym urządzeniu łączyć funkcje analizy pracy pojazdu (zarządzanie pojazdem), monitoringu pracy kierowców (zarządzanie czasem) oraz nawigacji satelitarnej i całej obsługi logistycznej swojej działalności przewozowej.

W nowej odsłonie systemu moduł zarządzania transportem poddany został modyfikacjom i udoskonaleniom, by praca z nim była jeszcze łatwiejsza i wydajniejsza. Odświeżeniu uległo oprogramowanie zarówno po stronie dyspozytora, jak i urządzenia peryferyjnego dla kierowcy. Po stronie dyspozytora w dokumentacji załadunków i rozładunków FleetBoard Mapping, dane o pozycji ciągnika i naczepy rejestrowane są co 30 sekund i przedstawiane na mapie. Możliwe jest na niej łatwe ustawienie stref monitorowanych, po wjeździe lub opuszczeniu których wysyłane będą komunikaty alarmowe.

Większość danych uzyskiwanych z modułu logistycznego archiwizowana jest na serwerze centralnym systemu FleetBoard i dostępna z poziomu aplikacji dyspozytorskiej. Do serwera trafiają też automatycznie dane z kart kierowców oraz pamięci masowej tachografu cyfrowego, skąd mogą zostać łatwo eksportowane do oprogramowania zewnętrznego.

Przy okazji wprowadzanych zmian udoskonalono też moduł nawigacji ze zaktualizowanymi mapami dla 25 krajów. Adresy załadunku lub rozładunku mogą być przesłane do nawigacji automatycznie przez dyspozytora lub wpisane, albo zmodyfikowane ręcznie przez kierowcę. Dla map Niemiec, Francji, Beneluxu i Wielkiej Brytanii dostępne są wszystkie informacje dotyczące ograniczeń gabarytowych pojazdu ciężarowego. Dla pozostałych krajów dane mają być uwzględniane przy kolejnych aktualizacjach. Obok wersji mapy dla pojazdów ciężarowych, pojawiła się też nowa opcja dla samochodów lżejszych, typu van.

Nowe komputery

Zmianie uległ też sam sprzęt wykorzystywany przez system FleetBoard, czyli znany już komputer mobilny DispoPilot. Aktualnie dostępny on będzie w trzech wersjach. Pierwsza to nowa jednostka, DispoPilot.mobile, która – podobnie jak urządzenie poprzedniej generacji – współpracuje z zainstalowanym w samochodzie modułem głównym TiiRec. Urządzenie wyposażone jest w 3,9-calowy wyświetlacz dotykowy i wielofunkcyjną klawiaturę.

Zwiększona wytrzymałość gwarantuje odporność na wstrząsy, uderzenia i upadek na betonową powierzchnię z 1,5 metra. Komputer, w połączeniu z modułem TiiRec zainstalowanym na pojeździe, pełni rolę nawigacji satelitarnej, oraz wszystkich funkcji zarządzania czasem, pojazdem i zleceniami transportowymi. Urządzenie dodatkowo wyposażono w kamerę-skaner kodów kreskowych oraz możliwość przesyłania podpisu elektronicznego.

Nowością DispoPilota jest odmiana plug-and-play, czyli komputer z wbudowanym modułem GPS i GSM. Dzięki temu może on funkcjonować również w pojazdach, w których nie zainstalowano głównego komputera pokładowego TiiRec – wówczas obsługuje on tylko moduł zarządzania transportem i nawigację.

Takie rozwiązanie sprawdzi się w firmach, które wykorzystują FleetBoard do zarządzania zleceniami i operacjami logistycznymi, a z drugiej strony korzystają z podwykonawców nie posiadających tego systemu. Teraz wystarczy przekazać kierowcy przenośny komputer DispoPilot, który stanie się częścią zintegrowanego systemu, by kierowca mógł korzystać ze wszystkich możliwości modułu zarządzania transportem.

Dla użytkowników, którzy korzystali z DispoPilota tylko wewnątrz pojazdu do nawigacji, komunikacji czy obsługi zleceń, ale nie wykorzystywali go poza pojazdem (np. do skanowania przesyłek i listów przewozowych) wprowadzono nowe rozwiązanie – DispoPilot.guide, instalowany na stałe w pojeździe, atrakcyjny wizualnie komputer pokładowy z dużym, 7 calowym ekranem dotykowym. Współpracuje on z komputerem pokładowym TiiRec, a dzięki prostszej konstrukcji jest on też znacznie tańszy od wersji przenośnej.

Nowością będzie również możliwość zamówienia FleetBoard jako wyposażenia fabrycznego w samochodach dostawczych – w Sprinterze już od stycznia 2011, a w mniejszych modelach Vito i Viano od II kwartału 2011. Z zalet systemu telematycznego skorzystają też użytkownicy autobusów i autokarów – w tych pojazdach FleetBoard będzie oferowany od 2012 roku.



Komputer przenośny DispoPilot.mobile oferowany jest również w nowej wersji plug-and-play, która ma wbudowany moduł GSM i GPS. Takie urządzenie może realizować funkcje modułu zarządzania transportem FleetBoard również w pojazdach bez zainstalowanego modułu centralnego TiiRec.

Zwrot już po roku

Aktualnie z systemu FleetBoard korzysta w Europie, RPA, Ameryce Połu-



dniowej i na Bliskim Wschodzie około 1500 firm, używają ponad 75 tys. instalacji na pojazdach. W ciągu ostatnich lat FleetBoard notuje wysoką dynamikę wzrostu zainteresowania tym systemem – rocznie przybywa około 8 tys. instalacji.

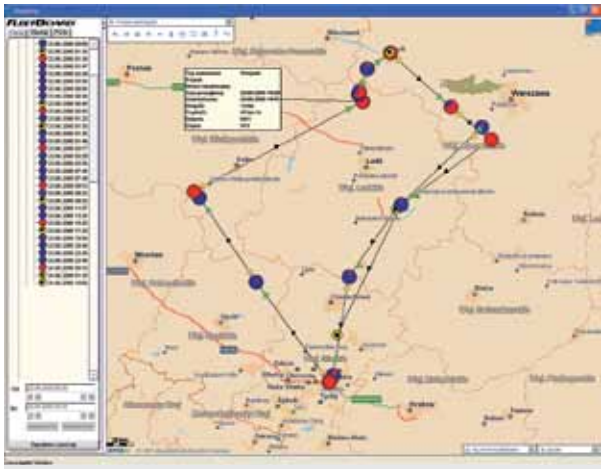
W Polsce liczby jeszcze nie są aż tak okazałe, ale i na naszym rynku sprzedaż rozwiązania wykazuje sporą dynamikę. Aktualnie z systemu FleetBoard korzysta ponad 50 klientów operujących 350 samochodami wyposażonymi w system i jest to liczba o około 50% większa niż przed rokiem.

Milionowe korzyści

FleetBoard dla Tesco (UK)

- W Wielkiej Brytanii wszystkie 1800 pojazdów przewożących towary dla sieci sklepów Tesco zostały wyposażone w system FleetBoard. Wdrożenie poprzedzone było licznymi testami i wprowadzeniem specjalnych procedur.
- Sam proces instalacji systemu na 1800 pojazdach (głównie Mercedes-Benz Axor) zajął tylko 3 miesiące – w tym czasie wszystkie samochody musiały pozostawać w normalnym ruchu.
- Pojazdy i ich kierowcy obsługują sieć 2282 sklepów na terenie Wielkiej Brytanii.
- Podczas 6 miesięcy pracy przeprowadzono 4-tygodniową obserwację wyników oceny kierowców, bez podawania im wskazówek. Średni uzyskany rezultat oceny wyniósł 73 punkty na 100 możliwych. 50 kierowców z średnimi i niedostatecznymi wynikami wzięło udział w sesjach szkoleniowych oraz otrzymali oni wskazówki na podstawie ich raportów techniki jazdy. Analizowano również przekroczenie obrotów, hamowanie, pracę silnika na postoju, prędkość jazdy oraz jazdę ekonomiczną. Na koniec tego cyklu wynik średni wzrósł do 93 punktów.
- Po analizach i wskazówkach dla kierowców odnotowano spadek zużycia paliwa o 7,2%. Oszczędności tylko na samym paliwie szacowane są na 5,7 miliona euro rocznie. Emisja CO_2 zmniejszy się o 10 tys. ton rocznie.

Jak zatem widać polski rynek dopiero otwiera się na to rozwiązanie, które owszem, wymaga początkowego wkładu finansowego, ale dzięki przyniesionym oszczędnościom i innym korzyściom, zwraca się z nadwyżką w bardzo krótkim okresie. Analizy wykazują, że narzędzia z pakietu FleetBoard mogą mieć wpływ na około 80% miejsc powstawania kosztów w firmie transportowej. Nie chodzi tu bowiem tylko o zużycie paliwa, ale też o inne koszty eksploatacji pojazdów (np. układ hamulcowy, sprzęgło, skrzynia biegów), a także koszty związane z rozliczaniem pracy kierowców czy łatwiejszym zarządzaniem całą flotą, o których często się zapomina.



Moduł zarządzania transportem wyposażono w wiele rozwiązań przydatnych w pracy dyspozytora i logistyka. Położenie pojazdów i ich trasy można łatwo zobrazować na mapach. W nowej wersji systemu FleetBoard obsługa zleceń transportowych jest jeszcze łatwiejsza i bardziej intuicyjna.

W niektórych przypadkach inwestycja we FleetBoard zwróciła się już w pierwszym roku funkcjonowania, czego przykładem jest firma Spedition Messing, użytkująca 60 pojazdów ciężarowych (współpracujących z 80 naczepami), pokonujących rocznie średnio 150 tys. km każdy. Przewoźnik ten zdecydował się skorzystać z kompletnego pakietu rozwiązań FleetBoard.

Po roku eksploatacji potencjał oszczędności w obszarze samego zarządzania pojazdami osiągnął blisko 360 tys. euro. Złożyła się na to przede wszystkim redukcja zużycia paliwa, ale poprzez właściwą technikę jazdy również i mniejsze zużycie części, ograniczone wizyty w serwisie i większe bezpieczeństwo. Wszystko to w konsekwencji przynosi też niższe straty z tytułu wyłączenia pojazdów z eksploatacji.

Kolejne oszczędności przyniosły zmiany związane z zarządzaniem operacjami transportowymi i logistyką – zmniejszenie kosztów łączności z kierowcami, lepsza optymalizacja tras, ograniczenie przejazdów bez ładunków, właściwa dokumentacja zleceń itp. Wykorzystanie w tym celu narzędzi telematycznych FleetBoard przyniosło kolejnych 98 tys. euro oszczędności. Sama redukcja czasu operacji związanych z pobieraniem danych z tachografów cyfrowych oraz optymalne wykorzystanie możliwego czasu jazdy przyniosło kolejnych 5 tys. euro oszczędności rocznie.

Łącznie po roku eksploatacji całkowity potencjał oszczędności wyceniono na 463 tys. euro, co po odjęciu kosztów wdrożenia i funkcjonowania kompletnego systemu w całej flocie (około 125 tys. euro) dało „na czysto" 338 tys. euro oszczędności – ponad 5 600 euro na każdy pojazd rocznie.

Co prawda wspomniana kalkulacja dotyczy rynku zachodnioeuropejskiego, ale – w opinii przedstawicieli FleetBoard, w polskich warunkach przewoźnicy mogą osiągnąć podobne rezultaty. Wszystko zależy oczywiście od indywidualnego przypadku i charakterystyki pracy. Jedno jest pewne, że wielu użytkowników, nie korzystających z rozwiązań telematycznych nawet nie do końca uświadamia sobie, ilu kosztów (poza najbardziej widocznym zużyciem paliwa) mogliby unikać lub je ograniczać. Dla firm, które do tej pory nie miały możliwości skorzystania z FleetBoarda okazją do poznania jego funkcjonalności są nie tylko prezentacje i spotkania z trenerami FleetBoard, ale też jazdy testowe pojazdami Mercedes-Benz. Aktualnie bowiem cała flota demonstracyjna polskiego Mercedesa wyposażona jest w urządzenia tego systemu.

Korzyści dla świadomych

Oczywiście trzeba pamiętać, że sama instalacja systemu na pojazdach nie przyniesie oszczędności. Wymierne korzyści przyniesie dopiero potraktowanie inwestycji jako elementu większego systemu. Ważne jest przede wszystkim sumienne i świadome korzystanie z wła-

ściwych funkcjonalności, co niekiedy wymaga w firmach pewnej zmiany organizacyjnej, ale jeszcze częściej – zmiany mentalnej.



W tym również pomóc mogą przedstawiciele i trenerzy FleetBoard, którzy udzielą wsparcia i porad nie tylko w aspekcie technicznym, ale i organizacyjnym, a czasami wręcz pokażą, jakie kroki podjąć, by pracownicy firmy we FleetBoardzie dostrzegli nie tylko „bat na niepokornych", ale również szansę na samodoskonalenie i poprawę funkcjonowania swojej firmy.

Potwierdzają to sami przedsiębiorcy transportowi – *Od czasu, kiedy nasza firma wykorzystuje system Fleetboard, nasi kierowcy pytają nas nie o zużycie paliwa, ale o technikę jazdy. System ten pozwolił nam zwiększyć ich umiejętności użytkowania ciągnika, co skutkuje niższym zużyciem paliwa. Kiedyś promowaliśmy naszych kierowców tylko za oszczędność paliwa, teraz promowani są za całokształt prowadzenia pojazdu, co znacznie poprawia bezpieczeństwo czynne i bierne* – mówi Przemysław Haber, współwłaściciel firmy transportowej Duhabex sp. z o.o.

Aby wszystkie zalety systemu FleetBoard zostały wykorzystane, musi on być prawidłowo obsługiwany przez kierowców. To wymaga początkowego przeszkolenia użytkowników oraz – jak podkreślają przedstawiciele FleetBoard – stałej komunikacji z kierowcami. Doświadczenia zebrane przez lata pracy z kilkudziesięciotysięczną flotą pojazdów pokazują bowiem, że w pierwszych trzech miesiącach po instalacji systemu obserwowany jest średnio 7% spadek zużycia paliwa. Ważne jest jednak, by kierowca otrzymywał na bieżąco informacje zwrotne o stylu swojej jazdy i rezultatach zużycia paliwa. Analiza FleetBoard udowadnia, że zmiana oceny stylu jazdy z 7 na 9 (w skali 10 stopniowej) wiąże się z realnym spadkiem średniego zużycia paliwa o 4 l na 100 km. Dodatkowo, gdy kierowca otrzymuje te uwagi i wskazówki stale, to proces doskonalenia nie jest jednorazowym incydentem, o którym kierowca szybko zapomni, ale staje się procesem ciągłym, a właściwa jazda po prostu „wchodzi w krew".

Jeśli jednak współpraca kierowcy z menedżerem floty zakończy się na etapie wstępnego szkolenia i dalej praca kierowcy nie będzie monitorowana, to w kolejnych miesiącach styl jazdy i zużycie paliwa powoli będą wracać do stanu sprzed wprowadzenia systemu. Wówczas cały trud i koszty związane z wdrożeniem rozwiązania nie zostaną wykorzystane i nie przełożą się na wymierne oszczędności. Dlatego ważne jest świadome i stałe wykorzystywanie możliwości, jakie daje FleetBoard nie tylko na początku, ale przez cały okres użytkowania tego rozwiązania, tym bardziej, że system ten także wciąż ewoluuje i podąża za zmianami w działalności transportowej.



Zarządzanie pojazdem to wciąż dla większości użytkowników podstawowy element systemu FleetBoard. Dostarcza on przede wszystkim pożytecznych informacji dotyczących styl pracy i ekonomicznych zachowań kierowców. Przemyślana inwestycja w takie rozwiązanie może przynieść niebagatelne oszczędności dla świadomych użytkowników.

Mirosław Ganiec



Wielki brat patrzy

Systemy monitoringu transportu – dla dyspozytora i nie tylko



Fot. Karol Grzegorek

Coraz częściej o możliwości osiągania przewagi konkurencyjnej decyduje odpowiednia organizacja pracy. A jak najefektywniej wykorzystywać posiadane zasoby? W osiąganiu transportowego optimum dużą rolę odgrywają narzędzia informatyczne.

Jednym z podstawowych zadań narzędzi IT wykorzystywanych w transporcie pozostaje planowanie i wyznaczanie tras. Ma ono na celu maksymalne skrócenie drogi pomiędzy punktem nadania i odbioru – poprzez wyznaczenie trasy optymalnej – w zależności od potrzeb najkrótszej lub najszybszej.

Samo planowanie tras to jednak nie wszystko. Dziś duże znaczenie przywiązuje się do rozwiązań związanych z monitorowaniem transportu i nadzorem nad przewożonym ładunkiem. Dlaczego właśnie monitoring? Po pierwsze, z powodu wysokiej wartości samego pojazdu jak i przewożonego ładunku. Opłaca się inwestować w narzędzia, które pozwolą zminimalizować ryzyko kradzieży pojazdu czy towaru z pojazdu. Po drugie – zlecając usługi firmie transportowej klienci oczekują bezpieczeństwa i punktualności, które coraz częściej stawiane są wyżej niż argument o niskiej cenie za przewóz. I po trzecie – rozwój narzędzi elektronicznych i dostęp do technik łączności sprawiają, że monitorowanie pojazdów stało się technicznie możliwe, a same systemy do jego prowadzenia są coraz tańsze i bardziej dostępne.

Wraz z upowszechnianiem się systemów kontroli i monitoringu przestały być one tylko narzędziem dla dyspozytora i spedytora, a stały się skutecznym systemem nadzoru nad prawidłowością działania firmy transportowej. Coraz częściej są także cenną informacją dla jej klienta – wskazując lokalizację ładunku i ewentualne opóźnienia.

Monitoring, czyli co?

Na rynku dostępnych jest bardzo wiele rozwiązań wspierających zarządzanie flotą. Coraz częściej możliwe staje się integrowanie wielu różnych funkcji w jednym rozwiązaniu – do monitoringu pojazdu, zarządzania nim przez spedytora, przesyłania komunikatów kierowcy zarówno od centrali jak i źródeł zewnętrznych stosuje się wówczas te same urządzenia. To obniża koszty i odciąża kierowcę, który musiałby poświęcać uwagę większej liczbie urządzeń niż jest to konieczne. Sprzyja temu modułowa konstrukcja, jaką posiada coraz więcej systemów oprogramowania.

Modułową konstrukcją dysponuje na przykład program interLAN SPEED, wdrażany przez poznańską firmę interLAN. Jeden pakiet ma dawać nie tylko możliwość realizacji różnych procesów w ramach funkcjonowania przedsiębiorstwa – zarówno zleceń, jak i fakturowania czy obsługi płatności, ale także współpracować z systemami i urządzeniami zewnętrznymi – mapami czy systemem GPS.

Patrząc z perspektywy dyspozytora, przydatny może być tu przede wszystkim moduł „Planowanie Transportów" – służący do planowania załadunków, jak i konkretnych przewozów. Aplikacja przeznaczona jest dla zarządzającego flotą pojazdów. Wykorzystuje dane z innych modułów – poświęconych przyjmowaniu zleceń i modułu „flotowego" – i informuje o wolnych pojazdach i kierowcach.

Do czego zatem służy taki typowy „moduł dyspozytora"? Na podstawie „Planowania Transportów" wyróżnić można trzy jego podstawowe zastoso-



Jacek Rączka, wiceprezes zarządu ds. handlowych, CMA

Policzalne korzyści

Systemy monitoringu pojazdów dają coraz więcej możliwości tak dla dyspozytora zewnętrznego, jak i dla kierowcy, który może czuć się pewniej, mając świadomość, że komunikacja z „bazą" jest realizowana w trybie ciągłym, a informacje o położeniu i stanie pojazdu przesyłane są co kilka minut.

Nowoczesne systemy automonitoringu pojazdów dają wymierne efekty:

- Czas: przejazd z punku A do punktu B może być efektywniej wykorzystany,
- Paliwo: krótsza trasa, monitorowanie obrotów silnika przekłada się na mniejsze zużycie paliwa (przy dużych flotach są to ogromne oszczędności),
- Przewidywalność procesów: wykorzystując nowoczesne urządzenia i oprogramowanie mamy pewność że towar zawsze dojedzie na czas. W branży spożywczej która kieruje się strategią zarządzania „Just In Time", ma to szczególne znaczenie,
- Elastyczność: mając dokładne dane o stanie aktualnej lokalizacji pojazdu możemy decydować w czasie rzeczywistym o jego wykorzystaniu i planować zastosowanie w różnych lokalizacjach.

