KWIECIEŃ – 4/2011 (13)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Logistyka w sporcie

Jak polscy menedżerowie zarządzają projektami logistycznymi?



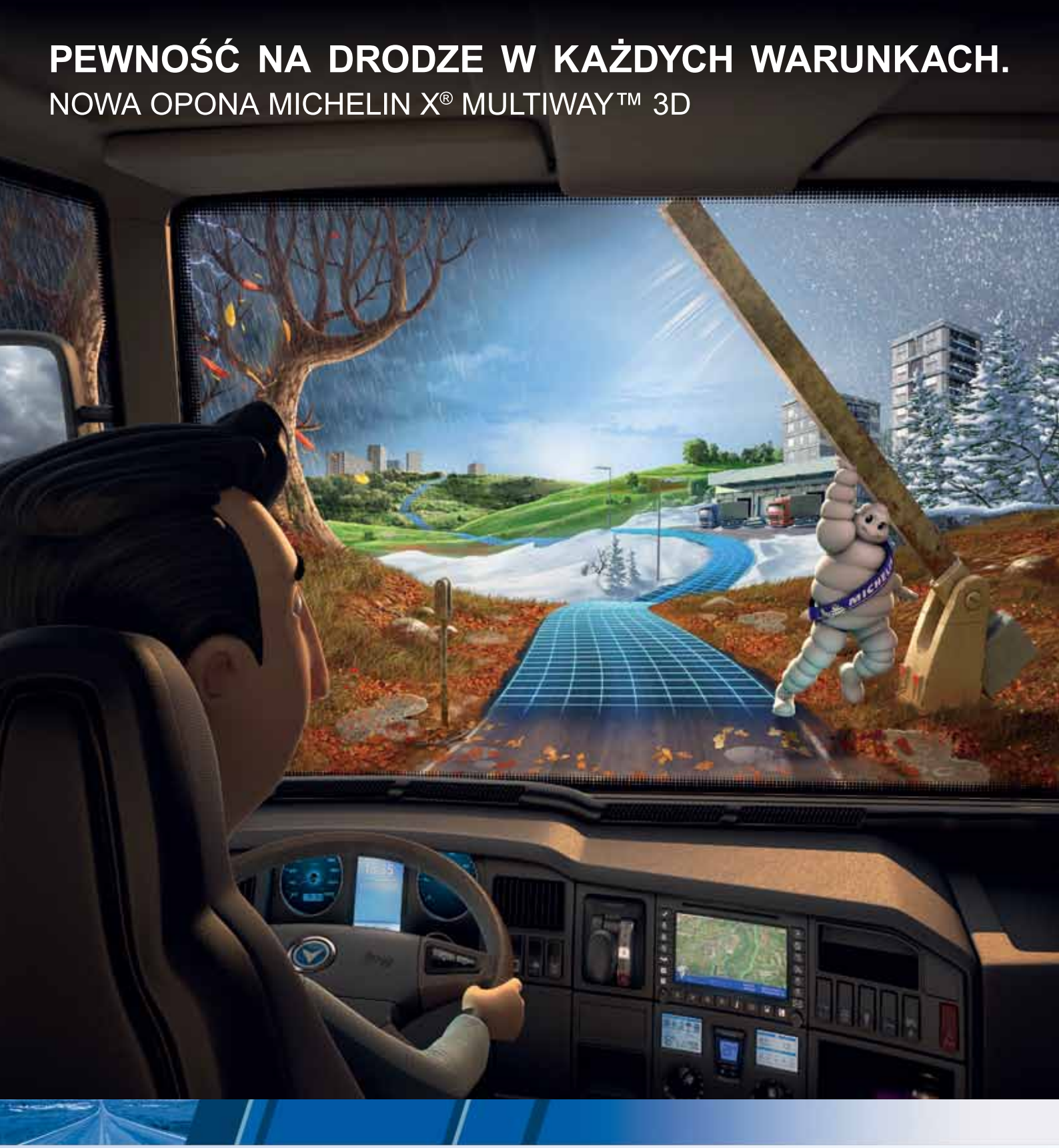
Magazyny pod Warszawą – co zmieni autostrada A2?

ISSN 2081-5255
9 772081 525109 04

Nakład: 8 000 egzemplarzy

PEWNOŚĆ NA DRODZE W KAŻDYCH WARUNKACH.

NOWA OPONA MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D



NOWA DEFINICJA WIELOFUNKCYJNOŚCI OPON.

Przestrzeganie terminów dostaw, niezależnie od warunków pogodowych, jest codziennym wyzwaniem firm transportowych. Dzięki nowym wielofunkcyjnym oponom **MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D**, oferującym **niezrównaną przyczepność** w różnych warunkach pogodowych, możesz być pewny, że zdążysz na czas.

Opony **MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D** przeznaczone na koła napędowe posiadają nowy bieżnik TowerPump, uzupełniony o samoregenerujące się lamele. Przednie opony zostały wyposażone w nowatorski bieżnik Delta, zapewniający **lepszą przyczepność** w różnych warunkach pogodowych. Dzięki innowacyjnej technologii opony są **bardziej trwałe i umożliwiają oszczędność paliwa**.

Nowa opona MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D. Pewność na drodze w każdych warunkach.



MICHELIN
Lepsza droga do postępu



HTC Desire Z
już za **1** zł (1,23 z VAT)
w ofercie All Inclusive dla Firm - taryfa VIP

Samsung Galaxy Ace
już za **1** zł (1,23 z VAT)
w ofercie All Inclusive dla Firm - taryfa Firma 75

Nielimitowany Internet w telefonie. Zapomnij o kosztach w taryfach All Inclusive.

Teraz w ofercie Play dla Firm w sieci **4G** możesz kontaktować się ze wszystkimi bez ograniczeń.

- rozmowy w sieci i na stacjonarne za **0 gr**
- Internet w telefonie **bez limitów**
- smartfony już za **1 zł**

4G

www.playdlafirm.pl
Najszybciej rozwijająca się sieć w Polsce.

PLAY

Dla Firm

Krajowe rozmowy w sieci i na stacjonarne bezpłatne w wybranych taryfach. Ograniczenie prędkości transmisji danych po wyczerpaniu pakietu danych. P4 zaoferuje dostęp do Internetu w technologii HSPA+ dla ok. 79% populacji Polski na dzień 31.03.2011. Szczegóły i mapka zasięgu na http://www.playdlafirm.pl

W numerze

> Wydarzenia

Coraz większy ruch na AUTOSTRADZIE 8
SilesiaTSL EXPO 10
Majówka pod znakiem logistyki 12

> Logistyka

Gdy odpad staje się surowcem 16
Logistyka w grze 18
Jak polscy menedżerowie zarządzają projektami logistycznymi? 22
Zawsze trzeba znaleźć rozwiązanie ...26

> Logistyka – technologia

Magazynowi pomocnicy
Oferta wózków do holowania.....30
Wózki do holowania w nowoczesnych fabrykach i magazynach.....33
Nowoczesna technologia zmniejsza straty 34

> Transport morski

Lepsze czasy dla portów.....36

X Forum Młodej Logistyki i Logistyczne Targi Pracy strony 38 - 43

> Kurier Express Poczta

Jak wysyłać 200 lub 50 000 paczek dziennie? 44
Pocztą, kurierem, czy przez spedycję?
Jak efektywnie wysyłać przesyłki.....46

> Powierzchnie magazynowe

Magazyny pod Warszawą – co zmieni autostrada A2? 50
Segro pięć lat w Europie Centralnej...53
BTS – dusza czy materia?
BTS – psyche czy ciało?.....54
Liczne transakcje na południu Polski 55

Prenumerata – strona 74

> Transport drogowy

Czy jakość musi być w cenie?.....56

> Prawo

Kiedy przedawniają się roszczenia? ..60

> Transport kolejowy

Nowe technologie na polskich torach
Wdrażanie systemu sterowania ruchem kolejowym 66
Czy pora zlikwidować PKP SA?
Niezależni przewoźnicy kolejowi piszą list do premiera 68

> Kadry i Zarządzanie

Zmiany na logistycznym rynku pracy są nieuniknione 70

Magazyny pod Warszawą – co zmieni autostrada A2?