Firmy, które wykorzystały system automonitoringu pojazdów, stają się przez to bardziej konkurencyjne i dostosowane do oczekiwań klientów i kontrahentów. W dalszej perspektywie przekłada się to na wyniki firmy i jej pozycję na rynku.

wania. Po pierwsze – ma na celu podnoszenie efektywności planowania i dążenie do planowania optymalnego. Po drugie – podnosić ma komfort komunikacji z kierowcą, a po trzecie – nadzorować realizowane procesy transportowe.

Optymalizacja transportów realizowana jest przede wszystkim poprzez przydzielanie zleceń zgodnie z rodzajem pojazdów, rodzajami ładunków czy kwalifikacjami i aktualnym czasem pracy kierowców. Dane o czasie pracy mogą być pobierane na bieżąco – na przykład z tachografu cyfrowego, ale także z każdego systemu telematycznego.

Wykorzystanie powyższych danych, w połączeniu z odpowiednimi metodami przyporządkowania pozwala na zminimalizowanie pustych przebiegów. Aby jednak tego dokonać niezbędne jest skorzystanie z dodatkowych danych – chociażby odnośnie tras przejazdu optymalnych z perspektywy transportu ciężarowego.

Ważny obszar działania oprogramowania dyspozytora to wszystkie funkcje związane z utrzymywaniem komunikacji pomiędzy kierowcami a „bazą". Istnieje kilka sposobów wysyłania komunikatów, zwykle opartych o infrastrukturę GPS. Zadania lub informacje przesyłane mogą być bezpośrednio jako komunikat SMS – na telefon komórkowy kierowcy lub za pomocą urządzenia dodatkowego, pełniącego w tym przypadku funkcję „terminala" nadawczo-odbiorczego. Ta druga opcja w przypadku kierowcy samochodu ciężarowego wydaje się bardziej praktyczna – klawiatura takiego terminala umożliwia zwykle dużo sprawniejsze przesyłanie komunikatów, a całość systemu łączności zintegrowana jest z kontrolą czasu pracy czy zmianą obciążenia kierowcy w grafiku.

Trzecią grupę zadań stawianych dyspozytorowi nazwać można „zadaniami kontrolnymi". Są tu wszystkie te czynności, które związane są z monitorowaniem zadań i procesów, a także ewentualnym reagowaniem na nieprawidłowości. Standardową opcją dla dyspozytora jest tu prezentacja lokalizacji pojazdów i danych na ich temat w czasie rzeczywistym. Dodatkowo coraz częściej wśród informacji dla dyspozytora pojawiają się aktualności związane z rozpoczęciem lub zakończeniem załadunku, informacja o ewentualnych odchyleniach od założonej trasy i spóźnieniu względem planowanego czasu jazdy.

Osobną grupę informacji stanowią komunikaty o zagrożeniach. Możliwe jest przekazywanie komunikatów w obie strony. Kierowca informuje zwykle o awarii czy opóźnieniach na trasie, dyspozytor może przekazać komunikat o spodziewanych trudnościach i ewentualną sugestię zmiany trasy.

Wymagania rosną


Katarzyny Grzelak, InterLAN

Aplikacje pozwalające na obsługę zleceń, zarządzanie transportem czy wystawianie faktur stanowią obecnie standard oferty producentów oprogramowania dla branży TSL. Natomiast w ostatnich dwóch latach bardzo mocno rozwinęły się wymagania firm transportowych w odniesieniu do tego typu rozwiązań.

Doświadczenie poparte licznymi wdrożeniami, kompleksowość i elastyczność oraz możliwość integracji z systemami zewnętrznymi to coraz częstsze oczekiwania średnich i dużych przedsiębiorstw transportowych poszukujących systemu klasy TMS. Ponadto w procesie decyzyjnym zakupu coraz częściej dominantę stanowią korzyści, jakie niesie ze sobą wdrożenie danego rozwiązania. Wśród nich wyróżniają się: wzrost wydajności pracy, redukcja kosztów, automatyzacja i usprawnienie procesów (w tym w szczególności planowania i optymalizacji transportów) czy szybki dostęp do informacji w czasie rzeczywistym.

Doświadczenia naszej firmy tylko potwierdzają powyższe twierdzenia. Jako dostawca systemu interLAN SPEED, dedykowanego dla branży TSL, obserwujemy znaczny wzrost wdrożeń modułów związanych ze skutecznym planowaniem i optymalizacją transportów zintegrowanych z systemami telematycznymi oraz mapami cyfrowymi. Dlatego też w obszarze naszego szczególnego zainteresowania leży dalszy rozwój tych rozwiązań.



Temperatura pod kontrolą

Pod hasłem monitoringu rozumie się nie tylko rejestrację aktualnej lokalizacji pojazdu. Coraz częściej na bieżąco prowadzony jest monitoring temperatury w ładowni czy ciśnienia powietrza w kołach. Popularne stają się także systemy, informujące kierowcę o nieupoważnionym otwarciu skrzyni ładunkowej czy drzwi naczepy. Wszelkie informacje zbierane przez czujniki mogą być przekazywane kierowcy, ale także bezpośrednio wysyłane do centrali, stanowiąc cenną informację dla dyspozytora.

Kiedy potrzebne jest monitorowanie temperatury? Rozporządzenie Ministra Zdrowia w sprawie wymagań sanitarnych dotyczących środków transportu żywności, substancji pomagających w przetwarzaniu, dozwolonych substancji dodatkowych i innych składników żywności wskazuje, że podczas przewozu artykułów wymagających obniżonej temperatury prowadzić należy stały monitoring temperatury. W tym celu wykorzystuje się elektroniczne rejestratory temperatury.

Tego typu urządzenia dają możliwość rejestrowania zarówno poziomu temperatury, jak i rejestracji otwarcia drzwi czy stanu jednostki chłodzącej (co daje możliwość chociażby błyskawicznego wykrycia awarii agregatu). Dostępne na rynku urządzenia reagują alarmem – coraz częściej stopniowanym w zależności od klasy zagrożenia. Zasilanie bateryjne eliminuje konieczność doprowadzania dodatkowych kabli zasilających, a dzięki systemom przesyłania danych możliwe jest przesyłanie zarówno informacji do innych urządzeń pokładowych jak i centrali firmy transportowej. Rejestratory coraz częściej komunikują się z otoczeniem nie tylko przez łącza RS232 czy USB, ale systemy GSM wspomagany pakietową transmisją danych GPRS.

System odpowiednio dobrany



Marek Siuda
niezależny ekspert w zakresie systemów zarządzania flotą, właściciel firmy Fleet Master

Monitoring transportu nie jest sztuką dla sztuki, czy też modą, jego zastosowanie powinno przynieść korzyści firmie transportowej. Korzyści można zdefiniować zarówno jako wzrost przychodów, jak też spadek kosztów. W niektórych przypadkach posiadanie monitoringu (lub jego pewnych elementów) jak na przykład kontrola temperatury czy obowiązek archiwizacji danych z kart kierowców, jest narzucany przez przepisy prawne. Wyodrębnienie poszczególnych składowych, wpływających na efektywność działania wymagałoby nie jednego, lecz serii artykułów.

W omawianym tekście autor skupia się na jednym z wielu aspektów optymalizacji przewozów z punktu widzenia dyspozytora. W mojej ocenie jeden z lepszych systemów informatycznych, przeznaczonych do zarządzania firmą transportową, który można połączyć z wieloma urządzeniami telematycznymi (przesyłającymi dane z pojazdu, a w niektórych rozwiązaniach – do niego) ma na naszym rynku firma InterLAN.

Należy tu jednak zwrócić uwagę, że taki system powinien być dostosowany do wielkości firmy, gdyż w małych firmach nie ma możliwości uzyskania efektu ekonomicznego po wdrożeniu systemu dyspozytorskiego. W dużych firmach jest to wręcz niezbędne.

Ważną rolę we wprowadzaniu monitoringu odgrywa często niedoceniany proces szkolenia kierowców, którzy najczęściej postrzegają go jak wspomnianego w tytule artykułu Orwellowskiego Wielkiego Brata, zamiast jako na narzędzie, które pozwoli na sprawniejsze i dłuższe funkcjonowanie firmy, dla której pracują. No i to, co najważniejsze – nawet najlepszy system nie sprawdzi się, jeżeli nie będzie się z niego korzystało.

Z moich obserwacji wynika, że często, podobnie jak z usługami prawniczymi, firmy transportowe nie są przygotowane na skorzystanie (zapłacenie) za profesjonalne doradztwo przed wyborem systemu monitoringu dopasowanego do ich wielkości, rodzajów wykonywanych przewozów i kierunków.

Po co to wszystko?

Kiedy warto stosować dodatkowe oprogramowanie do zarządzania trasą? Korzyści z jego stosowania odnieść może każde przedsiębiorstwo transportowe. Minimalizacja pustych przebiegów, wzrost komfortu pracy kierowców i dyspozytorów – to wszystko pozwala na podniesienie wydajności i efektywności realizacji usług transportowych. Jednocześnie możliwe jest ciągłe gromadzenie danych o wszystkich realizowanych zadaniach, co pozwala na późniejszą szybką analizę danych i wyciąganie odpowiednich wniosków na przyszłość.

Ważnym argumentem za oprogramowaniem dedykowanym dyspozytorom jest nie tylko rejestrowanie kontaktów, danych i wydarzeń. To także automatyczne powiadamianie dyspozytora o wszystkich sytuacjach wymagających jego reakcji. W praktyce oznacza to możliwość oddania dyspozytorowi „pod opiekę" większej liczby pojazdów. Zarządzający flotą skupia się wyłącznie na tych obszarach działania, które wymagają jego reakcji – oszczędzając czas na tych czynnościach, które „z automatu" wykonać może komputer. Wraz z postępem technicznym (monitory coraz większych rozmiarów, oprogramowanie i sprzęt dające możliwość prezentacji danych w formie wizualizacji graficznych), rośnie także komfort pracy dyspozytora.

Marcin Jurczak



Fot. Volvo Trucks

Firmy kurierskie – jak to się wszystko zaczęło?

„Z nowym rokiem nowym krokiem" – to powiedzenie jest cały czas aktualne w odniesieniu do celów, które zwykle stawiamy przed sobą wraz z nadejściem pierwszego dnia nowego roku. Wspomniane inicjatywy są związane albo ze sprawami, które nie zostały ukończone w starym roku, albo są całkowicie nowe, czasami nawet rewolucyjne. Można podejrzewać, że tym samym kierował się w 1907 roku James („Jim") E. Casey – przedsiębiorczy dziewiętnastolatek z Seattle (USA), pożyczając od kolegi 100 dolarów na założenie własnej firmy.



DHL – zaczynali, podobnie jak większość firm kurierskich, w USA. Dziś należąca do Deutsche Post World Net firma dostarcza ponad 840 mln paczek rocznie

Mieszczące się w piwnicy przedsiębiorstwo American Messenger Company zajmowało się dostarczaniem paczek, korespondencji, bagaży, posiłków z restauracji. Firma zatrudniała kilka osób w charakterze kurierów, którzy chodzili pieszo, a w dalszą drogę wybierali się na rowerach. Tak powstała firma UPS (United Parcel Service – jej obecna nazwa), która jest jedną z najbardziej rozpoznawanych marek na świecie.

Małymi krokami do wielkich sukcesów

Dziś, 103 lata później, UPS przewozi średnio 15,1 miliona paczek i dokumentów dziennie, zatrudnia 408 tys. pracowników oraz jest obecna w ponad 215 krajach na całym świecie. Kolorem dominującym, który jednoznacznie kojarzy się z UPS, jest kolor brązowy, a dokładnie szczególny jego rodzaj, zwany Pullman brown. Barwa ta była kojarzona z luksusem w czasach, kiedy Jim Casey wraz ze współpracownikami rozwijali przedsiębiorstwo. Jednym ze sloganów reklamowych, wymyślonych przez założyciela UPS jest powiedzenie „What can Brown do for you?", co prócz dodatkowych skojarzeń z kolorem brązowym symbolizowało zasady wprowadzone przez założyciela UPS, czyli uprzejmość wobec klienta oraz niezawodność.

Na początku kurierzy realizowali dostawy chodząc pieszo, w dalsze trasy wyruszali rowerami, stopniowo zaczęto korzystać z motocykli. W 1913 roku firma kupiła pierwszy samochód dostawczy – Forda T. W czasach obecnych UPS dysponuje flotą około 95 tys. samochodów do transportu przesyłek. Ponadto odbywa średnio 936 krajowych oraz 755 międzynarodowych lotów transportowych dziennie. W 1999 roku UPS został wprowadzony na Nowojorską Giełdę Papierów Wartościowych. Ciężko uwierzyć, że wszystko zaczęło się od pożyczonych 100 dolarów i biura w okolicznej piwnicy.

Specjaliści od dokumentów

W bardzo ciekawych okolicznościach powstał również inny gigant doręczający przesyłki, czyli firma DHL. Wszystko zaczęło się od niepozornego spotkania na parkingu przy sklepie spożywczym dwóch kolegów związanych z branżą kurierską. Niedługo po tym, w 1969 roku Adrian Dalsey – pracownik niewielkiej firmy przewozowej z San Francisco, Larry Hillblom, student prawa pracujący w tej samej firmie jako kurier oraz Robert Lynn założyli firmę DHL. Nazwa pochodziła od pierwszych liter nazwisk założycieli. Pomysł na biznes tych przedsiębiorców okazał się godnym zaufania w oczach klientów.

Na początku kurierzy DHL, którymi byli sami właściciele, dostarczali dokumenty przewozowe dla statków dopływających do portu morskiego w Honolulu na Hawajach. Dokumenty były pakowane do czarnych teczek, z którymi kurierzy udawali się na lotnisko, aby bukować bilety na najbliższe loty. Wcześniej statki czekały długi czas na odprawę cel-



Charakterystyczny brąz nie zmienił się przez lata. W ciągu 103 lat działalności firmy UPS zmieniła się za to technika i skala działania. Dziś UPS to blisko 408 tys. pracowników i 95 tys. pojazdów w ponad 200 krajach świata.



W Polsce większość międzynarodowych koncernów kurierskich rozpoczęła działalność poprzez integrację i przejęcia lokalnych firm.

ną w porcie morskim, ponieważ dokumenty do przeprowadzenia procedury nie docierały na czas. Dzięki firmie DHL ten problem przestał istnieć.

Przedsiębiorstwo rozrosło się w niesamowitym tempie. Na początku głównymi klientami młodej firmy z San Francisco były firmy spedycyjne oraz banki (wszystko działo się w latach, gdy nie było elektronicznej wymiany pieniędzy; kurierzy DHL doręczali czeki pieniężne, w konsekwencji więc byli odpowiedzialni za niemałe pieniądze). W niespełna dwa lata później DHL otrzymywał już zapytania dotyczące obsługi krajów na Dalekim Wschodzie oraz w obrębie Pacyfiku. W 1971 roku DHL utworzył oddział na Filipinach oraz rozwijał obsługę wewnątrz USA, w 1974 firma pojawiła się w Europie (najpierw w Wielkiej Brytanii i, ze względu na funkcjonowanie Londynu jako centrum biznesowego).

Od początku 2002 roku jedynym właścicielem DHL została niemiecka Deutsche Post World Net – największa grupa logistyczna na świecie. Dziś dywizja doręczająca przesyłki kurierskie – DHL Express – posiada 4500 miejsc przeznaczenia w ponad 220 krajach i terytoriach. Obecnie pracuje dla 8 mln klientów na całym świecie. W 2009 roku dostarczyła 842 mln przesyłek.

Trudno wprost uwierzyć, że pierwszy samochód (Plymouth Duster) do odbioru dokumentów na terenie San Francisco trzech przedsiębiorców kupiło na spółkę.

Wbrew krytykom

Od równie ciekawego pomysłu rozpoczął działalność FedEx Express – globalna firma kurierska, która specjalizuje się w przewozie przesyłek drogą lotniczą. Tak jak w przypadku DHL oraz UPS, wszystko zaczęło się w USA. W 1965 roku Frederick W. Smith, student Uniwersytetu Yale napisał pracę, w której dostrzegł potrzebę zaprojektowania systemu realizacji ekspresowych doręczeń przesyłek z wykorzystaniem powietrznych środków transportu.

Projekt nie spotkał się z entuzjazmem oceniających. Prawdopodobnie nikt, może poza autorem, nie przypuszczał wtedy, że naukowa praca będzie podstawą do założenia firmy, która stała się jedną z najbardziej znanych na świecie marek doręczających przesyłki wykorzystując transport lotniczy (firma określała swoją pozycję na rynku jako ta, która świadczy usługi frachtowe za pomocą ciężarówek, poruszających się z prędkością 550 mil na godzinę).

Po skończeniu studiów Frederick W. Smith związał swoją przyszłość z lotnictwem oraz wojskowością. Mimo to nie porzucił planów stworzenia własnego przedsiębiorstwa. Tak stało się w 1971 roku, kiedy Smith założył firmę Federal Express. Zamierzone było skojarzenie nazwy firmy ze słowem „federal", jako nastawionej na działalność w sektorach związanych z administracją państwową, gdzie nadawane przesyłki mają wysoki priorytet.

Na początku siedziba firmy mieściła się w Little Rock w Arkansas, szybko jednak została przeniesiona do Memphis, skąd 17 kwietnia 1973 roku wypuszczonych zostało 14 małych samolotów, które dostarczyły 186 paczek do 25 miast na terenie Stanów Zjednoczonych, od Rochester (NY) aż po Miami na Florydzie. Z 25 miast na terenie USA zrobiło się dziś ponad 210 krajów na świecie, do których jest w stanie dotrzeć przesyłka, wysłana za pomocą firmy z Memphis.

W 1994 roku firma skróciła swoją nazwę i obecnie mamy do czynienia z marką FedEx Express, która jest częścią notowanego na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych koncernu FedEx Corporation. W tym samym roku FedEx Express zaczęło identyfikować nowe logo, które poprzez stworzenie odpowiedniej przerwy pomiędzy literami „E" i „X" w słowie FedEx tworzy, na pierwszy rzut oka niezauważalną, strzałkę.



Gdy założyciel firmy FedEx, Frederick W. Smith przedstawiał podczas studiów pomysł na ekspresowe przesyłki lotnicze, mało kto wierzył w sens takiego przedsięwzięcia. Dziś firma FedEx jest największym towarowym przewoźnikiem lotniczym na świecie.

Biznes międzynarodowy

Kilka tysięcy kilometrów dalej, w Australii, miała swój początek firma TNT (Thomas Nationwide Transport). Została założona w 1946 roku przez Kena Thomasa – przedsiębiorcę dysponującego w tamtym okresie jedną ciężarówką. W 1961 roku zadebiutowała na Australijskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w Sydney. W 1973 roku TNT zawitała do Europy. W 1996 roku holenderski koncern pocztowo-telekomunikacyjny KPN przejął 100% akcji TNT od powstałego 4 lata wcześniej przedsiębiorstwa GD Express Worldwide (GDEW), które powstało z połączenia TNT Express Europe, TNT Skypak, TNT Mailfast oraz poczt z Kanady, Holandii, Francji, Niemiec i Szwecji. Dwa lata później TNT Postgroup N.V (TPG) oddzieliło się od KPN. W 2005 roku TPG zostało przemianowane na TNT – firmę która rok później, sprzedając swoją dywizję logistyczną, skupiła się jedynie na działalności pocztowej (TNT Post) oraz kurierskiej (TNT Express).

Jak widać, narodziny wszystkich przedstawionych firm miały miejsce poza Europą i na Starym Kontynencie pojawiały wraz z rozwojem własnych struktur. Inaczej było w przypadku firmy DPD (Direct Parcel Distibution), która została utworzona w Niemczech. 18 przedsiębiorstw zajmujących się spedycją połączyło się w 1976 roku, tworząc DPD. Cztery lata później niemiecka spółka przewoziła już 7 milionów przesyłek w skali roku, a obecnie nadaje około 2 milionów paczek dziennie.

Polacy nie gęsi i swoich kurierów mają

Jak na tym tle wyglądają firmy kurierskie, które rozpoczęły swoją działalność w Polsce? Obecnie na rynku możemy obserwować kilka spółek, które zaczęły funkcjonować samoistnie oraz kilka, które funkcjonują po przejęciu przez globalne firmy kurierskie, o których mowa była wcześniej.

Do pierwszej grupy należy na pewno spółka Kolporter Express (K-EX), która działa na polskim rynku od 2009 r. Jest częścią Grupy Kapitałowej Kolporter – jednej z największych organizacji gospodarczych w Polsce, skupiającej w sumie 15 spółek. K-EX posiada sieć 28 oddziałów terenowych zlokalizowanych na terenie kraju. Następnie możemy zaobserwować spółkę OPEK, która rozpoczęła działalność na rynku polskim w 1994 roku. Pięć lat później firma uruchomiła działalność w zakresie usług kurierskich, które świadczy na terenie całej Polski. Jest też „Pocztex", za którym kryje się usługa kurierska Poczty Polskiej S.A – polskiego narodowego operatora pocztowego, którego bogata historia sięga XVI wieku. Poza tym spółka Riders Express, która powstała w sierpniu 1999 roku oraz Siódemka S.A, która powstała w 1998 roku.

Do drugiej grupy firm zaliczamy polskie oddziały globalnych firm kurierskich. Spółka DHL Express (Poland) powstała poprzez integrację polskiej firmy Servisco z DHL. Jeśli chodzi o DPD Polska Sp. z o.o., nadawcy początkowo mogli wysyłać przesyłki za pomocą Masterlink Express. W 2006 roku została podjęta decyzja o zmianie marki z Masterlink na DPD. Proces re-brandingu zakończony został w roku 2007. Dokładnie 22 maja 2007 roku Masterlink Express Sp. z o.o. oficjalnie zmienił nazwę na DPD Polska. Również od przejęcia lokalnej firmy (Evimar) rozpoczęła swą działalność w Polsce firma TNT. Miało to miejsce w 1992 roku. Jeśli chodzi o UPS – w Polsce firma pojawiła się w 1992 roku poprzez usługi firmy partnerskiej – „PPS Polkurier". W 2001 r. UPS przejął „PPS Polkurier", a w 2005 roku dokonał przejęcia Messenger Service Stolica S.A.

Można być pewnym, że receptą powstania każdej z firm wymienionych w artykule był dobry pomysł, odwaga do jego realizacji oraz ciężka praca, aby osiągnąć zamierzone cele. Czy przy dzisiejszej sytuacji gospodarczej możliwe jest stworzenie organizacji, która rozwinie się tak dynamicznie jak DHL w pierwszych latach działalności lub firmy, która podobnie jak UPS przetrwa na rynku ponad 100 lat? Czy obecny system edukacji logistycznej jest w stanie zainspirować studentów to tworzenia innowacyjnych koncepcji, tak jak to miało miejsce w przypadku FedEx? Do odpowiedzi na to pytanie zachęcam wszystkich czytelników wraz z nadejściem nowego roku, pełnego postanowień i inicjatyw.

Tomasz Dobczyński
inżynier procesów logistycznych
tomasz.dobczynski@gmail.com





Rozmawiamy z Jarosławem Śliwą, prezesem zarządu „Siódemka" SA

Dynamiczny rozwój w kierunku e-commerce

Elżbieta Haber: Kiedy rozmawialiśmy po raz pierwszy, 10 lat temu, w „Siódemce" pracowało niewiele osób, a przesyłki sortowano ręcznie. Dziś zatrudniacie tysiące ludzi i wiele czynności zautomatyzowano.

Jarosław Śliwa: Początki były skromne, trzech młodych ludzi postanowiło przewozić przesyłki i utworzyło spółkę cywilną przy 100-procentowym udziale kapitału polskiego. Założono, że jakość usług będzie wysoka, a cena średnia. Dzięki temu spółka miała stać się konkurencją dla dużych firm kurierskich z zagranicznym kapitałem. Przez 12 lat budowaliśmy placówki we wszystkich miastach wojewódzkich, gdyż z założenia stawiamy na duże ośrodki. Obecnie mamy 46 lokalizacji, w tym hub centralny w Rawie Mazowieckiej.

W ramach kontraktu pracuje dla nas około tysiąc trzystu kurierów. Zrezygnowaliśmy z własnego taboru, bo nie jest to ani opłacalne ekonomicznie, ani łatwe do zarządzania. Przez lata budowaliśmy portfel klientów, dziś należą do nich instytucje państwowe i koncerny.

Mimo kryzysu 2009 rok zamknęliśmy zyskiem i udało nam się zwiększyć przychody. Urośliśmy o 6%, a w 2010 roku wzrost wyniósł blisko 30%. Zysk jest jeszcze większy. W 2011 roku planujemy przewieźć 18 mln paczek.

I jesteście jedną z bardziej rozpoznawalnych marek w Polsce.

JS: Tak twierdzą niezależne agencje. Ogromny wpływ na to miał rebranding. Po długim okresie, kiedy koncentrowaliśmy się wyłącznie na budowie bardzo mocnych fundamentów, wyszliśmy trochę z cienia.

Mimo zmian, jakie zaszły w naszej firmie, przez cały czas koncentrujemy się na rynku krajowym i nigdy nie czyniliśmy starań, aby wyjść poza niego.

Czy w działalności operacyjnej korzystacie wyłącznie z transportu drogowego?

JS: Być może niebawem sprawniej będzie można przewieźć przesyłkę koleją, dziś można skorzystać z przesyłki o nazwie: ekspress dzienny. Pewnie znaleźliby się klienci, którzy chętnie korzystaliby z transportu lotniczego, pod warunkiem, że skróciłoby to czas dostawy, ale przy obecnych połączeniach między portami nie jesteśmy w stanie tego gwarantować.

W jakich przesyłkach specjalizuje się firma Siódemka SA?

JS: Standardem jest przesyłka doręczana następnego dnia po nadaniu. Głównie interesują nas paczki, w niewielkim stopniu palety, choć te drugie generują wiele razy większy przychód niż paczki.

Zmieniamy jednak segmentację, a rynkiem, na którym skoncentrowaliśmy się jest B2C, przede wszystkim interesuje nas e-commerce, mimo że nie jest to usługa łatwa. Dobrze oceniamy podjęte decyzje, bo e-commerce i sklepy internetowe w kryzysie rozwijały się bardzo dynamicznie. Dzięki pójściu w tę stronę udało nam się przejść przez kryzys obronną ręką, a nawet możemy mówić o gwałtownym rozwoju i wyjątkowo zadowalających zyskach. Obecnie sprzedaż internetowa nadal rośnie i wiele firm mocno się zadomowiło na tym rynku.

Jarosław Śliwa,
prezes zarządu Siódemka SA

- Ukończył zarządzanie przedsiębiorstwem w Wyższej Szkole Biznesu National-Louis University w Nowym Sączu.
- Pracował w kilku firmach, na stanowiskach związanych ze sprzedażą.
- W „Siódemce" pracę zaczął 12 lat temu, od stanowiska przedstawiciela regionalnego na południu Polski. Od 2002 r. pracuje w centrali.
- Hobby: nurkowanie, boks, jazda na motocyklu.

Rozumiem, że wasi kurierzy, dostarczający przesyłki odbiorcom prywatnym, pracują do późnych godzin wieczornych?

JS: Trudno takie przesyłki dostarczać tylko do godziny 16.00. Często w przypadku odbiorców indywidualnych zachodzi konieczność zmiany terminu i lokalizacji, do której należy doręczyć przesyłkę.

Na pewno dużą rolę ma tu do spełnienia kurier, który musi wykazać się elastycznością i dobrym planowaniem, zwłaszcza że odbiorcy tych przesyłek często po raz pierwszy mają styczność z taką usługą i ich oczekiwania co do sposobu jej realizacji znacząco wykraczają poza przyjęty standard. Np. chęć obejrzenia zawartości paczki przed uiszczeniem zapłaty za przesyłany towar.

Mimo wejścia w tak trudny segment rynku otrzymaliście ostatnio szereg certyfikatów, jak Laur Klienta 2010 i godło Firma Przyjazna Klientowi.

JS: Ostatnią nagrodę otrzymaliśmy 17 grudnia od Instytutu Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, w XIII edycji programu „Przedsiębiorstwo Fair Play". W najbliższym czasie będziemy starać się o certyfikat środowiskowy, a posiadamy już certyfikat bezpieczeństwa ISO 27001. W sumie wyróżnień było kilka, ale dla mnie najcenniejsze są te od klientów. Z takich nagród cały zespół może się cieszyć.

A jakie usługi chcecie rozwijać w tym roku?

JS: Chcemy rozwijać usługi związane z handlem internetowym i umacniać swoją pozycję na rynku krajowych przesyłek paczkowych. W 2010 r. wiele zmieniło się wewnątrz organizacji, dotyczy to przede wszystkim rozwoju kompetencji. We wrześniu wdrożyliśmy platformę e-learningową, za pośrednictwem której rozpoczęliśmy regularne szkolenia kurierów. Na efekty nie trzeba było długo czekać, bo już w kolejnym miesiącu zauważyliśmy znaczącą poprawę wskaźników jakościowych. W zbliżającym się roku będziemy intensywnie rozwijać tę formę szkoleń. Chcemy też zrobić krok w kierunku GPW.

Co chcecie zrobić z pieniędzmi uzyskanymi z GWP?

JS: Mamy pomysł na uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku B2C, bo to jest docelowa grupa naszych klientów, nastawiona na kompletnie inny rodzaj usług niż rynek B2B. Takiemu klientowi czasem trzeba uświadomić jego potrzeby, a czasem nawet wykreować je. Jednak szczegółów nie chcę jeszcze zdradzać.



A jeśli chodzi o rynek kurierski, to w jakim kierunku on zmierza? Czy jest miejsce dla nowych graczy?

JS: Zawsze jest miejsce dla nowych, nawet na rynkach nasyconych i bardzo dojrzałych, jak usługi kurierskie czy pocztowe. Zawsze można zbudować przewagę na innych parametrach niż pozostali udziałowcy rynku. Na rynku pocztowym InPost wprowadził niedawno nową usługę, jaką są paczkomaty. Jest to bardzo tania i wygodna alternatywa, skierowana do klientów, dla których znaczenie ma wydanie każdej złotówki. Na rynku usług telekomunikacyjnych nowi gracze pojawiają się stosunkowo często, odnosząc sukces pomimo dominującej pozycji już istniejących. Tak samo może być na rynku kurierskim. Jeszcze wiele rzeczy może nas tu zaskoczyć.

Rozmawiała Elżbieta Haber



- Doradztwo
- Analizy
- Badania
- Raporty

kep.pl
wortal branży przesyłek
kurierskich, ekspresowych i pocztowych

PLK chce być niezależnym zarządcą

Infrastruktura kolejowa w rękach skarbu państwa



Od 1 stycznia 2011 r., zgodnie z podpisaną miesiąc wcześniej umową, spółka Polskie Linie Kolejowe udostępniła swym wszystkim klientom, na równych zasadach, 608 dzierżawionych od PKP SA punktów ładunkowych.

Fot. Wirtualne Kolejo

Oby więcej takich prorynkowych rozwiązań na polskich kolejach – komentował ten krok, z przesadnym raczej entuzjazmem, dyrektor Jacek Prześluga, członek zarządu PKP. Do rzeczywistego działania mechanizmów rynkowych w polskiej infrastrukturze kolejowej droga jeszcze daleka.

Polskie Linie Kolejowe zarządzały dotychczas 181 własnymi punktami przeładunkowymi. Na mocy podpisanej 1 grudnia 2010 r. umowy przejęły kolejnych 427 lokalizacji, które dotychczas należały do PKP Cargo. Jednakże kilkadziesiąt – jak wspomniał obecny na uroczystości podpisania tej umowy ówczesny wiceminister infrastruktury, Juliusz Engelhardt – pozostaje nadal w gestii Cargo. – *To nie może być zarzutem. Staraliśmy się zapewnić ich dostępność dla wszystkich przewoźników, ale przecież żadne przepisy nie zakazują posiadania przez przewoźnika infrastruktury przeładunkowej. Oczywiście, domniemywamy, że powinna ona być udostępniania innym firmom na mocy odpowiednich umów* – przekonywał Juliusz Engelhardt.

Tajne lokalizacje załadunków

Jak obliczyli eksperci, PKP Cargo dysponować będzie nadal nie kilkudziesięcioma, a około setką takich punktów. Dokładnej ich liczby nie chciał ujawnić mediom rzecznik prasowy spółki, Marek Kłuciński, uzasadniając to koniecznością zachowania „tajemnicy firmy". Przyznał jednak, że „ze względu na fakt, że w tych miejscach mamy swoją bazę klientów i perspektywy ich utrzymania, będziemy występowali do PKP o wniesienie ich aportem do PKP Cargo, aby docelowo stały się one naszą rzeczywistą własnością".

W początku lat 90., w wyniku podziału majątku Polskich Kolei Państwowych, punkty ładunkowe zostały wydzierżawione jedynemu wówczas przewoźnikowi towarowemu – PKP Cargo. Stopniowe pojawianie się nowych operatorów prywatnych i ich rosnące potrzeby przeładunkowe zmieniały tę sytuację. Monopol państwowego operatora na tym polu budził coraz większe zastrzeżenia przewoźników niezależnych, stając się źródłem konfliktów i powodem skarg kierowanych pod adresem ministerstwa odpowiedzialnego



Adrian Furgalski, dyrektor programowy Railway Business Forum

Skarga do UE to nie donos

Podpisanie umowy między PKP S.A. a PKP PLK jest na pewno krokiem w dobrym kierunku, biorąc pod uwagę sytuację dotychczasową, jednakże szczegóły umowy i wypowiedzi towarzyszące jej podpisaniu wywołują u mnie zdziwienie. Po pierwsze, nie na miejscu są słowa ówczesnego wiceministra J. Engelhardta, który stwierdził, że „teraz już nie będzie donosów do Komisji Europejskiej na udostępnianie infrastruktury kolejowej. Były one już standardem".

Wszyscy doskonale wiemy, że możliwość korzystania z punktów ładunkowych stwarzała w przeszłości problemy dla operatorów niezależnych, stąd nic dziwnego, że starali się oni doprowadzić do rewizji polityki państwa w tym zakresie. Stosowanie zaś instytucji skargi do KE jest normalną drogą oddziaływania na władze swojego kraju i nie jest żadnym donosem, bo ten kojarzy się raczej z anonimowością.

Po drugie, na mocy podpisanej umowy, pod pieczę zarządcy infrastruktury trafi dodatkowych 427 obiektów infrastruktury, ale nie w formie aportu, a w formie dzierżawy, co wiąże się z finansowym obciążeniem PLK na rzecz PKP. Wszyscy chyba byli przekonani, że odbędzie się to na zasadzie aportowania, wszak ustawa określająca wykupywanie akcji PLK od PKP przez ministra finansów jak najbardziej do takiego sposobu zachęca.

Po trzecie wreszcie, dyrektywa 2001/14 raczej jasno określa, że dostęp do sieci kolejowej obejmuje także urządzenia związane z obsługą pociągów i zapewnienie tej obsługi poprzez korzystanie z terminali towarowych, stacji rozrządowych, torów i urządzeń do formowania składów pociągów, torów postojowych etc. Zapewne kością niezgody nadal będzie ok. 10% punktów, które pozostały przy PKP Cargo, jeśli jednak taka decyzja zapadła, resort i UTK muszą pilnować, aby dostęp do nich nie był ograniczany.

za sprawy transportu oraz Urzędu Transportu Kolejowego.

Zdarzały się sytuacje, że prywatni konkurenci PKP Cargo musieli awizować, z co najmniej miesięcznym wyprzedzeniem, załadunek lub wyładunek towaru. Występowały również przypadki (opisane m.in. w raporcie NIK-u z 2009 r.), w których PKP Cargo utrudniało działalność innym przewoźnikom, blokując im wjazd na newralgiczne odcinki torów, umożliwiające dostęp do punktów ładunkowych. Postanowienia regulaminu, określającego zasady dostępu do dzierżawionej przez tę spółkę infrastruktury, dopuszczały też możliwość udostępnienia jej bez zapewnienia sprzętu do załadunku i wyładunku towarów. Wiedziało o tym także ministerstwo infrastruktury. Może dlatego były wiceszef tego resortu dyplomatycznie mówił o „domniemywaniu" w kwestii równego, nie dyskryminującego prywatnych operatorów dostępu do tych elementów infrastruktury kolejowej.

Okrojony majątek „Pe-eL-Ki"

PKP Cargo dysponowało zresztą nie tylko punktami przeładunkowymi, usytuowanymi – jak się można domyślać – w atrakcyjnych handlowo miejscach. Zbigniew Szafrański, prezes PKP PLK, podczas ubiegłorocznej konferencji, poświęconej konieczności przygotowania nowych rozwiązać organizacyjnych i prawnych w sferze infrastruktury kolejowej przypomniał, że w ramach niedopracowanej do końca, restrukturyzacji PKP z 2001 r., „Peelkę" wyposażono tylko w majątek służący do prowadzenia ruchu kolejowego, bez torów służących do załadunku/wyładunku wagonów, formowania składów, grup torów na stacjach granicznych, torów prowadzących do portów, itp. Ta, jakże ważna część infrastruktury pozostała w PKP S.A i została wydzierżawiona przez PKP Cargo.

O tym, że największy polski przewoźnik kolejowy niechętne pozbywa się składników przyznanego mu majątku, świadczy długa i niełatwa „batalia" o upublicznienie punktów przeładunkowych. – *Nad tym projektem pracowałem od 2005 r., od czasu, gdy trafiłem do zarządu PKP PLK* – mówi Zbigniew Zarychta, członek zarządu i dyrektor handlowy spółki. – *Zdawaliśmy sobie sprawę, że w wyniku zmian restrukturyzacyjnych będzie dochodziło do konfliktu interesów*.

Natomiast Rafał Milczarski, prezes Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych, wskazywał na sprzeczności między deklaracjami Ministerstwa Infrastruktury, dotyczącymi „równego i nie dyskryminującego dostępu do kluczowych elementów infrastruktury dla licencjonowanych przewoźników przez zarządców tej infrastruktury" a praktyką stosowaną w tym zakresie. Chodziło tu przede wszystkim o utrudnianie tego dostępu przez spółkę PKP Cargo, dysponującą częścią infrastruktury i stwarzającą konkurencji biurokratyczne bariery.

Dla Cargo tylko bocznice



Zbigniew Zarychta, członek zarządu PKP PLK

W regulaminie sprzedaży tras kolejowych będzie wyszczególniona każda miejscowość, w której znajduje się zarządzany przez nas punkt przeładunkowy, długość frontu ładunkowego, wielkość placów ładunkowych. Zaznaczyć też trzeba, że w niektórych miejscowościach, np. Koszalin czy Szczecin, punkty będzie miała „Peelka" i PKP Cargo. Mamy swoje punkty ładunkowe także na granicach. Jedynym znajdującym się w domenie Cargo są Małaszewice. Z kolei na terenie portów, właścicielem infrastruktury są spółki nimi zarządzające, a nie Cargo. PKP Cargo może tylko mieć z tymi spółkami podpisane umowy o świadczeniu usługi pracy manewrowej, podstawiania wagonów. itp.

W PLK pracujemy obecnie nad wydzieleniem infrastruktury ogólnodostępnej, obejmującej wszystkie tory komunikacyjne, dojazdowe do punktów ładunkowych będących w posiadaniu Polskich Linii Kolejowych. Jest to proces długotrwały, ale jesteśmy już w na takim etapie, że prace zakończymy w przyszłym roku.

Trudno w tej chwili stwierdzić, kiedy pozostałe elementy infrastruktury znajdą się w gestii PLK. Najważniejsze, że ten proces został rozpoczęty. Obecnie istnieje wola polityczna w kraju, jak również są naciski Unii Europejskiej, nalegającej na to, aby „Peelka" była swobodnym dysponentem całej infrastruktury kolejowej. Cargo powinno pozostać jedynie właścicielem bocznic.