Czy doprowadzenie autostrady A2 do stolicy zmieni w znaczący sposób sytuację na warszawskim rynku magazynowym.

str. 50

Polecamy

Jak polscy menedżerowie zarządzają projektami logistycznymi?

Menedżerowie logistyki w polskich przedsiębiorstwach nie narzekają na nudę. Ponad dwie trzecie firm zrealizowało w ostatnich latach co najmniej jeden duży projekt logistyczny, a aż 40% spośród nich zrealizowało ich co najmniej cztery.

str. 22

Czytaj również:



www.truck-van.pl

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

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

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

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

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

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

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

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



Drodzy Czytelnicy!

Tegoroczna wiosna obfituje w ciekawe wydarzenia logistyczne. Kwietniowy kalendarz imprez otwiera Forum Młodej Logistyki, które w tym roku odbędzie się już po raz dziesiąty. Cieszymy się, że niezależna, studencka inicjatywa spotkań młodych adeptów sztuki logistycznej z „dorosłym" biznesem TSL trwa już od dekady i ciągle się rozwija. Ze swojej strony zawsze wspieraliśmy i będziemy dalej wspierać pomysły i działania twórczych studentów i uczniów, którzy już podczas tego etapu życia chcą być blisko branży, którą wybrali.

Pomagamy im, bo wiemy, że taka pomoc jest im bardzo potrzebna i dodatkowo motywuje ich do dalszego działania. Wiemy też dobrze, że większość z nich już za kilka lat zasili szeregi branży TSL. Kto wie, może niektórzy z nich kolejnych kilka lat później będą Waszymi najlepszymi współpracownikami, kontrahentami czy klientami. Dobre relacje warto budować jak najwcześniej, bo przyniosą one korzyść dla wszystkich stron.

Cieszy nas fakt, że coraz większe grono przedsiębiorstw z branży TSL dostrzega wartość takiej współpracy i nie jest to tylko domena dużych, międzynarodowych koncernów. Również mniejsze, rodzime firmy coraz częściej odnajdują korzyści w bezpośrednim kontakcie z aktywną młodzieżą.

Ale wiosna przynosi też nieco mniej przyjemne dla logistyków i transportowców tematy. Elektroniczne myto to temat, który pojawia się w branży TSL już od jakiegoś czasu. I choć do daty startu pozostały już tylko cztery miesiące, to do tej pory brakowało w zasadzie jakichkolwiek oficjalnych informacji na temat szczegółów całego systemu. Władze i organy odpowiedzialne za ten proces długo trzymają nas w niepewności i uwierzcie nam, nie robią tego z chęci sprawienia nam wszystkim miłej niespodzianki. Owszem, co i rusz trafiają do nas różne projekty rozporządzeń i szczegółowych rozwiązań, ale wszystko to ma wciąż wymiar spekulacji. Niemniej liczymy, że przedstawione ostatnio projekty zostaną zatwierdzone, byśmy mogli podzielić się z Wami rzetelnymi i potwierdzonymi informacjami.

Konkretów i sprecyzowanych planów brakuje również w innym ważnym temacie – w kwestii zadbania o odpowiednią obsługę logistyczną dla zbliżających się Mistrzostw Euro 2012. I nie chodzi tu o same stadiony i mecze, ale również o całe spektrum wydarzeń, które będą towarzyszyły rozgywkom. Ale o tym piszemy nieco więcej w jednym z artykułów niniejszego wydania TSL Biznes. Jak co miesiąc, zapraszam do lektury.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

Pokaż się branży TSL
Ta inwestycja się opłaca!*

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

Pary czar

Po raz osiemnasty kilkadziesiąt tysięcy uczestników weźmie udział w międzynarodowym pikniku miłośników zabytkowych parowozów w Wolsztynie.