Jeśli chodzi o wyodrębnienie PLK z Grupy PKP, to tempo tego procesu zależy to od wykupywania przez skarb państwa akcji PKP PLK. Jest on przewidziany na kilka lat. Po jego zakończeniu tory i grunty pod tymi torami będą należeć do Skarbu Państwa, my natomiast będziemy zarządzać torami. Infrastruktura kolejowa stanie się dobrem społecznym, ogólnym. Do tego jednak niezbędna jest nowa ustawa o infrastrukturze kolejowej.

Chciałbym jednocześnie podkreślić, że dziś już nikt nie może zarzucić nam nierównoprawnego traktowania przewoźników prywatnych i PKP Cargo na dzierżawionych przez nas punktach ładunkowych. Regulują to zapisy umowne. Poza tym jesteśmy w tej sprawie dokładnie kontrolowani przez Urząd Transportu Kolejowego.

Czekanie na nową ustawę

W tej sytuacji nawet resort infrastruktury musiał zgodzić się z opiniami przewoźników i obecnego zarządcy to-



Fot. Fotodichter

rów, że infrastruktura kolejowa potrzebuje pilnie nowych regulacji prawnych. Projekt nowej ustawy o infrastrukturze – o czym mówił już rok temu Juliusz Engelhardt – przygotowywany był w MI. Jego zarysy przedstawiano w ramach konsultacji w różnych gremiach, ale pełny kształt nie ujrzał dotąd światła dziennego. Wiadomo tylko, że nowa regulacja ustawowa miała odnosić się do możliwie najszerszego zakresu pojęcia infrastruktury kolejowej, określać, jakie jej składniki powinny być ogólnodostępne. W ramach proponowanych zmian przewidziano też nowe instrumenty oraz wzmocnienie uprawnień regulacyjnych i nadzorczych prezesa Urzędu Transportu Kolejowego.

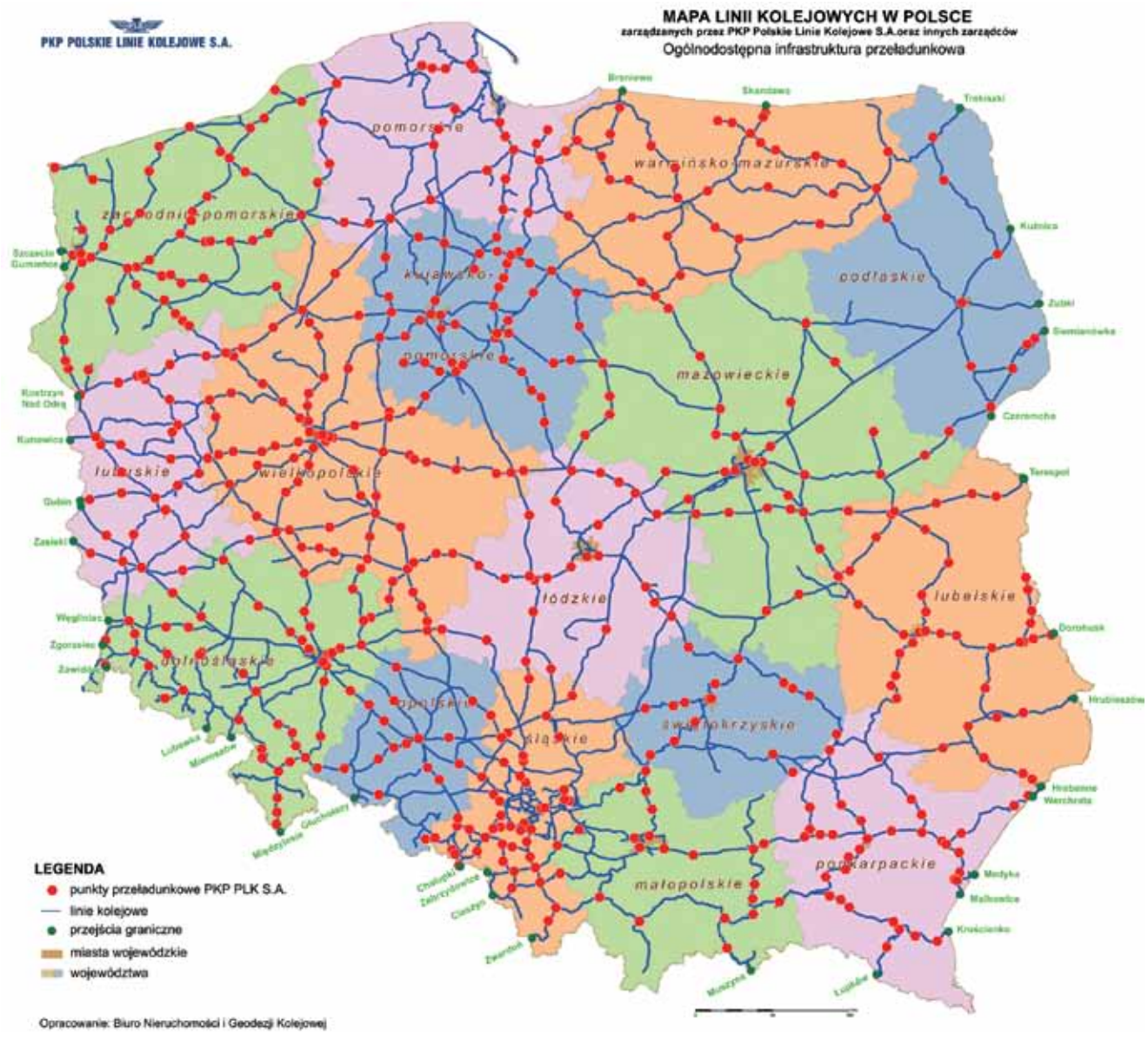
W przeciwieństwie do projektu ustawy o infrastrukturze kolejowej, znajdującego się wciąż w resorcie na etapie dyskusji, Józef Marek Kowalczyk, przewodniczący Komitetu Infrastruktury Krajowej Izby Gospodarczej w marcu 2010 r. przedstawił spójną koncepcję zmian w zakresie własności infrastruktury kolejowej. KIG rekomenduje relokację infrastruktury kolejowej, „w możliwie szerokim zakresie", na rzecz Skarbu Państwa i jednostek samorządu terytorialnego (JST). Proponuje utworzenie Narodowego Zasobu Infrastruktury Kolejowej (NZIK) w drodze jej relokacji ze spółek Grupy PKP na rzecz skarbu państwa i JST. Pozostała infrastruktura kolejowa stanowiłaby jej zasób komercyjny.

Relokacja ta – zdaniem KIG-u – umożliwi poprawę konkurencyjności transportu kolejowego, redukcję zadłużeń PKP S.A i PKP PLK, przyspieszenie prywatyzacji spółek z Grupy PKP "w następstwie dokończenia procesów wyposażania tych spółek w składniki majątkowe, z wyłączeniem tych, które wejdą do NZIK". Pozwoli ona także na zbywanie nieruchomości infrastrukturalnych, z wyłączeniem tych nieruchomości, które nie zostaną zakwalifikowane do Narodowego Zasobu. Umożliwi też finansowanie wydatków na utrzymanie i rozwój infrastruktury, a tym samym obniżeniu uległyby opłaty za dostąp do niej.

Program Krajowej Izby Gospodarczej jest szeroki, obejmuje – zgodnie z nazwą – założenia całego nowego ustroju dla kolei w Polsce. Dyrektor Zbigniew Zarychta czekał pięć lat na realizację swego projektu upublicznienia punktów przeładunkowych. Ciekawe, ile czasu zajmie realizacja programu KIG-u przedstawiona przez Józefa M. Kowalczyka?!

Franciszek Nietz

Ogólnodostępna infrastruktura przeładunkowa zarządzana przez PKP PLK SA i innych zarządców





Logistyka bliżej morza

Aktualnie na pomorskim rynku powierzchni magazynowych stale brakuje nowoczesnych magazynów, a i dynamika samego regionu nie jest wysoka. Projekt Pomorskiego Centrum Logistycznego, tworzonego przez Grupę Goodman, może całkowicie zmienić obraz sytuacji. Docelowo ma tu powstać nawet pół miliona m² powierzchni magazynowych i 40 tys. m² biurowych. Początek inwestycji planowany jest już na wiosnę br.

Bezpośredni dostęp do morza to niewątpliwy atut transportowy Polski. Jednak baseny portowe Gdańska czy Gdyni wciąż bardziej kojarzą się z upadającym przemysłem stoczniowym niż z nowoczesnymi centrami logistycznymi. Sytuacja ta może się wkrótce zmienić za sprawą ambitnych planów Pomorskiego Centrum Logistycznego. Czy Gdańsk wejdzie do pierwszej ligi w logistyce?

Port w Gdańsku – polskie okno na świat, port o wielowiekowych tradycjach, będący chlubą kraju, zwłaszcza w czasach minionej epoki szczycący się gigantycznymi przeładunkami towarów, głównie masowych.

Jednak współczesna logistyka, oparta o centra logistyczne, nowoczesne magazyny, lekkie i wydajne procesy, zdawała się do niedawna całkowicie zapominać o Gdańsku i omijać polskie wybrzeże szerokim łukiem. Złośliwi (a może raczej – racjonalnie myślący) największym polskim portem ochrzcili Hamburg. To przez jego „bramy" przechodzi bowiem najwięcej towarów trafiających do polski drogą morską.

Można się doszukiwać wielu przyczyn tego stanu życia, począwszy od wieloletnich zaniedbań w kwestii spójnej polityki transportowej, wciąż mało wydajnej sieć dowozowej, poprzez zaniedbania w samej infrastrukturze portowej i towarzyszącej, aż po wyraźnie trudniejsze i w efekcie kosztowniejsze odprawy celne. Wszystkie te niedogodności odciągały ładunki, zwłaszcza kontenerowe, z Polski na rzecz portów niemieckich i holenderskich.

Powoli jednak sytuacja gdańskiego portu, a tym samym całego regionu, zdaje się poprawiać. Pierwszą wyraźną oznaką ożywienia było uruchomienie nowoczesnego terminala kontenerowego DCT Gdańsk, który w ciągu kilkunastu miesięcy działalności odnotował dynamiczne wzrosty obsługiwanych kontenerów, wyprzedzając jesienią terminal z Gdyni i stając się tym samym największym portem kontenerowym w Polsce.

Okno na świat, a może i na region?

Do nabrzeża gdańskiego DCT coraz częściej przybijają bezpośrednie linie dalekowschodnie, jak i działające lokalnie linie feederowe, czyniąc z DCT zarówno port docelowy, jak i hub przeładunkowy. Taka funkcja terminala pozwala na rozwój wokół niego szeregu rozwiązań logistycznych. Jak pokazują bowiem przykłady portów, takich jak Hamburg czy Rotterdam, we współczesnej logistyce port nie może być tylko miejscem, w którym rozładowuje się statek. W porcie, albo w jego najbliższym otoczeniu, skupia się coraz częściej kompleksową obsługę logistyczną.

Przy otwartości granic wewnątrz Unii, przy coraz lepszej infrastrukturze i coraz wydajniejszym transporcie lądowym, nic nie stoi na przeszkodzie, by to właśnie tu skupić specjalne usługi logistyczne, towarzyszące np. importowi z dalekiego wschodu. Można tu ulokować np. co-manufacturing, konfekcjonowanie czy kompletację i niemal wprost z portu prowadzić dystrybucję krajową lub regionalną. Już nawet przy dzisiejszym stanie sieci transportowej jest to możliwe, a gdy program rozbudowy dróg samochodowych

i kolejowych, prowadzących do Gdańska osiągnie szczyt, logistyczna atrakcyjność tego regionu dodatkowo wzrośnie.

Czy impuls poruszy branżę?

Dlaczego więc do tej pory tak niewielu operatorów i mało firm dystrybucyjnych zdecydowało się ulokować swoje centra logistyczne na Pomorzu? Jednym z poważnych problemów był brak dostępności nowoczesnych powierzchni magazynowych, co uwidaczniają kolejne raporty analityków nieruchomości magazynowych. Podczas gdy w kolejnych regionach Polski powstawały nowoczesne obiekty magazynowe, Gdańsk i okolice wciąż przypominały magazynową czarną dziurę. Pojedyncze obiekty logistyczne powstawały niezbyt często, ale niemal od razu zdobywały komplet najemców. Zdaniem niektórych, na rynku pomorskim dochodziło do swego rodzaju paradoksu – z jednej strony podaż nie odpowiadała potrzebom popytu, z drugiej – niestabilny i nie do końca zweryfikowany popyt nie skłaniał do inwestycji w nowe obiekty.

Jak wybrnąć z tego błędnego koła? Zwykle potrzebny jest impuls, który przeważy którąś ze stron i rozpędzi rynkową maszynę. W przypadku Gdańska i okolic takim impulsem w sferze powierzchni logistycznych ma być Pomorskie Centrum Logistyczne. To wielofunkcyjne centrum powstanie w bezpośrednim sąsiedztwie gdańskiego Portu Północnego i terminala kontenerowego DCT Gdańsk.

Ambitne plany

Wstępna koncepcja zagospodarowania przewiduje, że na 100 hektarach terenu może powstać nawet do 500 tys. m^2 powierzchni przemysłowych oraz do 40 tys. m^2 powierzchni biurowych. Tym samym centrum logistyczne byłoby największym tego typu przedsięwzięciem w Północnej Polsce, a wartość całej inwestycji może przekroczyć 300 milionów euro.



Pomorskie Centrum Logistyczne zlokalizowane będzie tuż przy terminalu kontenerowym DCT Gdańsk i Porcie Północnym. Od strony lądowej transport zapewni planowana bocznica kolejowa oraz łatwe dojazdy do dróg S7 i A1, co umożliwi wielofunkcyjność parku.

Pierwszym krokiem do powstania PCL był przetarg na dewelopera, który wybuduje centrum oraz będzie nim zarządzał przez minimum 30 letni okres dzierżawy. Teren, na którym zlokalizowane jest centrum, pozostanie bowiem własnością Gdańskiej Agencji Rozwoju Gospodarczego jako obiekt o znaczeniu strategicznym dla państwa, podobnie zresztą jak ma to miejsce z innymi obszarami portowymi czy nabrzeżami.

Proces wyboru inwestora, który zagospodaruje teren, rozpoczął się w połowie 2009 roku i potrwał do połowy grudnia 2010 roku. Przetarg na realizację parku przemysłowo-logistycznego wygrała australijska Grupa Goodman, która sfinansuje, wybuduje i będzie zarządzać Pomorskim Centrum Logistycznym.

Pozyskiwanie najemców na pierwsze obiekty może rozpocząć się już wkrótce, po przygotowaniu wszelkich projektów i uzyskaniu pozwoleń na budowę. W pierwszym etapie, na obszarze 10 ha mają powstać magazyny o łącznej powierzchni około 42 tys. m^2 i około 2 tys. m^2 powierzchni biurowo-socjalnej. – *Pomorskie Centrum Logistyczne będzie rozwijać się sukcesywnie w miarę pozyskiwania najemców, a nieruchomości będą oddawane do użytku w ciągu 10 miesięcy od momentu podpisania umowy z najemcą. Jesteśmy bardzo zadowoleni z możliwości, jakie daje ta doskonała lokalizacja, szczególnie, że na północy Polski brakuje tak dobrze położonych obszarów logistycznych i przemysłowych* – mówi Błażej Ciesielczak, dyrektor zarządzający Goodman Polska.

Główną zaletą PCL dla najemców i użytkowników ma być przede wszystkim lokalizacja sąsiadująca z Portem Północnym i głębokowodnym terminalem kontenerowym DCT Gdańsk oraz dobre powiązania komunikacyjne z innymi trójmiejskimi obiektami. W pobliżu znajdu-



ją się rozbudowywane drogi S7 (kierunek Warszawa) i autostrada A1, prowadząca na południe kraju. Dodatkowym walorem będzie możliwość ustanowienia wolnego obszaru celnego na terenie PCL.

Dzięki tym zaletom Pomorskie Centrum Logistyczne będzie mogło pełnić rolę centrum dystrybucji lokalnej, krajowej i regionalnej, zwłaszcza dla firm, których działalność w dużej mierze oparta jest o transport morski. – *Wśród potencjalnych klientów, których będziemy chcieli zainteresować tym projektem, są podmioty działające w skali lokalnej, krajowej jak również spółki międzynarodowe z sektora transportu morskiego, logistyki, dystrybucji, sektora spożywczego oraz FMCG. Nasza elastyczność pozwala oferować magazyny, zaplecza produkcyjne, centra dystrybucji oraz przestrzeń biurową, dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów* – dodaje Błażej Ciesielczak. Funkcjonalność Pomorskiego Centrum Logistycznego może przyciągnąć też firmy operujące nie tylko w Polsce, ale również na rynkach np. krajów bałtyckich, tym bardziej, że gdański terminal kontenerowy coraz częściej pełni rolę hubu przeładunkowego i wysyłkowego.

Szansa dla regionu

Powstanie tak dużego obiektu logistyczno-przemysłowego niesie za sobą możliwości zwiększenia atrakcyjności całego regionu, czego świadomość mają władze lokalne. Swoje poparcie dla projektu tak motywował Prezydent Miasta Gdańska, Paweł Adamowicz – *Chodzi również o aspekt czysto pragmatyczny – nie wszyscy zdają sobie bowiem sprawę, że w Europie Zachodniej porty generują nawet 20% miejsc pracy w aglomeracji! Stąd moje osobiste zaangażowanie w ten projekt.* Rozwój centrum logistycznego wspierać mają planowane projekty rozbudowy okolicznej infrastruktury komunikacyjnej, w szczególności Trasy Sucharskiego, tunelu pod Martwą Wisłą i Południowej Obwodnicy Gdańska.



Wagę inwestycji dla północnego regionu Polski jako miejsca lokowania zagranicznych inwestycji podkreślał również prezes Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych Sławomir Majman – *Tak supernowoczesna inwestycja logistyczna uczyni Gdańsk znacznie atrakcyjniejszym miejscem dla inwestycji w każdej dziedzinie gospodarki*. Na to, że PCL przyczyni się do rozwoju całego regionu, liczy też prezes Gdańskiej Agencji Rozwoju Gospodarczego, Alan Aleksandrowicz – Projekt Pomorskiego Centrum Logistycznego, gdzie australijskie inwestycje Grupy Goodman pełnią kluczową rolę, wzmocni pozycje Polski w wymianie handlowej, zwłaszcza z krajami azjatyckimi. Już na początku tego roku do terminalu DCT Gdańsk przypłynął pierwszy kontenerowiec największego światowego armatora Maersk Line. Dzięki regularnym kursom tych olbrzymich statków Gdańsk, jako jedyne miasto w basenie Morza Bałtyckiego, stał się kluczową częścią morskiego szlaku handlowego między Unią Europejską i Chinami.

Miejmy nadzieję, że projekt szybko przejdzie z fazy koncepcji do realizacji, przynajmniej dla pierwszego etapu inwestycji. Czy branża logistyczna i dystrybucyjna okażą zainteresowanie nowymi możliwościami, jakie daje Pomorskie Centrum Logistyczne? Z jednej strony obiekt i jego lokalizacja mają duży potencjał, a podobne realizacje zagraniczne zdają się potwierdzać słuszność takich parków logistycznych. Z drugiej, dużo zależeć będzie od oferty i poziomu cen.

Najwięcej jednak wciąż zależy od atrakcyjności samych portów, a na tę składa się wiele czynników, niestety nie tylko gospodarczych, ale i administracyjno-skarbowych oraz politycznych. Może teraz, w perspektywie dodatkowych szans rozwoju, odpowiednie władze zrozumieją, że powinny robić wszystko, by nie zmuszać polskich przedsiębiorców do rezygnacji z polskich portów, a tym samym i pomorskich centrów logistycznych.

Mirosław Ganiec

Solid Logistics rozwija się w Poznaniu

Firmą Solid Logistics oferująca kompleksowe usługi logistyczne przedłużyła dwie umowy najmu 8 500 m² magazynu w ProLogis Park Poznań II i jednocześnie zwiększyła zajmowaną powierzchnię o kolejnych 6 tys. m².

Włącznie z tą transakcją Solid Logistics wynajmuje 27 500 m² powierzchni magazynowej w centrach dystrybucyjnych



ProLogis w Poznaniu i Gdańsku. – *ProLogis to solidny partner, który udowodnił, że współpraca klienta z deweloperem może być oparta na partnerstwie* – powiedział Jarosław Dłużak, dyrektor ds. logistyki magazynowej Solid Logistics.