Ta wyjątkowa impreza odbędzie się podczas długiego majowego weekendu. Start już w piątek, 29 kwietnia. Parada Parowozów w Wolsztynie to niezapomniana okazja, aby uczestniczyć w niezwykłym show, w którym gwiazdami są zabytkowe parowozy.

Podczas tegorocznej imprezy na miłośników kolei czeka wiele atrakcji, które umożliwią odbycie podróży w czasie i zapoznanie się z historią europejskiego kolejnictwa. Tytułowa Parada odbędzie się w sobotę, 30 kwietnia. Na pikniku zostaną zaprezentowane maszyny pochodzące z kilku krajów Europy. Uczestnicy wydarzenia będą mogli podziwiać parowozy z Polski, Niemiec, Czech i Węgier. Paradę poprzedzi wieczorny pokaz „Światło, dźwięk i para", który jest nowoczesną formą spektaklu muzycznego, w której główną rolę grają zabytkowe lokomotywy, światło i buchająca para. Parada Parowozów to jednocześnie okazja, aby wspomóc akcję ratowania tych pięknych i unikalnych maszyn poprzez przekazanie datku w ramach dorocznej zbiórki publicznej, organizowanej przez Fundację Era Parowozów lub poprzez zakup okolicznościowych pamiątek.

Organizatorami pikniku jest Spółka PKP Cargo i Fundacja Era Parowozów. Patronat medialny objął nasz miesięcznik.



Ekonomia i biznes

5 i 6 maja na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego odbędzie się druga edycja międzynarodowej studenckiej konferencji naukowej „International Dimensions In Economics".

Szeroka tematyka konferencji, obejmująca m.in. zastosowanie metod ilościowych w biznesie, strategie biznesowe w globalnym świecie, możliwości nowoczesnej logistyki, fundusze europejskie, pozwala na dotarcie do możliwie najszerszego grona studentów uczelni ekonomicznych. Nadrzędnym celem konferencji jest pokazanie studentom, jak można zastosować uczelnianą wiedzę w praktyce, a także prezentacja wyników najnowszych badań z dziedziny szeroko pojętego międzynarodowego wymiaru ekonomii oraz metod ilościowych wspierających świat biznesu. Chęć udziału w konferencji potwierdzili studenci z Rosji, Serbii, Gruzji, Włoch, Turcji, Litwy oraz uczelni wyższych z Polski: Krakowa, Poznania, Katowic, Szczecina, Łodzi i Warszawy.

Więcej informacji na:
www.opteam.uni.lodz.pl

„Na Osi" w kwietniu

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi", nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. Kwiecień stał będzie pod znakiem naczep i zabudów, ale aut też nie braknie. Poznamy młodych adeptów motoryzacji, będziemy ważyć pojazdy i zastanawiać się nad alternatywnymi źródłami napędu. Oczywiście swoje miejsce znajdą zagadnienia bezpieczeństwa ruchu drogowego i przepisów o transporcie. Zobaczyć będzie można między innymi:

02.04. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Iveco Eurocargo – średniotonażowego długodystansowca
- jak i z czego buduje się naczepy STAS
- Mercedesy Citaro z nietypowym napędem
- porównanie hydraulików: MAN'a i Renault'a

09.04. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Mitsubishi Fuso Canter – pojazdu o dwóch hakach
- zapraszamy do fabryki SAF'a
- jak się studiuje pod opieką MAN'a
- kto i jak waży pojazdy w Polsce, Europie i za wielką wodą

16.04. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test naczepy kurtynowej Schmitz
- jakie ciekawe zabudowy można spotkać w naszym kraju
- żywa historia zlotów i tuningu ciężarówek w Polsce

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

23.04. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Mercedes Axor
- szkolenie tych, którzy sami szkolą
- nowości z KH Kipper
- kierowcę i jego ciężarówkę

30.04. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Fiat Doblo Cargo Maxi
- olimpijskie zmagania półfinałowe
- gdzie można doskonalić technikę jazdy
- wycieczka ze Scanią po Polsce

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

DOPASUJEMY OFERTĘ DO POTRZEB TWOJEJ FIRMY



... FULL SUPPLY · ZAKUPY W TRANSZACH · PRODUKT KORYTARZOWY · ZAKUP SPOT · **ENERGIA Z WIATRAKÓW** · ENERGY CHECK · KOMPENSACJA MOCY BIERNEJ · MODERNIZACJA UKŁADÓW POMIAROWYCH · MONITORING SIECI ...