– *Podpisaliśmy kilka umów najmu w Poznaniu i obserwujemy wzrost popytu na powierzchnie magazynowe w tym regionie* – powiedział Dariusz Proniewicz, leasing manager ProLogis na Polskę – *Z uwagi na ograniczoną podaż wolnej powierzchni magazynowej spodziewamy się wzrostu stawek czynszu w perspektywie krótko/średnio okresowej.*

ProLogis Park Poznań II to centrum dystrybucyjne, obejmujące siedem budynków oferujących 120 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej i biurowej. W regionie Poznania firma deweloper posiada dwa centra dystrybucyjne, składające się z 11 budynków magazynowych o łącznej powierzchni 164 tys. m², zlokalizowane w odległości zaledwie 15 kilometrów na zachód od centrum miasta.

Strategiczna lokalizacja obu parków, pozwala nie tylko na obsługę Poznania, ale i całej Polski oraz Europy zachodniej.

Klientami poznańskich parków ProLogis są również: Coca Cola, HBC, DHL, DSV Solutions, FlexLink Engineering, FRESENIUS Medical Care, Green Integrated Logistics, IBP Conex, Iron Mountain, ITM – Baza Poznańska, JASFBG, Lekkerland, LIDL, Magna Automotive, NEUCA, Philip Morris, Rhenus Contract Logistics, Rohlig Suus Logistics, Schnellecke, Sopro, Univeg Logistics i Wincanton.

Panattoni Europe wybrany Deweloperem Dekady

Panattoni Europe, lider branży powierzchni magazynowych w Polsce, stał się deweloperem dekady, zdobywając trzy nagrody w prestiżowym konkursie Eurobuild Awards.



Trzy statuetki w konkursie Eurobuild Awards to potwierdzenie profesjonalizmu i wysokiej dynamiki rozwoju dewelopera.

Zdaniem klientów, najlepszym magazynem w Polsce jest Panattoni Park Mysłowice. Potwierdziło to jury składające się z czołowych postaci polskiego sektora powierzchni magazynowych, przyznając Panattoni Europe dwie nagrody: „Najlepszy magazyn w Polsce" za inwestycję Panattoni Park Mysłowice oraz „Magazynowy deweloper dekady" za osiągnięcia i wkład w rozwój rynku w Polsce.

Konkurs „Eurobuild Awards" to wyjątkowa inicjatywa, która skupia największych specjalistów i czołowe firmy związane z rynkiem nieruchomości, ale i daje możliwość oceny poszczególnych inwestycji samym najemcom. Nagrody przyznawane są w dwóch kategoriach: „Nagrody rynku", wyłanianej przez jury oraz „Nagrody klientów", o których decydują sami użytkownicy obiektów podczas badania rynku. W tegorocznej, pierwszej edycji konkursu badanie przeprowadzane zostało przez Millward Brown, zaś uroczystość rozdania nagród odbyła się 8 grudnia 2010 roku w warszawskim hotelu Hilton.

Najlepszy magazyn w Polsce

„Najlepszym magazynem w Polsce" według klientów powierzchni magazynowych jest Panattoni Park Mysłowice. Nagrodzony park jest wyjątkową inwestycją w portfolio dewelopera i jest jednym z największych parków w Polsce, z planowaną całkowitą powierzchnią blisko 190 tys. m². Wśród klientów centrum są m.in. firmy: Intermarché, DPD, Coca-Cola, Rohlig, Inter Cars, Manuli Hydraulics, Magneti Mirelli, PartnerTech oraz CAT.

Najemcy Panattoni Park Mysłowice przyznali inwestycji największą liczbę punktów w sondażu przeprowadzonym przez Millward Brown – w sześciu kategoriach: lokalizacji i dostępu do parku zarówno transportem publicznym, jak i samochodem, powierzchni biurowej w parku, efektywności planu zagospodarowania i możliwości wprowadzania zmian w jego obrębie, zarządzania obiektem, wysokością czynszu w stosunku do wielkości, rodzaju i jakości wynajmowanej powierzchni oraz przejrzystości naliczania opłat za usługi.

Rynek docenił Panattoni Europe

Jury składające się z konsultantów i agentów, prawników, bankierów oraz



Robert Dobrzycki, partner zarządzający Panattoni Europe na Europę Środkowo Wschodnią

Panattoni Park Mysłowice to jeden z najlepiej położonych obiektów w naszym portfolio. Moim zdaniem na pozytywną opinię naszych klientów miały zdecydowanie wpływ: lokalizacja, tuż przy drodze S1, oraz infrastruktura wokół parku – specjalnie na potrzeby tego obiektu wybudowaliśmy węzeł drogowy łączący go z trasą szybkiego ruchu.

Myślę, że nie bez znaczenia jest również fakt, i tu otrzymaliśmy najwyższe noty, posiadania biura Panattoni na terenie nieruchomości. Pięcioosobowy zespół na bieżąco nadzoruje pracę parku i jest do natychmiastowej dyspozycji klientów. Dla nas jest to również perełka w portfelu nieruchomości ze względu na wielkość (największy nasz park w Polsce), różnorodność firm tu wynajmujących powierzchnię oraz – co za tym idzie – przykłady elastycznego dopasowania się konstrukcją i specyfikacja techniczną budynku do ich potrzeb. Przykładowo, dla Intermarche wybudowaliśmy obiekt build-to-suit z chłodnią o powierzchni 8 tys. m², dla DPD magazyn pod działalność kurierską z dokami z trzech stron oraz powierzchnię przygotowaną pod produkcję dla PartnerTecha. Jest to już czwarta nagroda dla tego parku, ale jednocześnie najważniejsza, gdyż przyznana przez samych klientów.

W imieniu całego zespołu Panattoni Europe dziękuję za udział w sondażu przeprowadzonym na rzecz konkursu Eurobuild Awards. Dzięki Państwa głosom i pozytywnej ocenie Panattoni Park Mysłowice, inwestycja zdobyła tytuł „Najlepszego magazynu w Polsce". Wraz z całym zespołem dołożymy wszelkich starań, aby nie zawieźć Państwa zaufania, którym nas obdarzyliście.

Przyznaliście Państwo Panattoni Park Mysłowice największą liczbę punktów aż w sześciu kategoriach: lokalizacji i dostępu do parku zarówno transportem publicznym, jak i samochodem; powierzchni biurowej w parku; efektywności planu zagospodarowania i możliwości wprowadzania zmian w jego obrębie; zarządzania obiektem; wysokością czynszu w stosunku do wielkości, rodzaju i jakości wynajmowanej powierzchni oraz przejrzystości naliczania opłat za usługi. Dlatego jeszcze raz dziękuję za docenienie naszych starań.

inżynierów przyznało Panattoni Europe dwie nagrody. Pierwszą jest „Magazynowy deweloper dekady" – za wkład Panattoni Europe w rozwój polskiego rynku w latach 2000-2010. Warto zwrócić uwagę, że deweloper rozpoczął działalność w Polsce dopiero w 2005 roku, co świadczy o niezwykle dynamicznym rozwoju firmy w ciągu zaledwie 5 lat.

Drugą nagrodą jest „Najlepszy magazyn w Polsce", przyznany za Panattoni Park Mysłowice. Nagroda została wyłoniona w drodze sondażu i głosowania jury na najlepszy projekt spośród tych, które otrzymały największą liczbę punktów w sondażu przeprowadzonym przez Millward Brown wśród najemców największych projektów magazynowych w całej Polsce.



Panattoni Park Mysłowice otrzymał w ocenie klientów największą liczbę punktów aż w sześciu kategoriach i tym samym zdobył tytuł „Najlepszego magazynu w Polsce".

Jak powiedział Robert Dobrzycki, partner zarządzający na Europę Środkowo Wschodnią: – *Przyznaję, że nawet nie śniłem o zdobyciu trzech nagród w tak prestiżowym konkursie. Każda z nich jest szczególna i wyjątkowa, ale sądzę, że należy traktować je holistycznie – jako potwierdzenie determinacji i profesjonalizmu, z którymi pracuje zespół Panattoni Europe, zarówno przy realizacji nowych projektów, jak i dbania o satysfakcję wszystkich klientów.*

Pozostaje życzyć zarówno deweloperowi, by w ciągu kolejnych lat działalności na polskim rynku rozwijał się on równie dynamicznie i dostarczała klientom równie wysoko cenionych obiektów.

MG

Zmiany personalne w SEGRO w Europie Centralnej

W firmie SEGRO pod koniec roku nastąpiły cztery ważne awanse pracowników w ramach regionu Europy Centralnej obejmującego Polskę, Czechy oraz Węgry.

Na nowo utworzone stanowisko dyrektora inwestycyjnego na Europę Centralną awansowała Bożena Krawczyk. Będzie odpowiadała za zarządzanie procesami inwestycyjnym SEGRO związanymi z zakupem oraz sprzedażą obiektów oraz terenów inwestycyjnych w Polsce, Czechach i na Węgrzech.



Bożena Krawczyk dyrektor inwestycyjny na Europę Centralną

Bożena Krawczyk dołączyła do SEGRO w 2006 roku. Dotychczas była odpowiedzialna za zarządzanie inwestycjami firmy w Warszawie i Gdańsku. Posiada trzynastoletnie doświadczenie w sektorze nieruchomości komercyjnych. Zanim zasiliła zespół brytyjskiego dewelopera, pracowała w takich międzynarodowych firmach jak np. Ghelamco oraz DTZ.

Paweł Sapek został powołany na stanowisko dyrektora ds. rozwoju na Europę Centralną. W ramach swoich nowych obowiązków będzie odpowiadał za zarządzanie nowymi projektami SEGRO w regionie.



Paweł Sapek dyrektor ds. rozwoju na Europę Centralną

Paweł Sapek ma czternastoletnie doświadczenie w zarządzaniu nieruchomościami i inwestycjami budowlanymi. W trakcie swojej kariery pracował dla takich firm jak: Ove & Partners oraz Washington Group International.

Stanisław Zysek został mianowany dyrektorem technicznym SEGRO na Europę Centralną. Do jego obowiązków będzie należało zarządzanie i nadzór nad procesami budowlanymi realizowanych inwestycji, a także bieżące dostosowywanie istniejącej powierzchni biznesowej do indywidualnych potrzeb i wymagań najemców. Zysek dołączył do zespołu SEGRO w 2008 roku. Wcześniej związany był m.in. z Elin EBG Elektrotechnika oraz Merkury Engineering Sp. z o. o.



Stanisław Zysek dyrektor techniczny na Europę Centralną



Waldemar Witczak dyrektor regionalny

Waldemar Witczak awansował na stanowisko dyrektora regionalnego, koordynującego działalność SEGRO w regionie, w tym: rozwój, leasing, obsługę klientów oraz zarządzanie inwestycjami dewelopera. Witczak związany jest z SEGRO od 2008 roku. Dotychczas odpowiadał za zarządzanie projektami firmy w Łodzi, Strykowie i Poznaniu.

Za każdym człowiekiem stoi pasja:

Janek Hoheker

Celem nie jest zdobyć szczyty, celem jest z nich zejść

Dorota Raben: Janku, kiedy miałeś pierwsze spotkanie z górami?

Janek Hoheker: Mając 7-8 lat biegałem po Tatrach. Mówię biegałem, gdyż wszyscy się śmiali, że nie potrafię wejść na górę, tylko na nią wbiegam. Energia mnie rozpierała.

Podczas studiów był czas, gdy preferowałem oglądanie gór (Tatr) z poziomu Krupówek. Pod koniec studiów ten etap minął. Mając wiele praktyk, między innymi właśnie w Tatrach, nauczyłem się na góry patrzeć z innej perspektywy, nieco bardziej naukowej, ze zrozumieniem. Dodatkowo zaczęło mnie kręcić łapanie wysokości, zdobywanie szczytów, a nie samo chodzenie po górach. Do dzisiaj z każdej wyprawy przywożę jakieś eksponaty – kamienie. Mam całą kolekcję z każdej zdobytej góry. Chodzenie po wysokich górach, zdobywanie szczytów jest raczej unikalne, nie mylić z elitarnym. Zawsze jest jakaś przygoda do przeżycia, potem do opowiedzenia. Po prostu do posnucia niecodziennych historii.

Kiedy zapada decyzja o wyprawie? Czy jest to nagła chęć, decyzja, czy sprawa przemyślana, zaplanowana?

JH: Od momentu zdecydowania się do samej wyprawy mija niemało czasu. Zawsze przygotowuję się do wypraw dużo wcześniej. Zaczynam przynajmniej około 6 miesięcy wcześniej. Szukam opisów wypraw, czytam książki o regionie, relacje z wypraw. Oczywiście są też przygotowania fizyczne. Ćwiczę, biegam, jeżdżę na rowerze. Mniej windy, więcej wchodzenia po schodach. Nie trzeba znać specjalnych technik, aby iść na wyprawę. Przynajmniej ja nie wybieram gór do wspinaczki. Najważniejsze to przygotować się kondycyjnie i psychicznie. Lecz dobra kondycja fizyczna stanowi tylko część sukcesu, reszta to psychiczne nastawienie i zdrowy rozsądek.

Jakie są zagrożenia, gdy tej kondycji człowiek nie posiada, a mimo wszystko podejmuje decyzję o wyjściu w wysokie góry?

JH: W górach organizm musi się zaaklimatyzować. Wraz z wysokością powietrze się rozrzedza. Spada też zawartość tlenu. Ludzie reagują różnie. Powyżej 3500 metrów nad poziomem morza zaczynają się problemy z oddychaniem, może powstawać lub nasilać się efekt choroby wysokościowej. Wielu reaguje bólami głowy, brzucha, wymiotują – generalnie źle się czują. Na tym etapie wiele osób wycofuje się, głównie ze względu na to, że organizm się nie zaadaptował do zmienionych warunków. Wejście na wyższą górę zabiera od kilku do kilkunastu dni, zła czy też raczej niedostateczna aklimatyzacja może stanowić duży problem dla wybierających się na szczyt.

Czy wchodząc na szczyt czujesz podwyższoną adrenalinę?

JH: Nie, nie w tym momencie. Do dzisiaj pamiętam pierwszą noc po zejściu z poziomu blisko 6.000 m npm. Było jakby euforycznie. Mózg dostaje tlenu, organizm zaczyna odpoczywać. Pamiętam, że spałem jak dziecko, miałem jakieś nieprawdopodobne sny, nie pamiętam ich niestety, ale wiem jedno, że była w nich niesamowita atmosfera. Pewnie Zygmunt Freud miałby dużo do wyjaśniania.

Czy planując wyprawy, zawsze robisz to ze stałym zespołem, z tymi samymi osobami?

JH: Za każdym razem planuję wyprawę z inną grupą. Potrzebne są osoby znające teren, logistykę wyprawy, lokalne zwyczaje, zasady, przewodników. Poszukuję takich osób poprzez prasę branżową lub w internecie. Zabieram się z grupą osób, które już tam były. Są w tej grupie zarów-



Janek Hoheker

Z wykształcenia geograf, z zawodu logistyk. Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego – Instytutu Krajów Rozwijających się.

Do branży logistycznej trafił przypadkowo, gdy jeszcze jako student IV roku rozpoczął pracę w IKEA, jako asystent szefa logistyki. Potem zdobywał doświadczenie w kolejnych firmach poprzez pracę w całym łańcuchu dostaw (zakupach, zaopatrzeniu produkcji, obsłudze klienta, dystrybucji etc).

Obecnie jest dyrektorem operacyjnym regionu: Central Europe North w firmie Johnson&Johnson.

Zdobywca wielu szczytów, w tym kilku z Korony Ziemi (Kilimandżaro, Aconcagua, Elbrus).

no amatorzy, jak i osoby, które żyją z organizowania wypraw.

Kiedy podjąłeś decyzję, aby wejść na jeden z najwyższych szczytów świata?

JH: Pierwsza moja wyprawa, poza Tatrami i Alpami, miała miejsce w 2003 roku. Zdobyłem wtedy Kilimandżaro (blisko 6000 m npm), potem był Elbrus (ponad 5600 m npm) w 2006. Kolejna wyprawa doprowadziła mnie na szczyt Aconcagua (prawie 7000 m npm) w 2008 roku. Powiem szczerze, że w Ameryce Południowej traciłem pewność co do moich możliwości. W czasie tej drogi wiele osób, które wydawały się dużo lepiej przygotowane fizycznie ode mnie, odpadło. Zostałem sam w namiocie i zastanawiałem się, co ja tutaj robię, skoro lepsi zawrócili? Opracowałem plan działania. Ułożyłem sobie mapę, rozpisałem trasę i czas tak, aby rozłożyć swoje siły równomiernie. Wszystko dokładnie tak, jak planuje się projekt w pracy, wyliczyłem godziny pracy, pomyślałem o ewentualnych nadgodzinach. Ruszyłem nad ranem. I doszedłem.

A często zdarza się, że ludzie wchodzą sami na szczyt? Jak dla mnie, taka sytuacja jest skrajnie niebezpieczna. Gdyby się coś stało, a możliwości jest wiele, to nawet nie ma do kogo się odezwać, poprosić o pomoc. Nie ma łączności. Nie wyobrażam sobie siebie w takiej sytuacji.

JH: Gdy człowiek jest samemu przed atakiem szczytowym, to najważniejsze jest psychiczne nastawienie. A jest to bardzo ważny element układanki. Gdy nie myśli się w pełni sprawnie, bo ciśnienie, bo mniej tlenu, wtedy najważniejsza jest wewnętrzna samodyscyplina. Trzeba trzymać się wcześniej przygotowanego planu. Jeżeli o określonej godzinie nie doszło się na szczyt, nie ważne jak blisko się jest, trzeba zacząć wracać.

Jeśli chodzi o kontakt ze światem „poza górą", to tylko do pewnego momentu można go mieć, potem go faktycznie brak. Jak jest w jakiejś bazie pośredniej dostęp do Internetu, telefonu satelitarnego, wtedy mamy na bieżąco informacje o zdarzeniach, wypadkach. Byłem kiedyś w sytuacji, kiedy czekałem w bazie wypadowej na poprawę pogody, aby ruszyć w górę. Dostaliśmy wtedy informację o dwóch członkach innej ekipy zdobywającej szczyt, gdzie przy nagłym załamaniu pogody jeden zgubił się we mgle i zamarzł w ciągu kilku godzin, drugi zgubił drogę i spadł w przepaść, ginąc bezpowrotnie.

Co robić w takiej sytuacji? Jak przekonać samego siebie, że wciąż warto ruszyć w górę?

Ale zakładam, że wy musicie być zdrowi, przebadani, zanim zaczynacie wchodzić. Przechodzicie jakieś specjalistyczne badania?

JH: Z moich obserwacji w zasadzie mało kto bada się przed wyprawą. Osobiście korzystam z pomocy lekarskiej, aby zestawić apteczkę, biorąc pod uwagę miejsce, do którego się wybieram. Czasem jakieś szczepienia, leki antymalaryczne itd. Przed wejściem na Aconcagua jest lokalna obowiązkowa kontrola medyczna. Zaraz po wejściu na teren Parku Anki (tak mówią branżowcy górscy o Aconcagua) w punkcie medycznym lekarz robi wywiad, mierzy ciśnienie krwi, saturację i daje lub też nie rekomendację na wejście, na górę. Są ludzie, którzy mimo negatywnej opinii lekarza ruszają wyżej. Według mnie to nieodpowiedzialność.

Powiedziałeś, że psychika człowieka stanowi jeden z najważniejszych czynników w takich wyprawach, a czy ciebie kiedyś zawiodła?

JH: Na razie nie. Trzeba panować nad swoimi emocjami. Potrzebna jest koncentracja. Nie możesz odpuścić, bo wówczas każdy kolejny krok może spowodować, że popełnisz błąd. Jest to jak bardzo żmudna robota do zrobienia, takie człapanie stopa za stopą. Dzielisz sobie drogę na odcinki 5m, 10 m i idziesz z myślą, że za te kilka metrów odpoczniesz i potem znowu idziesz, aż osiągasz szczyt góry. Ta droga uczy pokory wobec życia, czasu, możliwości, natury nas otaczającej. Nie wolno być na siebie złym, bo coś nie wychodzi – taki stan może również wyrządzić nam krzywdę. Nad psychiką trzeba pracować.









Janek, skoro sam mówisz, że to tzw. człapanie, żmudna, ciężka praca, to gdzie ty rozładowujesz swoje emocje?

JH: Właśnie w górach zużywam swoje emocje. Pokonując tych parę kroków na godzinę, ma się czas na wiele przemyśleń, postanowień. Kiedy siedzę w namiocie sam wiele godzin, to rozważam różne sprawy, staram się wpłynąć na nowe rzeczy, na które nie mam pomysłu, gdy jestem na poziomie bliższym poziomu morza. Zdarza mi się przywozić z wypraw jakieś pomysły do zrealizowania.

A gdzie ta adrenalina, na szczycie ?

JH: U mnie adrenalina pojawia się dopiero po zejściu i to czasem kilka dni po. Raz, trzeciego dnia po zejściu jechałem autobusem do Mendozy i słyszałem rozmowę innych obcokrajowców, którzy opowiadali, jak to im się nie udało, nie powiodło, że zawrócili. Wtedy dopiero pomyślałem, dotarło to do mnie, że ja tam byłem i właśnie wszedłem na samą górę. I wtedy dopiero wpadłem w stan pozytywnego rozemocjonowania.

Co jest dla ciebie najtrudniejsze przy planowaniu takich wypraw? Znaleźć czas, pieniądze, co?

JH: Dobre pytanie. Wszystkiego po trochu oczywiście, ale byłem kiedyś na szkoleniu i dostałem do zrobienia właśnie projekt wyprawy. I wiesz, co było najtrudniejsze w tym zadaniu? Uzyskanie zgody rodziny i ich akceptacja. Jest to kluczowy i najtrudniejszy moment w planowaniu. Na szczęście moja ukochana szanuje i akceptuje moją pasję. Mam w rodzinie wielkie wsparcie i zrozumienie. Zresztą mogę się przyznać, że kiedyś odebrałem telefon z zaproszeniem na wyprawę, właśnie na Aconcagua. Dawno o tej wyprawie marzyłem i nie wierzyłem, że to właśnie się dzieje. Później okazało się, że to moja ukochana ofiarowała mi tę wyprawę jako prezent na urodziny. Uwierzysz? To była jej akceptacja i zgoda.

Miałem przez chwilę wątpliwości, ale potem stwierdziłem,że prezentów, zwłaszcza takich, nie odrzuca się. Koniec końców z całej ekipy doszła nas tylko jedna piąta uczestników. Niestety miały miejsce wypadki śmiertelne, o czym już wspominałem. Po powrocie usłyszałem, że to była moja ostatnia wyprawa. Nie dziwiłem się tej reakcji, taka wyprawa to długa, niepewna rozłąka, 3-4 tygodnie, czasem dłużej poza domem, z ograniczonym kontaktem. Dochodzą powyższe informacje o wypadkach, czasami śmiertelnych zdarzeniach w rejonie i dopóki się nie odezwiesz, bo nie masz jak, to rodzina żyje w niepewności. Staram się, jak tylko jest to możliwe jak najszybciej poinformować wszystkich, że jest wszystko ze mną w porządku.

A nie pomyślałeś o tym, aby wspólnie z ukochaną iść na taką wyprawę, bylibyście razem, byłoby milej i psychicznie łatwiej chyba?

JH: Zapomnij – jest dokładnie odwrotnie. Jest to nie do zrealizowania. Nie dla mnie. Nie mogę planować wspólnej wyprawy z najbliższymi. W grupie obcych sobie ludzi nie ma sentymentów, każdy musi odpowiadać za siebie, za swoje życie.

Idąc z kimś bliskim miałbym poczucie zwiększonej odpowiedzialności nie tylko za siebie, ale też za bliską mi osobę. Nie sposób wtedy nie brać pod uwagę tego, jak się ona czuje, jakie ma odczucia. Pojawiają się dylematy, co robić. Iść w górę, zawrócić?

Dodatkowo wiem, że też nie mogę dopuścić do sytuacji, aby ukochani czekali na mnie na dole. Trudno jest podejmować decyzję, planować cokolwiek, wiedząc że ktoś po górką czeka. Musimy być od siebie na odległość w tym czasie. Nie mogę stawiać się w sytuacjach z dylematem, to klucz do niepowodzenia na wyprawie.

Jak wyglądają ostatnie chwile, ostatnie kroki do zdobycia celu?

JH: Na ostatnim odcinku wchodzi się zazwyczaj pojedynczo. Dokumentem tego sukcesu jest zrobienie sobie fotki. Gdy jestem sam, to robię ją sobie sam, jak idzie ktoś za mną lub jest już na szczycie, robimy sobie nawzajem zdjęcia. Każdy wchodzi powoli, swoim tempem, rzadko wchodzi kilka osób jednocześnie, to nie wyścigi.

A masz ze sobą jakiegoś małego szampana? Jak celebrujesz ten moment?

JH: Jak już sobie to zdjęcie zrobię, to następuje chęć odwrotu. Nie mam w tym momencie sentymentu do szczytu, natychmiast chcę schodzić. Może trudno w to uwierzyć, ale tak właśnie się dzieje, przynajmniej ze mną.

Czyli natychmiast zaczynasz schodzić. A czy łatwiej jest schodzić czy wchodzić, różne teorie słyszałam na ten temat?

JH: To zależy. Mnie łatwiej jest schodzić niż wchodzić, pod warunkiem, że nie mam żadnej kontuzji, bo wtedy faktycznie jest to o wiele trudniejsze, inne partie mięśni pracują i może to sprawiać ból, np. w kolanach.

Pozwolę sobie zaryzykować stwierdzenie, że Twoja pasja musi mieć ogromny wpływ na całe Twoje życie, jest to pasja z dreszczykiem emocji, nazwijmy to po imieniu – niebezpieczna.

JH: Owszem. Ma ogromny wpływ na moje życie, zarówno osobiste jak i zawodowe, i odwrotnie. Moja praca nauczyła mnie logistycznego podejścia do wypraw, ich przygotowań, zakupu sprzętu, zaplanowania tras, czasu, ze spokojem dochodzenia do celu, jak w projekcie i co najważniejsze, zdobyć cel, ale z rozsądkiem. Planuję urlop z dużym wyprzedzeniem, najpierw go zbieram przez 2 lata, potem około 6 miesięcy przed wyprawą informuję współpracowników. Wszystko jest wtedy przygotowane na czas mojej nieobecności, więc nic nie koliduje.

Ostatnio jak wyjechałem, to zawiesiłem na drzwiach biura zdjęcie szczytu ze ścieżką, aby wiedzieli, co i gdzie. Oni też mnie wspierają. Z różnych okazji dostaję od nich zdjęcia, albumy, mam pełne poparcie w pracy. W domu natomiast nie może być oszukiwania, pełna transparencja planów życiowych, możliwość konsekwencji, rozważne podejście do każdej sprawy. Zawsze wyjeżdżając zostawiam kompletne, przygotowane dokumenty dla partnerki i dzieci. Przed wyjazdem zawsze spokojnie sprawdzam testament, czy wszystko jest załatwione. Mam potrzebę takiego załatwienia sprawy, aby mieć wewnętrzny spokój. Ta pasja zobowiązuje.

Czy jest jakaś osoba, która jest dla Ciebie autorytetem w tej dziedzinie?

JH: Przychodzi mi na myśl kilka osób. Trudno wskazać jedną. Środowisko jest wbrew pozorom dosyć hermetyczne. Są ludzie, z którymi chętnie wybrałbym się jeszcze w góry, z którymi dobrze się podróżuje. Lecz chyba nie będę wymieniał nazwisk, aby móc się jeszcze z nimi wybrać gdzieś wysoko, a nie wymienieni wciąż byli chętni do dopisania mnie do listy uczestników.

Zdradzisz nam swoje plany, gdzie się teraz wybierasz? Jaki szczyt jest Twoim najbliższym celem?

JH: Najbliższą wyprawę zaplanowałem na maj – czerwiec 2011 roku. Jadę na Alaskę, zdobyć McKinley. Już zacząłem przygotowania. Czytam. Chodzę po sklepach specjalistycznych, aby zobaczyć nowości, rewiduję sprzęt, a do tego jest trochę takich małych przyjemności jak : nowy termosik, czapeczka…

Masz już dobraną grupę na tę wyprawę?

JH: Jeszcze nie. Właśnie poszukuję ludzi do tej wyprawy. W zespole zawsze jest łatwiej, fajna atmosfera w samolotach, autobusach, pociągach. Musimy się zapoznać, bo później, wiedząc więcej o sobie łatwiej jest nam zachować reżim w trakcie wchodzenia. Podłączę się pod grupę, którą znajdę, albo sam zbuduję taką grupę. Zapytałem już tych niewymienionych wcześniej, czy się wybierają i czekam na odpowiedź.



Jakie jest Twoje największe marzenie ? Byłeś już tak wysoko, jest jeszcze coś co cię kręci ?

JH: Marzenie? Raczej pragnienie. Fajnie byłoby zdobyć „Koronę Ziemi", czyli wszystkie najwyższe szczyty każdego kontynentu. Jak udało mi się wdrapać na trzy szczyty z Korony, pomyślałem, że fajnie byłoby ustrukturyzować wybór kolejnych gór. Po – wierzę, że udanym zdobyciu McKinley – do spełnienia zostaną mi tylko i aż 3 góry: Mont Everest, Masyw Vinsona na Antarktydzie i Piramida Carstensz na Papua Nowej Gwinei. W przypadku tych gór sporą barierą są opłaty. I nie myślę tu o koszcie podróży, choć to też. Koszt pozwoleń na wejście jest na tyle znaczący, że nie wiem, czy dam radę to unieść bez sponsora. Na pewno poszukam grupy, do której się podczepię na wyprawę.

Generalnie to mi się udaję, dlatego wierzę, że i tym razem mi się poszczęści.

Ja też wierzę,że marzenia się spełniają i oczywiście życzę ci spełnienia tych marzeń jak najszybciej.

Rozmawiała Dorota Raben

Moja misja: *Misja? „Don't worry be happy" => „happy goes lucky"*

Moje cele: *nieopisane, niesformalizowane. Patrz też na „Moje Wartości"*

Moje marzenia: *Raczej pragnienia. A'propos pasji: „Korona Ziemi", potem „Koronka" i co tam jeszcze się przydarzy po drodze.*

Moje wartości: *Intelektualny rozwój i fizyczna niezależność*

Moje sukcesy: *Są.*

Moje porażki: *Z czasem okazują się sukcesami*

Moja radość: *Rodzina*

Moje pasje i zainteresowania: *Góry, to oczywiste, teatr niespełniony, muzyczna kolekcja.*

Moje ukochane miejsce na Ziemi: *Wbrew pozorom kanapa w domu, wieczorem z ukochaną przy boku.*

Moje niezapomniane przeżycie: *Jeszcze go nie było.*

SDR zastąpi złotego franka – kto zyska, a kto straci?

Wszyscy przewoźnicy międzynarodowi zapewne znają Konwencję CMR i jej postanowienia. Wiedzą też prawdopodobnie, że górną granicę ich kwotowej odpowiedzialności określa art. 23 ust. 3 wspomnianej konwencji. Nie wszyscy jednak pewnie wiedzą, że Prezydent RP podpisał dokument ratyfikacyjny Protokołu do Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR) i jakie oznacza to dla nich konsekwencje finansowe.

Wspomniany art. 23 ust. 3 Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR) mówi, że: „Odszkodowanie nie może (…) przekraczać 25 franków za kilogram brakującej wagi brutto. Za frank uważa się złoty frank, wagi 10/31 grama złota o próbie 0,900.

Protokołem do Konwencji CMR, sporządzonym w Genewie 5 lipca 1978 r., przelicznik tzw. złotego franka został zamieniony na SDR (od ang. Special Drawing Rights), który jest międzynarodową jednostką rozrachunkową, mającą charakter pieniądza bezgotówkowego. Tym samym SDR stał się jednostką stosowaną w rozliczeniach odszkodowań z tytułu przewozu towaru.

Protokół dotychczas ratyfikowało 41 państw, w tym 24 państwa członkowskie Unii Europejskiej poza Bułgarią, Polską i Słowenią. Polska nie ratyfikowała tego protokołu, co oznacza, że w polskim systemie prawnym jednostką stosowaną w rozliczeniach odszkodowań z tytułu przewozu towaru jest dalej tzw. złoty frank lub Frank Germinal.

Ratyfikacja niesie zmiany

Jednak ten stan rzeczy wkrótce się zmieni, bowiem 27 października 2010 r. Prezydent RP podpisał dokument ratyfikacyjny „Protokół do Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR)". Dokument został złożony Sekretarzowi Generalnemu ONZ, 23 listopada 2010 roku. Stosownie do art. 4 Protokołu, w stosunku do Polski wejdzie on w życie dziewięćdziesiątego dnia po złożeniu dokumentu ratyfikującego u depozytariusza – czyli 21 lutego 2011 r. (niektóre źródła podają 24 marca 2011 r.).



Fot. SXC

Konsekwencją ratyfikacji ww. protokołu jest to, że od jego wejścia w życie jednostką stosowaną w rozliczeniach odszkodowań z tytułu przewozu towaru będzie SDR w miejsce złotego franka stosowanego do tej pory.

Czy taka zamiana będzie dla polskich przewoźników korzystna? O tym nieco później, najpierw sprawdźmy, co spowodowało, że protokół z 5 lipca 1978 r. został w końcu ratyfikowany przez Polskę?

Niewątpliwą przesłanką przemawiającą za ratyfikowaniem owego protokołu stanowił fakt, że Polska była jednym z nielicznych krajów, które nie uznały zmiany dokonanej tym, ponad 30 letnim już, protokołem. Zdaniem instytucji zaangażowanych, oprócz powyższego, za dokonaniem zmiany przemawiały względy społeczne i brak przeciwwskazań ekonomicznych.

Jakie były przesłanki za wprowadzeniem zmiany przelicznika z tzw. złotego franka na SDR? Działania zostały zapoczątkowane przez Ministerstwo Infrastruktury, które, po konsultacjach ze Zrzeszeniem Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD), opracowało projekt wniosku o ratyfikację Protokołu do Konwencji CMR. W uzasadnieniu wniosku Ministerstwo Infrastruktury określiło aspekty społeczne, gospodarcze, finansowe, polityczne i prawne związane z ratyfikacją Protokołu.

Ministerstwo, w pkt. 2 projektu wniosku wskazało na uciążliwości dla przedsiębiorców i towarzystw ubezpieczeniowych, związane z określaniem odpowiedzialności przewoźników za szkody, trudności w zakresie obliczania odszkodowania oraz występowanie znaczących różnic w kwotach należnego odszkodowania wynikających z przelicznika obu walut.

Ministerstwo Infrastruktury stwierdziło również, że ratyfikacja protokołu usuwa kolejne bariery związane z wykonywaniem międzynarodowych przewozów drogowych rzeczy, upraszcza stosowanie przepisów prawa i stwarza dogodniejsze warunki dla funkcjonowania przedsiębiorstw, zajmujących się wykonywaniem międzynarodowego transportu drogowego, przyczyniając się do ich rozwoju. Jednocześnie zdaniem MI ratyfikacja nie spowoduje dodatkowych obciążeń finansowych dla budżetu państwa oraz nie spowoduje negatywnych skutków społecznych. Przedsiębiorstwa transportowe nie poniosą kosztów związanych z wprowadzeniem w życie Protokołu, a pozytywne aspek-

ty związane z przyjęciem Protokołu wzmocnią zaufanie przewoźników wobec państwa.

Teoria jedno, praktyka drugie

Z powyższych powodów Ministerstwo Infrastruktury uznało ratyfikowanie Protokołu za niezbędne. Ja zaś, jako praktyk odniosę się do poszczególnych aspektów uzasadnienia projektu Ministerstwa Infrastruktury oraz podejmę próbę zweryfikowania stanowiska Ministerstwa.

Jakie są obecnie uciążliwości dla przedsiębiorców i towarzystw ubezpieczeniowych, związane z określaniem odpowiedzialności przewoźników za szkody i trudności w zakresie obliczania odszkodowania?

Ministerstwo Infrastruktury nie podało, na czym polegają owe uciążliwości i trudności. Zakres kwotowy odpowiedzialności jednoznacznie określa Konwencja CMR w art. 23 ust. 3. Kurs tzw. złotego franka, choć nie jest przez NBP na bieżąco ustalany i podawany, jest określany przez bank na poszczególne kwartały każdego roku.

Dodatkowo, większość towarzystw ubezpieczeniowych już od dawna uwzględnienia SDR przy ustalaniu wysokości odszkodowań. Niektóre towarzystwa stosują przelicznik tzw. złotego franka, ale są one w zdecydowanej mniejszości.

Co jest warte podkreślenia, nie ma większych trudności w uzyskaniu od NBP informacji o kursie złotego franka i to zarówno przez towarzystwa ubezpieczeniowe, jak też przez samych przewoźników. W celu uzyskania takiej informacji należy jedynie zwrócić się do Departamentu Operacji Zagranicznych NBP. Każdy przewoźnik zainteresowany kursem złotego franka i posiadający dostęp do internetu, znajdzie dziesiątki wskazówek, jak i gdzie znaleźć takie informacje. Trudno więc zgodzić się z oceną, że obecny stan prawny stwarza jakiekolwiek uciążliwości dla przewoźników, a tym bardziej dla towarzystw ubezpieczeniowych.

Czy występują znaczące różnice w kwotach należnego odszkodowania, wynikających z przelicznika obu walut?

Odpowiedź na to pytanie nie jest prosta, albowiem zależy w dużej mierze od czynników zewnętrznych, kształtujących kursy walut i złotego franka. Jednak w okresie ostatnich kilku lat utrzymuje się dość duża różnica pomiędzy kursem złotego franka i SDR, co powoduje, że występują różnice w kwotach należnych odszkodowań, wynikające z przelicznika obu walut.

Poniższe przykłady pozwolą na dokonanie oceny, czy Ministerstwo Infrastruktury wywiodło trafne wnioski. Przy-

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

- Jak zawrzeć dobre ubezpieczenie OC przewoźnika TSLbiznes 3/2010 (str. 44)
- Gdzie parkować, czyli o kradzieżach w transporcie towarów TSLbiznes 4/2010 (str. 68)
- Za co odpowie spedytor, czyli o ubezpieczeniu OC spedytora TSLbiznes 5/2010 (str. 52)
- Deklaracja wartości towaru a odpowiedzialność przewoźnika TSLbiznes 6/2010 (str. 66)
- Biedny Polak po szkodzie, czyli o stratach spedytorów i przewoźników TSLbiznes 7-8/2010 (str. 66)
- Jak się bronić przed oszustwem w transporcie? TSLbiznes 9/2010 (str. 68)
- Alkohol a polisa OCP TSLbiznes 10/2010 (str. 60)
- Dlaczego spedytor koniecznie chce być przewoźnikiem? TSLbiznes 11/2010 (str. 46)
- Wina umyślna, a odpowiedzialność zakładów ubezpieczeń z polis OCS TSLbiznes 12/2010 (str. 50)

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





kłady dotyczą szkód w sprzęcie elektronicznym (telewizory), uwzględniono w nich kurs SDR i EUR na 31 grudnia 2010 r. a kurs złotego franka na IV kwartał 2010 r. Dla wszystkich przykładów przyjęto datę 31 grudnia 2010 r. jako datę właściwą dla ustalenia wysokości odszkodowania za szkodę.