ENERGIA Z WIATRAKÓW

to ekologiczny produkt, w którym określony procent energii pochodzi z Parków Wiatrowych RWE. Sprawdź, jak niewielkim kosztem możesz zbudować wizerunek firmy dbającej o środowisko. Nasi klienci otrzymują również certyfikat potwierdzający zakup ekologicznej energii.



RWE jest jedną z największych firm energetycznych w Europie. Zaopatrujemy 16 milionów klientów w energię elektryczną i 8 milionów klientów w gaz. Jesteśmy obecni na polskim rynku od dwudziestu lat, stale wdrażając innowacyjne rozwiązania. RWE posiada w Polsce trzy farmy wiatrowe o łącznej mocy ponad 100 megawatów. Wszystko, co robimy dzisiaj, robimy z myślą o lepszej przyszłości. Dowiedz się więcej na **www.rwe.pl**

Marcin Olechowski
Menedżer ds. Klientów Kluczowych
+48 664 408 882
marcin.olechowski@rwe.pl

RWE
The energy to lead

lider energetyczny w Europie

Coraz większy ruch na kieleckiej AUTOSTRADZIE

Do Kielc po raz kolejny zawitają przedstawiciele największych na świecie firm związanych z branżą budownictwa drogowego. 10-13 maja 2011 na terenach wystawowych Targów Kielce odbędzie się XVII edycja Międzynarodowych Targów Budownictwa Drogowego AUTOSTRADA-POLSKA wraz z towarzyszącymi jest VII Międzynarodowymi Targami Infrastruktury TRAFFIC-EXPO i XIII Międzynarodowymi Targami Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych MASZBUD.



Szczegółowy program targów już wkrótce na:
www.autostrada-polska.pl
www.maszbud.com
www.traffic-expo.pl

Tegoroczna edycja po raz pierwszy odbędzie się w nowej scenerii. Na wystawców i zwiedzających czekają nowo wybudowane obiekty targowe, oddane do użytku latem ubiegłego roku.

Najnowocześniejsza w Polsce hala wystawiennicza wyposażona jest w system przeciwpożarowy i monitorowania zdarzeń zagrażających bezpieczeństwu, na który składają się m.in. czujniki dymowe, telewizja przemysłowa, zasilanie awaryjne z baterii centralnej, system oddymiania i Dźwiękowy System Ostrzegawczy, służący do szybkiego i uporządkowanego zmobilizowania osób do opuszczenia budynku w bezpieczny sposób. Posadzka w hali, dzięki uzbrojeniu stalowymi siatkami, umożliwia ruch ciężkich pojazdów i sprzętu. Na wystawców czeka także całkowicie odbudowana hala F.







Firmy obecne na targach AUTOSTRADA-POLSKA, MASZBUD oraz TRAFIC-EXPO od 10 lat stanowią około 20% wszystkich wystawców; ponad 15% z nich to firmy zagraniczne. Dzięki ich zaufaniu już od 18 lat Targi Kielce awansowały do grona najważniejszych ośrodków wystawienniczych w Europie Środkowo-Wschodniej, zajmując na ich liście trzecią pozycję. Utrzymanie tak wysokiej lokaty możliwe jest także dzięki merytorycznemu wsparciu partnerów, którzy rokrocznie organizują konferencje, szkolenia, warsztaty i spotkania branżowe.