Przykład 1

Kradzież 26 szt. telewizorów w czasie przewozu. Waga skradzionych telewizorów – 630 kg, wartość fakturowa skradzionych telewizorów – 15.752,88 EUR.
Górna granica odpowiedzialności przewoźnika, zgodnie z art. 23 ust 3 Konwencji CMR, z uwzględnieniem obu przeliczników wynosi:
a) według złotego franka:
630 kg x 25 złotych franków/1 kg x 1,1339 = 17.858,92 PLN
17.858,92 PLN : 3,9603 PLN/1 EUR = 4.509,49 EUR
b) według SDR:
630 kg x 8,33 SDR/1 kg x 4,5926 = 24.101,51 PLN
24.101,51 PLN : 3,9603 PLN/1 EUR = 6.085,78 EUR
c) różnica:
6.085,78 EUR – 4.509,49 EUR = 1.576,29 EUR (6.242,58 PLN)

CDS
ODSZKODOWANIA

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

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

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

www.cds-odszkodowania.pl

Przykład 2

Wypadek środka transportu i zniszczenie 84 szt. telewizorów. Waga zniszczonych telewizorów – 1.541,40 kg, wartość fakturowa zniszczonych telewizorów – 25.709,04 EUR. Górna granica odpowiedzialności przewoźnika, zgodnie z art. 23 ust 3 Konwencji CMR, z uwzględnieniem obu przeliczników wynosi:
a) według złotego franka:
1.541,40 kg x 25 złotych franków/1 kg x 1,1339 = 43.694,84 PLN
43.694,84 PLN : 3,9603 PLN/1 EUR = 11.033,21 EUR
b) według SDR:
1.541,40 kg x 8,33 SDR/1 kg x 4,5926 = 58.968,35 PLN
58.968,35 PLN : 3,9603 PLN/1 EUR = 14.889,87 EUR
c) różnica:
14.889,87 EUR – 11.033,21 EUR = 3.856,66 EUR (15.273,53 PLN)

Przykład 3

Kradzież w czasie przewozu 312 szt. telewizorów marki Toshiba (szkoda całkowita). Waga skradzionych telewizorów – 7.831,20 kg, wartość fakturowa skradzionych telewizorów – 135.408,00 EUR. Górna granica odpowiedzialności przewoźnika, zgodnie z art. 23 ust 3 Konwencji CMR, z uwzględnieniem obu przeliczników wynosi:
a) według złotego franka:
7.831,20 kg x 25 złotych franków/1 kg x 1,1339 = 221.994,94 PLN
221.994,94 PLN : 3,9603 PLN/1 EUR = 56.055,08 EUR
b) według SDR:
7.831,20 kg x 8,33 SDR/1 kg x 4,5926 = 299.593,19 PLN
299.593,19 PLN : 3,9603 PLN/1 EUR = 75.649,11 EUR
c) różnica:
75.649,11 EUR - 56.055,08 EUR = 19.594,03 EUR (77.598,24 PLN)

Przykłady potwierdzają istnienie różnic w kwotowej odpowiedzialności przewoźnika za szkodę; przy dużych szkodach różnice są dość znaczne. Zmiana przelicznika na SDR zwiększy wartość wypłacanych odszkodowań, niezależnie od tego, czy będą one obciążać towarzystwa ubezpieczeniowe, czy przewoźników.

Czy ratyfikacja protokołu usunie bariery związane z wykonywaniem międzynarodowych przewozów drogowych rzeczy i uprości stosowanie przepisów prawa?

Ministerstwo Infrastruktury nie sprecyzowało, o jakie bariery chodzi. Stosowanie przez polskich przewoźników przelicznika złotego franka według mojej oceny nie stanowi poważnej bariery dla przewoźników międzynarodowych, choć nie należy wykluczać sytuacji, w których spór odnośnie wysokości odszkodowania może generować problemy natury handlowej, np. zrezygnowanie z usług danego przewoźnika. Obecny stan prawny obowiązuje od ponad 30 lat i pomimo różnic w przeliczaniu odszkodowań polscy przewoźnicy nie są dyskryminowani przez kontrahentów (ani zagranicznych, ani tym bardziej polskich). Zmiana przelicznika na SDR z całą pewnością uprości stosowanie przepisów prawa, a rozliczenia będą oparte na zunifikowanym systemie rozliczeń i nie będzie konieczności rozstrzygania w sądach kwestii odpowiedzialności za szkody (co i tak do tej pory jest rzadkością).

Czy będą pozytywne aspekty związane z przyjęciem Protokołu i czy faktycznie wzmocnią one zaufanie przewoźników wobec Państwa?

Zmiana na pewno uprości rozliczenia związane z odszkodowaniami za szkody w transporcie. Z tego punktu wi-

dzenia, przyjęcie Protokołu da bez wątpienia pozytywny efekt. Uwzględniając jednak inne czynniki, można się spodziewać większych wypłat odszkodowań przez polskich przewoźników, co nie będzie przez nich pozytywnie odebrane i zapewne zniweluje wspomniany pozytywny efekt. Czy zmiana przelicznika wzmocni zaufanie przewoźników wobec Państwa? Na to pytanie będzie można odpowiedzieć dopiero po wejściu w życie zmiany. Niemniej jednak nie wzmocni to zaufania tych przewoźników, którzy będą musieli wypłacić odszkodowanie wyższe, aniżeli przed zmianą.

Czy ratyfikacja protokołu stworzy dogodniejsze warunki dla funkcjonowania przedsiębiorstw, zajmujących się wykonywaniem międzynarodowego transportu drogowego i czy przyczyni się do ich rozwoju?

Jak już wspomniałem, przelicznik złotego franka jest stosowany w Polsce od ponad 30 lat i pomimo różnic w przeliczaniu odszkodowań polscy przewoźnicy nie odczuwają negatywnych skutków obecnego stanu rzeczy. SDR jest stosowany przez większość państw Europy i podejście polskich ubezpieczycieli i samych przewoźników oczywiście dziwi zagranicznych roszczących, ale wobec istniejącego w Polsce stanu prawnego i możliwości prawnych samych roszczących, często akceptują oni przelicznik wynikający z redakcji Konwencji CMR, nie zaś z samego Protokołu.

Ujednolicenie rozliczeń bez wątpienia spowoduje zwiększenie zaufania do polskich przewoźników, a tym samym stworzy im dogodniejsze warunki do funkcjonowania i w długim okresie przyczyni się do ich rozwoju. W tym aspekcie wypada mi się zgodzić z Ministerstwem Infrastruktury.

Czy przez ratyfikację protokołu przedsiębiorstwa transportowe faktycznie nie poniosą kosztów związanych z wprowadzeniem w życie Protokołu?

Według mojej oceny przewoźnicy poniosą koszty związane z wprowadzeniem w życie Protokołu. Jakie to będą koszty, zależy w dużej mierze od czynników zewnętrznych, kształtujących kursy walut i złotego franka oraz od rozmiaru szkód. Utrzymująca się od kilku lat dość duża różnica pomiędzy kursem złotego franka i SDR powoduje, że występują również różnice w kwotach odszkodowań przeliczanych z uwzględnieniem obu walut.

Przy założeniu, że odpowiedzialność cywilna przewoźników za szkody będzie przez towarzystwa ubezpieczeniowe w pełni asekurowana, przewoźnicy nie poniosą kosztów zmiany przelicznika na SDR. Niemniej jednak w sytuacjach braku wypłaty odszkodowania przez towarzystwo ubezpieczeniowe, np. z uwagi na umowne wyłączenia odpowiedzialności (zdarza się to dość często), odszkodowania w całości będą obciążały przewoźników. Ponieważ istnieją dość duże różnice w obliczaniu odszkodowań przy zastosowaniu obu walut, wprowadzenie przelicznika SDR będzie dla przewoźników generatorem dodatkowych i zapewne niechcianych kosztów.

Jakiej wielkości będą to koszty, obrazują przykłady zamieszczone wcześniej – poniżej wnioski do poszczególnych przykładów.

- jeżeli towarzystwo ubezpieczeniowe obecnie stosuje przelicznik złotego franka, po zmianie wypłaci odszkodowanie wyższe odpowiednio o:
  1.576,29 EUR – różnica może skutkować zwiększeniem składki za ubezpieczenie OCP,
  3.856,66 EUR – różnica zapewne będzie skutkować zwiększeniem składki za ubezpieczenie OCP,
  19.594,03 EUR – różnica zdecydowanie będzie skutkować zwiększeniem składki za ubezpieczenie OCP,
- jeżeli po zmianie towarzystwo ubezpieczeniowe odmówi wypłaty odszkodowania za szkodę, przewoźnik będzie zobowiązany wypłacić odszkodowanie z własnych środków i również wyższe odpowiednio o 1.576,29 EUR, 3.856,66 EUR i 19.594,03 EUR.

Czy przewoźnicy faktycznie nie poniosą kosztów zmiany przelicznika?

Jeżeli towarzystwa ubezpieczeniowe obecnie stosują przelicznik złotego franka, po zmianie będą wypłacać wyższe odszkodowania, co odbije się na wysokości składek za ubezpieczenie OCP – przy dużych różnicach będzie to dla przewoźników niemałym kosztem.

Najczęściej stosowane ograniczenie odpowiedzialności przewoźnika za szkody dotyczy towarów lekkich i drogich, np. telewizorów, kosmetyków (perfum), markowej odzieży, butów, niektórych części samochodowych (np. poduszki powietrzne), samochodów (średniej i wyższej klasy) i ostatnio skór, jako surowca do produkcji odzieży; wiele polis OCP posiada wyłączenia ochrony za przewóz tego typu towarów, co w przypadku powstania szkody skutkuje odmowami odszkodowań, w wielu przypadkach nie zostają spełnione warunki przewozu określone w warunkach ubezpieczenia (np. przy kradzieży towaru na parkingu), co również skutkuje tym samym.

Jerzy Różyk



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

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

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

Incoterms® 2010
w wersji polsko-angielskiej
publikacja, szkolenia
www.iccpolska.pl

Uniknięcie takich sytuacji będzie wymagało zwiększenia ochrony ubezpieczeniowej, co wiąże się ze zwiększeniem składki na ubezpieczenie OCP, a to będzie dla przewoźników dodatkowym kosztem. Jeżeli więc po zmianie przelicznika przewoźnicy będą musieli pokrywać szkody z własnych środków, będą zmuszeni do wypłat znacznie wyższych odszkodowań, co będzie stanowić dla nich dość duże obciążenie finansowe (przewoźnicy zapewne jakoś przetrwają, ale na pewno nie zainwestują tych pieniędzy).

Ministerstwo Infrastruktury w uzasadnieniu nie uwzględniło powyższego (przynajmniej nie wynika to z materiału), tym samym trudno jest zgodzić się z oceną przedstawioną w pkt. 2 projektu wniosku.

Czy związanie Rzeczypospolitej Polskiej Protokołem nie spowoduje dodatkowych obciążeń finansowych dla budżetu państwa?

Różnice w wysokości wypłacanych przez przewoźników odszkodowań mogą bezpośrednio nie wpłynąć na wysokość płaconych przez nich podatków. Koszt dodatkowych składek (zmiana będzie wymagać pełniejszej i droższej asekuracji) spowoduje nieznaczne zmniejszenie podatków. Wyższe odszkodowania będą dla przewoźników jednak dodatkowym i niemałym kosztem, co spowoduje zwiększenie strat, a tym samym ograniczy inwestycje i rozwój przedsiębiorstw transportowych, a to zaś w dłuższym okresie wpłynie na zmniejszenie wpływów do skarbu państwa. Trudno się więc zgodzić z Ministerstwem Infrastruktury, że zmiana przelicznika na SDR nie wpłynie negatywnie na budżet państwa.

8. Czy związanie Rzeczypospolitej Polskiej Protokołem nie spowoduje negatywnych skutków społecznych?

Zmiana raczej nie spowoduje negatywnych skutków społecznych w ujęciu globalnym. Środowisko transportowe, pomimo istnienia kilkunastu stowarzyszeń, jest rozproszone i nie posiada reprezentantów, dbających o interesy całego środowiska i władnych do podejmowania właściwych działań w kierunku obrony tych interesów. Jednostkowe niezadowolenie nie przełoży się więc na niezadowolenie środowiska transportowego – środowisko przyjmie tę zmianę z tą samą pokorą, jaką wykazuje się od wielu lat.

Niekorzystne korzyści

Ministerstwo Infrastruktury, w pkt. 2 „Oceny Skutków Regulacji" wspomnianego wniosku podało, że „Projekt był poddany konsultacji Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych. (…) W opinii Zrzeszenia strona polska powinna przystąpić do ww. Protokołu".


Fot. Dmytro Humyitskiy

ZMPD jest największą w Polsce organizacją, skupiającą ok. 4,5 tysiąca przewoźników. Ale czy opinia ZMPD jest opinią całego środowiska przewoźników, czy może tylko członków ZMPD albo samych władz ZMPD? Czy ZMPD konsultowało projekt z lokalnymi stowarzyszeniami przewoźników, ze swoimi członkami oraz z przewoźnikami nigdzie nie zrzeszonymi? Trudno jest to ocenić, choć cisza wokół projektu oraz brak stosownych informacji na portalach transportowych i w prasie transportowej raczej tego nie potwierdza.

Stosowanie przelicznika złotego franka, czyli w obecnym stanie prawnym, wbrew opinii pomysłodawców projektu nie jest niekorzystne dla przewoźników – będzie niekorzystne dopiero po zmianie przelicznika na SDR. Zmiana przelicznika faktycznie zwiększy ochronę interesów podmiotów, ale tych żądających od polskich przewoźników wypłacania odszkodowań za szkody. W wielu przypadkach będą to już niestety wyższe odszkodowania. Zmiana bez wątpienia spowoduje zwiększenie kosztów po stronie podmiotów polskich – niektórych towarzystw ubezpieczeniowych i przewoźników, którzy będą sami pokrywać szkody. Należy zatem zadać sobie pytanie, czy faktycznie chodziło o zadbanie o interes polskich przewoźników, czy może po prostu spełniono wolę europejskiego lobby.

I choć powyższa analiza nie zmieni faktu, że będziemy stosowali przelicznik SDR, powinna jednak zwrócić uwagę kreatorów naszej polityki transportowej na faktyczne skutki wprowadzonej zmiany. To, czy przed podjęciem działań w kierunku zmiany istniejącego stanu prawnego trafnie je ocenili, muszą zweryfikować teraz sami.

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



Zadowoleni z pracy tymczasowej

Praca tymczasowa staje się coraz bardziej popularna na polskim rynku. Tę formę elastycznego zatrudnienia cenią zarówno przedsiębiorcy, jak również pracownicy. Według badania przeprowadzonego przez agencję pracy i doradztwa personalnego Start People, 71,2% firm jest usatysfakcjonowanych jakością pracy wykonywaną przez pracowników tymczasowych, a prawie 80% pracujących tymczasowo chce w przyszłości pozostać przy tej formie zatrudnienia.

Badanie Start People zostało przeprowadzone w okresie październik - listopad 2010r. na grupie 1600 pracowników tymczasowych oraz 80 firm korzystających z formy zatrudniania tymczasowego. Wyniki mogą nieco zaskakiwać – *Wysoki poziom satysfakcji z tymczasowej formy zatrudnienia deklarowany przez dwie strony rynku pracy, często mające sprzeczne interesy, świadczy przede wszystkich o wzroście świadomości i otwartości Polaków. Stopniowo zwiększa się elastyczność pracowników i pracodawców, ale Polakom brakuje jeszcze mobilności na rynku pracy – jednak rozwój gospodarczy i poprawa koniunktury powinna zmienić tę sytuację* – mówi Maurice Delbar, prezes zarządu Start People.

Pracodawcy przekonują się, że pracownik tymczasowy niczym nie ustępuje pracownikom etatowym. Wysoko oceniana jest jakość pracy „czasowników" (71,2%), jak również wydajność (65,4%). Natomiast pracownicy tymczasowi doceniają warunki i atmosferę pracy. 75,6% jest zadowolonych z relacji ze swoimi przełożonymi i współpracownikami (84,9%). Przeważająca jest również grupa pracowników usatysfakcjonowanych poziomem wynagrodzenia. 38,7% ankietowanych jest zadowolonych z otrzymywanej pensji w porównaniu z 32,9%, którzy uważają, że otrzymują za niskie wynagrodzenie.

Ważny jest również fakt, że 54,2% ankietowanych nie spotkało się w pracy z żadnymi przejawami gorszego traktowania pracowników tymczasowych w porównaniu z pracownikami zatrudnionymi na stałe, na takim samym lub podobnym stanowisku pracy. Jednak 21,6% nie potrafiło odpowiedzieć na to pytanie, a kolejne 24,2% odczuwa dysproporcje związane z tymczasowym zatrudnieniem. – *Pracownicy wskazują głównie na różnice w naliczaniu dni urlopowych, jak również inne problemy wynikające z niedostosowania przepisów do współczesnych realiów rynkowych, jak np. zasady naliczania zasiłku chorobowego* – tłumaczy Maurice Delbar. Jednak pomimo wskazanych różnic 78,6% pracowników chciałaby w przyszłości kontynuować zatrudnienie w formie pracy tymczasowej.



Maurice Delbar, prezes Start People, Agencji Pracy i Doradztwa Personalnego

– *Wyniki badań pokazują, że rynek pracy tymczasowej rozwija się w dobrym kierunku, starając się łączyć dwie strony rynku, tak żeby wszyscy odnieśli jak największe korzyści. Nie brakuje jednak wyzwań na przyszłość – musimy skupić się nad problemem dotykającym cały rynek pracy – czyli na sposobach zwiększanie wydajności i motywacji do pracy* – podsumowuje Maurice Delbar.

AB

startpeople

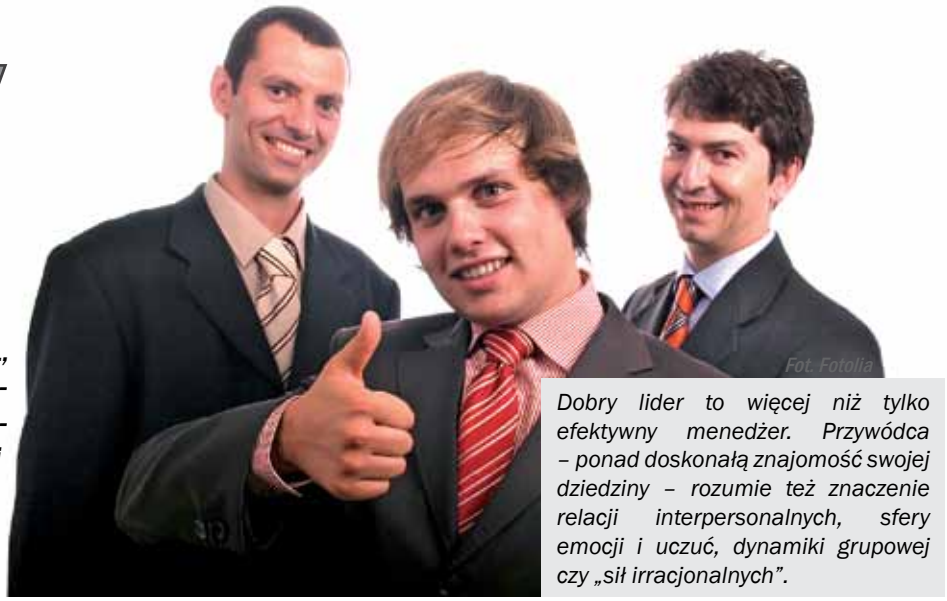
Start People jest jedną z czołowych Agencji Pracy i Doradztwa Personalnego, działającą na polskim rynku od 13 lat. Oferuje kompleksowe rozwiązania HR w zakresie leasingu pracowniczego, consultingu, rekrutacji, selekcji oraz payrollu. Start People jest częścią międzynarodowej grupy USG People N.V., notowanej na giełdzie Euronext w Amsterdamie. USG People należy do pierwszej piątki największych i najbardziej renomowanych firm w branży. Działa w 10 europejskich krajach (Austrii, Belgii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Luksemburgu, Niemczech, Polsce, Szwajcarii i Włoszech).



Fot. SAS Cargo

Liderzy – twórcy sukcesu

Dyskutując o sektorze TSL, procesach, terminalach przeładunkowych, strukturach dystrybucyjnych, automatyzacji magazynów itp., nie zapominajmy o najważniejszym: „faktorze ludzkim".



Fot. Fotolia

Dobry lider to więcej niż tylko efektywny menedżer. Przywódca – ponad doskonałą znajomość swojej dziedziny – rozumie też znaczenie relacji interpersonalnych, sfery emocji i uczuć, dynamiki grupowej czy „sił irracjonalnych".

Stworzenie i rozwój firmy logistycznej, odznaczającej się wysoką reputacją wśród zleceniodawców, partnerów i pracowników, realizującej wysokie standardy operacyjne, budującej długofalowe – oparte na jakości i zaufaniu – relacje z klientami i wreszcie „last but not least" generującej oczekiwane zyski, jest zależne od nagromadzonych w organizacji cech przywódczych.

W branży tak konkurencyjnej, dynamicznej i odczuwającej szybko zmiany klimatu makroekonomicznego, liderzy stanowią różnicę i są niezbędni, aby doprowadzić duże przedsięwzięcia do sukcesu. Za liderem ludzie są skłonni pójść, gdyż nie tylko wskazuje on drogę, lecz także – co jest decydujące – wykorzystuje najlepiej potencjał tkwiący w zespołach, jak i w nich samych, osiągając optimum biznesowe dla organizacji.

Temat cech przywódczych i wzorców „leadership" jest często badany przez międzynarodowych ekspertów i doradców biznesowych (godne polecenia są tu opracowania Manfreda Kets de Vries oraz Michaela Feinera, a w perspektywie krajowej – analizy i wnioski Jacka Santorskiego). W niniejszym artykule zwrócę uwagę na kluczowe cechy przywódcze i przykłady z sektora TSL. Porównam także sposoby liderowania, napotkane w naszym kraju z doświadczeniami i obserwacjami pozyskanymi za granicą.

Kim jest lider

Nasze obserwacje wielu firm logistycznych na przestrzeni ostatnich lat pokazują, że to liderzy (stanowiący kadrę kierowniczą oraz obsadzający funkcje specjalistyczne wśród usługodawców logistycznych) zapewniają przewagę konkurencyjną wybranych firm. Firmy te, pomimo podobnych predyspozycji technicznych, uwarunkowań kapitałowych i zakresu działania, rozwijają się lepiej od swoich rywali.

Nie chodzi tutaj bynajmniej o te różnice, do których doprowadzają skuteczni menedżerowie i fachowcy w stosunku do mniej efektywnych kolegów i koleżanek. Definiując bowiem – w nawiązaniu do „Mistyki Przywództwa" Manfreda Ketes de Vries – przykładowe cechy przywódcze takie, jak:

- *„Przebojowość"* (polegającą na nastawieniu na wynik i sukces oraz – rozpoznawalną wśród przywódców – energię działania),
- *„Towarzyskość"* (otwarte podejście do nowych kontaktów i ludzi umożliwiające proces ciągłego uczenia się w relacjach interpersonalnych),
- *Umiejętność myślenia strategicznego* oraz wykorzystania inteligencji analitycznej w obserwacji otoczenia rynkowego, jak i własnej firmy, pozwalające na określenie długofalowych priorytetów wymagających intensywnej koncentracji
- *Inteligencja emocjonalna* – wyróżniająca się empatią oraz umiejętnością odpowiedniego zarządzania własnymi emocjami i odczytywania emocji innych – pozwalająca na stworzenie silnych relacji międzyludzkich pełnych twórczej motywacji,

stwierdzimy, że większości z nich nie można nauczyć się w szkołach biznesowych (nastawionych na „naukę zarządzania").

Pierwszy wniosek: „dobry lider oznacza więc więcej niż efektywny menedżer". Przywódca – ponad doskonałą znajomość swojej dziedziny (np. uwarunkowań rządzących spedycją międzynarodową czy repertuaru logistycznej obsługi klienta), rozumie znaczenie relacji interpersonalnych, sfery emocji i uczuć, dynamiki grupowej czy innych fundamentalnych wartości opisywanych np. przez Kets de Vriesa jako „siły irracjonalne".

Z kolei Michał Fenner (dawny szef personalny koncernu Pepsi-Cola, a obecnie profesor studiów MBA w Columbia Business School) w „The Feiner Points of Leadership" uważa, że wyróżniającą cechą lidera jest odwaga. Jako przykład wyobrażam sobie sytuację, w której lider wyra-



Fot. Fotolia

Za liderem ludzie są skłonni pójść, gdyż nie tylko wskazuje on drogę, lecz także – co jest decydujące – wykorzystuje najlepiej potencjał tkwiący w zespołach, jak i w nich samych, budując przewagę konkurencyjną dla swojej organizacji.

ża – w odniesieniu do „trudnego tematu" – własną opinię, o której inni menedżerowie już dawno myśleli, jednak nie artykułowali jej do tej pory.

Właściwa motywacja

Umiejętność wyrażania niewygodnych opinii, nierzadko torujących drogę przekształceniom, jest z pewnością cechą przywódczą konieczną w tzw. „zarządzaniu zmianą". Wyobraźmy sobie tu sytuację, w której firma transportowa znajduje się na etapie decyzji, dotyczącej fundamentalnej zmiany i porzucenia dotychczasowego modelu biznesu. Odwaga do wytyczenia nowego, przyszłościowego kursu, wdrożenia zmian i poniesienia ich konsekwencji, jest niewątpliwie cechą przywódczą. Jej brak był silnie odczuwalny w firmach logistycznych w czasie kryzysu w latach 2008-2009, które nie zmieniły swojego kursu i poniosły sromotną porażkę.

Feiner dodatkowo zwraca uwagę, że lider potrafi nadać „sprawom odpowiednie znaczenie", wskazując ludziom, że sukces zależy od nich. Wyobraźmy sobie sytuację, w której firma transportowa rozszerza w swojej działalności udział floty kontraktowej, a dyrekcja firmy oczekuje od działu spedycji skutecznego i trwałego formatu współpracy z przewoźnikami.

Jeśli kierownik spedycji w takiej sytuacji podkreśli swoim pracownikom rolę ich rozmów i relacji z przewoźnikami firmy, wskazując dysponentom profesjonalną kooperację z parterem spedycji jako newralgiczne pole działania i element sukcesu firmy, w jego zachowaniu dostrzeżemy cechy przywódcze. Owa informacja może – w innym przypadku – zostać przekazana jednak lapidarnie na drodze emailowej jako po prostu jedno z zadań pracownika i obowiązek wynikający z dyrektywy zarządu.

W firmie zdrowej, kierowanej przez liderów „nadanie sprawom odpowiedniego znaczenia" oznaczałoby jednak w tym przypadku przeprowadzenie przez menedżera otwartej, motywującej rozmowy ze spedytorem, w której kierownik pokazuje korzyści płynące z kooperacji z przewoźnikiem, omawia ewentualne napotykane tu trudności, uświadamiając pracownikowi, że docelowa forma takiej współpracy jest fundamentem firmy, w której oboje pracują.

Większa decyzyjność

W tym miejscu jednak wracam do wzorców poznanych w firmach logistycznych w Europie Zachodniej. Pytany ostatnio, czym różni się praca spedytora, np. w Niemczech, od tejże funkcji w Polsce, odpowiedziałem: stopniem odpowiedzialności! Możliwości decyzyjne i wpływ na ustalenia, a zatem zakres pracy różnią się od siebie dość znacznie. Nasze analizy setek przeszkolonych spedytorów na rynku polskim pokazują nam pewne podobieństwa, niezależne od wielkości firmy i rodzaju działalności. Jako decydent „od niemalże wszystkiego" wyznaczona jest w dziale z reguły jedna osoba, wśród reszty spedytorów dominuje rola bardziej wykonawcza niż chociażby (współ)decydująca.

Bardzo dobra techniczna znajomość zagadnień logistycznych i staż pracy nie idzie zawsze w parze z przyznanym stopniem odpowiedzialności. W wielu przypadkach polskich spedycji pracownicy operacyjni nie dostrzegają wpływu swojej pracy na wynik działu, a taka okrojona rola nie ma korzystnego wpływu na motywację i chęć dodatkowego zaangażowania.

Dlaczego by nie spróbować stopniowo zwiększać odpowiedzialności i zakresu decyzyjnego wśród tych osób, które posiadają do tego predyspozycje, mają już doświadczenie i wyrażają ambicje zawodowe? Jest to pytanie, na które odpowiedź oraz rozwiązanie znajdą zapewne liderzy. Przypomnę, że umieją oni „nadawać sprawom znaczenia" i posiadają odwagę dla ich realizacji.

Myślę – porównując wzorce napotkane w koncernach zachodnich – że rozwiązanie powinno opierać się o większe zaufanie w firmach, np. w odniesieniu do dzielenia się informacjami, otwartą komunikację celów przedsiębiorstwa oraz zwiększenie roli współpracy i odpowiedzialności. Inicjowanie i rozwój tych wzorców jest niewątpliwie zadaniem dla liderów w każdej organizacji, a katalizatorami mogą być np. kierownicy średniego szczebla zarządzania. Wniosek drugi to więc: „Spójrzmy na wzorce zachowań organizacyjnych w innych gospodarkach".

Odnosząc obserwację do wyższego poziomu zarządzania firmami logistycz-

LogEasy

LogEasy jest specjalistyczną firmą doradczą dla sektora Transport, Spedycja, Logistyka działającą w Polsce oraz krajach niemieckojęzycznych.

Firma – jako partner Reinecke & Associates, czołowej i założonej przed 25 laty w Hamburgu i Nowym Jorku firmy konsultingowej dla logistyki i transportu – wykorzystuje międzynarodowe i krajowe doświadczenie wybitnych menedżerów sektora TSL w dedykowanych projektach strategicznych, szkoleniowych i personalnych dla polskich i zagranicznych przedstawicieli rynku.

LogEasy kieruje się przekonaniem, że liderzy biznesu potrzebują doradców. Firma wdraża otwarty i kooperatywny styl pracy, stawiając na przedsiębiorczość, innowacyjność i proaktywność działania.

LogEasy zaprasza na szkolenia:

- **24 – 25 stycznia, Poznań**
  szkolenie: ABC pracy operacyjnej w nowoczesnej firmie transportowo- spedycyjnej.
- **31 stycznia 2011 – 1 lutego, Poznań,**
  szkolenie: ABC kluczowych umiejętności menedżerskich w logistyce i transporcie. Trening kompetencji prezentacyjnych, komunikacyjnych i negocjacyjnych dla kadry kierowniczej sektora TSL.
- **7 – 8 lutego, Warszawa,**
  Zarządzanie przedsiębiorstwem transportowo-spedycyjnym, Studia przypadków oraz realnych aspektów zarządzania przedsiębiorstwem transportowym.

LogEasy realizuje także od bieżącego roku szkolenia w zakresie „Przywództwa dla branży logistycznej".

Więcej informacji na **www.logeasy.pl**
Kontakt: Patrycja Konieczna, p.konieczna@logeasy.pl

Powołując się na „TSL Biznes" otrzymasz 6 % zniżki na szkolenie w przypadku wysłania zgłoszenia do końca stycznia 2011 roku.

nymi, stwierdzamy natomiast, że właśnie tamże wędruje – i co gorsza pozostaje – większość procesów decyzyjnych. Oznacza to istniejącą nadal silną hierarchię organizacyjną – silniejszą niż w podobnych firmach logistycznych w Europie Zachodniej.

Nie podważam zasadniczości hierarchii organizacyjnej i funkcjonalnej, jednakże uwagę liderów kieruję na analizę jej intensywności, która pomoże unikać bardzo groźnej przewagi formy nad treścią. „Structure follows strategy" powinno być hasłem przewodnim. Rynek bowiem wymaga od prawdziwych liderów nie tylko umiejętności delegowania, ale przede wszystkim zaawansowanych kompetencji w pozyskiwaniu dla wspólnego celu podległych grup pracowników.

Powracając jednak do roli liderów w branży TSL myślę, że horyzont autorytetów powinniśmy poszerzyć. Oczywiście decydenci na najwyższych szczeblach firm transportowych powinni wskazać nam drogę rozwoju branży i prowadzić firmy ku zadowoleniu właścicieli, klientów, partnerów i pracowników. Porównując jednak pozycje firm konsultingowych w naszym kraju do obrazu kształtującego się np. w Niemczech, twierdzę, że dobre wzorce czerpać powinniśmy częściej od doradców biznesowych, trenerów i innych osób, które branżę znają bardzo dobrze. Równolegle z rozwojem sektora TSL obserwujemy, że dojrzewa jednak już w naszym kraju gotowość do korzystania z zaawansowanych usług doradczych.

Liderzy też się uczą

Ważnym aspektem dla każdego menedżera jest kształcenie cech przywódczych i wdrożenie zachowań liderów. Codzienna praktyka zawodowa jest tutaj bez wątpienia doskonałą nauką. Jednak współpraca z wyspecjalizowanymi firmami szkoleniowymi pomaga zdobyć nową wiedzę oraz poznać kluczowe aspekty zarządzania i przywództwa w gronie osób o podobnym doświadczeniu. Nie sposób jest bowiem nauczyć się bycia liderem, poznając kilka cech przywódczych bez głębokiego zrozumienia podstaw psychologicznych osobowości ludzkiej i wiodących zachowań przedsiębiorstw.



Krzysztof Szakowski

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem rynkowym, pozyskanym w firmach LKW Walter International AG, Logwin AG oraz DB Schenker Logistics w Austrii, Niemczech i w Polsce.

Od marca 2009 r. jest założycielem i prezesem firmy LogEasy.

Po trzecie więc: „Przywództwo i uczenie się są sobie nawzajem niezbędne", jak powiedział John F. Kennedy. Gotowość do analizy i nauki wzorców przywódczych, płynących do naszego sektora TSL z różnych źródeł, z pewnością korzystnie wpłynie na przedsiębiorstwa, zespoły i nas samych, pomagając firmom w ich rozwoju, a menedżerom w stawaniu się prawdziwymi autorytetami.

Krzysztof Szakowski
LogEasy



Pomarańczowa Akademia Uni-logistics

Firma Uni-logistics udowadnia, że również mniejsze firmy logistyczne mogą w rzeczywistości realizować program społecznej odpowiedzialności biznesu. Jesienią ubiegłego roku rozpoczęła edukacyjny projekt Pomarańczowej Akademii Uni-logistics, kierowanej do studentów logistyki i transportu. Nasza redakcja objęła Akademię patronatem medialnym.



Uczestnicy Pomarańczowej Akademii Uni-logistics podczas spotkania warsztatowego poznawali od podstaw pracę terminalu kontenerowego.

Pomarańczowa Akademia Uni-logistics jest unikatowym projektem edukacyjnym, skierowanym do studentów związanych z szeroko rozumianą logistyką.

Twórcy Akademii postawili sobie za główny cel pomoc w zrozumieniu zakresu działań wszystkich, nawet najdrobniejszych, elementów, modułów oraz podmiotów biorących udział – czynny lub bierny – w łańcuchu dostaw. Określili ten zakres poznania pojęciem logistyki szczegółowej. W opinii twórców Akademii, którymi są praktycy logistyki, żeby stać się realnym specjalistą w takiej dziedzinie, jaką jest logistyka, należy poznać dokładnie różne poziomy działań w łańcuchu dostaw. A wymóg poznania „logistyki szczegółowej" ma według nich fundamentalne znaczenie dla wszystkich przyszłych menedżerów, również tych pracujących w sprzedaży czy obsłudze klienta. Menedżer, który zna, również od podstaw, procesy związane z logistyką, dużo lepiej dopasuje możliwe rozwiązania do zapotrzebowania i oczekiwania klientów, a tym samym zapewni mu obsługę na dużo wyższym, profesjonalnym poziomie.

Kolejnym celem programu jest podkreślenie bardzo ważnego elementu w logistyce, jakim jest praca zespołowa. Łańcuch dostaw to schemat działania zbudowany z podmiotów, wśród których zawsze występuje rozbieżność celów. Tylko sprawny przepływ rzetelnych informacji buduje niezawodność łańcucha. Zbyt mały nacisk na budowanie zespołu i pracę zespołową jest dużym błędem. Pracę zespołową na poziomie grupy, działu, firmy oraz działów firmy i otoczenia. Organizatorzy Akademii uważają, że pomiędzy firmą logistyczną, budującą sprawny łańcuch dostaw, a jej klientem musi istnieć coś więcej niż tylko standardowo określone procedury. Niezbędny jest swoisty „teamwork".

Studenci, przyszli menadżerowie, dzisiaj się uczą, by jutro... walczyć o dobre stanowisko w bardzo dobrej firmie. Program Pomarańczowej Akademii Uni-logistics obejmuje również pomoc firm rekrutacyjnych. Odbywa się ona na dwóch płaszczyznach: na poziomie swoistego case study i ćwiczeń (w tym assessment center) oraz realnej pomocy w znalezieniu pracy.

Program Pomarańczowej Akademii Uni-logistics realizowany jest w formie case study, przy współpracy merytorycznej ze strony różnych firm i instytucji biorących udział w łańcuchu dostaw. Studenci przyjęci do I edycji programu pracują w dwóch grupach: grupie logistycznej i grupie CSR.

Obie grupy uczestniczą we wszystkich spotkaniach organizowanych przez Pomarańczową Akademię Uni-logistics. Praktyczne spotkania to bowiem główny element jej funkcjonowania. Studenci od podstaw poznają różne elementy łańcucha dostaw poprzez ciekawe warsztaty, odbywające się w miejscach i otoczeniu, które nawet dla zawodowych logistyków często pozostają tajemnicze i nieznane.

Do tej pory uczestnicy Pomarańczowej Akademii Uni-logistics poznali m.in. specyfikę pracy terminalu kontenerowego i jego miejsce w łańcuchu dostaw, zakres świadczonych usług oraz odpowiedzialność i bezpieczeństwo związane z pracą w takim obiekcie. Uczestnicy mieli też szansę zapoznać się z praktycznymi uwagami z zakresu planowania obsługi placu, statku i magazynu. Studenci mogli poznać pracę planerów i systemy ich wspomagające. Dowiedzieli się, czym jest stowage plan, slot, bay i dlaczego ładunki niebezpieczne (tutaj nazywane IMO) podlegają specjalnym procedurom. Ale żadna prezentacja nie zastąpi możliwości zobaczenia operacji statkowych czy pracy suwnic placowych na własne oczy. I na tym właśnie polegał jeden z modułów spotkania.

Pierwsze spotkanie w Nowym Roku miało miejsce w warsztatach firmy EWT, przedstawiciela jednego z najbardziej znanych producentów naczep – firmy Schmitz Cargobull. Tam uczestnicy Akademii poznali specyfikę poszczególnych rodzajów naczep, różnice w ich budowie, zastosowaniu i obsłudze. Podczas spotkania studenci poznali też zawiłości pracy kierowcy i spedytora.

Pierwsza edycja programu trwa od 18 listopada 2010 do 30 kwietnia 2011 roku. Edycja realizowana jest przy współpracy z Katedrą Polityki Transportowej Uniwersytetu Gdańskiego, a redakcja TSL Biznes objęła patronat medialny nad tą niezwykle pożyteczną i ciekawą inicjatywą.

Grupa CSR

W ramach Pomarańczowej Akademii Uni-Logistics funkcjonuje też Grupa CSR (Corporate Social Responsibility), zajmująca się badaniem możliwości wdrożenia rozwiązań z zakresu „Realnego CSR" przez firmy z branży logistycznej.

Przez „realny CSR" uczestnicy rozumieją wszelkie działania rzeczywiste, a nie tylko deklaracje firm czy też symulację działań, ukierunkowaną jedynie na promocję firmy jako takiej. Jakie możliwości ma firma, nie będąca korporacją i dysponująca ograniczonym budżetem? Czy milionowy budżet na działania CSR'owe jest warunkiem prowadzenia przez firmy realnego CSR'u ? Uczestnicy szukają realnych rozwiązań dla firm małych i średniej wielkości. O ich obserwacjach, wnioskach i rozwiązaniach będziemy pisali na naszych łamach.

TSL biznes

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

- najważniejsze informacje z branży TSL
- prezentacje nowych produktów i usług
- porady, opinie, wskazówki
- wywiady, prezentacje, raporty
- ciekawostki i dużo więcej...

Prenumerata roczna tylko 99 zł



Co miesiąc
dla wszystkich profesjonalistów branży TSL

Warto wiedzieć więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Prenumeratę miesięcznika TSL Biznes można zamówić przez:

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

Roczna prenumerata (11 wydań) w cenie 99 zł z VAT.

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię

Nazwisko

Nazwa firmy

Adres

Kod Poczta

Telefon

e-mail

Dane do faktury

Nazwa firmy

NIP

Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2011

☐ 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 miesięcznika TSL Biznes. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.

TRANS

EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA

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

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

Creditreform

30 DNIOWY BEZPŁATNY OKRES TESTOWY



Giełdzie TRANS zaufali:

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

www.trans.eu



Szczęśliwego Nowego Roku 2011!

PANATTONI EUROPE

Polska: +48 22 540 71 71 | Czechy: + 420 225 341 321 | www.panattoni.pl