W tym roku święto drogownictwa w Kielcach wzbogacą trzy konferencje. Pierwsza z nich, organizowana przez Instytut Badawczy Dróg i Mostów, poświęcona jest zagadnieniom związanym ze skutecznym obniżaniem natężenia hałasu. Drugi dzień to Konferencja Naukowo-Techniczna „Bezpieczeństwo ruchu w komunikacji lądowej", organizowana przez Świętokrzyski Klub Drogowca Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Komunikacji RP Oddział w Kielcach, GDDKiA Oddział w Kielcach oraz Targi Kielce, a także II edycja konferencji „Zieleń Autostradowa", przygotowana przez firmę Dendros przy współpracy z Targami Kielce. AUTOSTRADA-POLSKA, MASZBUD i TRAFIC-EXPO to miejsce, w którym znaleźć można wszystko to, co niezbędne jest przy budowie dróg ekspresowych i autostrad. Obecni na nich wystawcy to najlepsi i najwięksi producenci maszyn i sprzętu budowlanego, dostawcy materiałów oraz nowoczesnych rozwiązań technologicznych.

Prestiż i niebagatelne znaczenie targów w środowisku branżowym podkreślają zarówno wystawcy, jak i zwiedzający, twierdząc, że jest to wydarzenie, na którym po prostu nie wypada nie być, jeśli chce się być na bieżąco z wszelkimi innowacjami.

Prawdziwość tej opinii potwierdza stale rosnąca liczba wystawców – obecność ponad 700 firm z Austrii, Belgii, Chin, Czech, Danii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Luksemburga, Niemiec, Słowacji, Szwajcarii, Szwecji, Turcji, Wielkiej Brytanii i oczywiście Polski jest gwarantem powodzenia i nawiązania szerokich relacji biznesowych.

Targi AUTOSTRADA-POLSKA, MASZBUD i TRAFIC-EXPO zostały objęte patronatem Ministerstwa Infrastruktury, Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad, Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Drogownictwa, Krajowej Izby Gospodarczej, Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa oraz Głównego Inspektora Pracy.

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Truck&Van
www.truck-van.pl
Zapraszamy do Kielc
Odwiedź nasze stoisko

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELC !

10-13.05.2011

AUTOSTRADA-POLSKA
XVII Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego
www.autostrada-polska.pl

MASZBUD
XIII Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych
www.maszbud.com

TRAFFIC-EXPO
VII Międzynarodowe Targi Infrastruktury
www.traffic-expo.com

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***

WSPÓŁPRACA

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

Patronat medialny:

Polskie drogi · forum budowlane · Autostrady · INFRASTRUKTURA · Logistics · ITS Przegląd · Builder · Pośrednik Budowlany · maszyny budowlane · Polska Truck & business

TARGI KIELCE S.A. ul. Zakładowa 1, 25-672 Kielce
Dyrektor Projektu - Bogusława Grzechowska,
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: autostrada@targikielce.pl

www.targikielce.pl

Synergia branż na targach SilesiaTSL EXPO

W centrum Expo Silesia w Sosnowcu trwają przygotowania do Targów Transportu, Spedycji i Logistyki SilesiaTSL EXPO, które zaplanowano na 14 – 15 kwietnia. Nowy projekt targowy łączy zagadnienia z zakresu transportu szynowego i drogowego, a także logistyki i magazynowania.

W programie targów przewidziane są specjalistyczne konferencje, prezentacja dokonań Republiki Czeskiej – kraju partnerskiego SilesiaTSL EXPO oraz konkurs dla wszystkich kierowców kategorii C o tytuł Mistrza Kierownicy. A w trakcie Giełdy Używanych Wózków Widłowych będzie można dokonać zakupu wybranego urządzenia.

SilesiaTSL EXPO będzie okazją do prezentacji najnowszych technologii, pojazdów, urządzeń i oprogramowania. Na targach obecne będą wiodące polskie firmy z branży, m.in. PKP Cargo S.A., PKP Informatyka spółka z o.o., PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa spółka z o.o., CTL Logistics Sp. z o.o., ekspozycja członków Polskiej Izby Producentów Urządzeń i Usług na Rzecz Kolei. Natomiast Czesi, w ramach stoiska kraju partnerskiego imprezy, przygotują szeroką prezentację ofert z zakresu transportu, spedycji i logistyki.

Podczas SilesiaTSL Expo odbędą się dwie branżowe konferencje: kolejowa i logistyczna. W pierwszym dniu targów – konferencja „Nowe strategie i technologie w transporcie, spedycji i logistyce" odpowie na pytania o przyszłość tych dziedzin przemysłu w Polsce. Patronat merytoryczny nad tym wydarzeniem objął Wiceprzewodniczący Sejmowej Komisji Infrastruktury Janusz Piechociński, naukowego wsparcia dostarczy prof. Marek Sitarz z Wydziału Transportu Szynowego Politechniki Śląskiej w Katowicach.

Natomiast organizatorem konferencji „Narzędzia wspierające sprzedaż w logistyce, czyli sprzedaż jako praca zespołowa", którą zaplanowano na 15 kwietnia, jest Pomarańczowa Akademia Uni-Logistics.







Więcej informacji na:
www.tslexpo.pl



Partnerami wydarzenia są Expo Silesia oraz Port of Hamburg.

Konkurs o tytuł Mistrza Kierownicy, z wykorzystaniem symulatora jazdy samochodem ciężarowym, organizowany jest przez Centrum Edukacji Zawodowej CARGO. W konkursie wezmą udział kierowcy zawodowi posiadający kategorię C. Na zwycięzcę czeka nagroda w postaci szkolenia okresowego kierowców.

Na uwagę zasługuje również Giełda Używanych Wózków Widłowych. W trakcie wydarzenia organizowanego przez firmę Jungheinrich będzie można obejrzeć i kupić używane wózki. Doradcy handlowi obecni na targach udzielą fachowej porady zainteresowanym i pomogą w wyborze konkretnego modelu urządzenia. Całość dopełnią zawody na najlepszego kierowcę wózka jezdniowego Forklift Cup.

Podczas targów odbędzie się także Giełda Pracy, podczas której oferty zaprezentują firmy z branży transportu, spedycji i logistyki.

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Truck&Van
www.truck-van.pl
Zapraszamy na Targi
Odwiedź nasze stoisko

SilesiaTSL EXPO

14 – 15 kwietnia 2011

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



W ramach targów prezentowane będą salony:

- infrastruktury kolejowej SilesiaRAIL EXPO
- salon logistyki, magazynowania i transportu LOGISTEX

tereny targowe: Expo Silesia Sp. z o.o
Centrum Targowo-Wystawiennicze
ul. Braci Mieroszewskich 124
Sosnowiec

kontakt: Wioletta Błońska-Dudek – Dyrektor Projektu
tel 32 788 75 06, tel. kom 510 031 732
fax +48 32 788 75 03
e-mail: silesiatslexpo@exposilesia.pl

patronat honorowy

Ministerstwo Infrastruktury

Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego

Kraj Partnerski Republika Czeska

Ambasada Republiki Czeskiej w Warszawie

patronat i współpraca

Urząd Transportu Kolejowego

patronat medialny

Majówka pod znakiem logistyki

Na początku maja w Niemczech odbędą się, jedna po drugiej, dwie wiodące ogólnoświatowe imprezy wystawiennicze z zakresu logistyki: targi CeMAT 2 – 6 maja w Hanowerze) i Transport Logistic (10 – 13 maja w Monachium). W tym roku organizatorzy obu imprez nawiązali ze sobą bliską współpracę, mającą przynieść wymierne efekty synergii obu imprez. Na kolejnych stronach przybliżamy obydwa wydarzenia.

2–6 May
CeMAT 2011
HANNOVER • GERMANY
The world's leading fair for intralogistics.

Na CeMAT zaprezentowane zostaną innowacyjne rozwiązania i produkty dla sektora intralogistyki, zaś na Transport Logistic w centrum uwagi znajdą się takie tematy, jak transport i ruch drogowy oraz usługi z nimi związane. Organizatorzy tych wydarzeń – Deutsche Messe AG oraz Messe München – wspólnie zapraszają do udziału w imprezach oraz razem prowadzą międzynarodowe akcje promocyjne na szeroką skalę.

Zarówno CeMAT, jak i Transport Logistic to targi o zasięgu międzynarodowym. Na poprzednią edycję pierwszej z imprez (w roku 2008) aż 35% gości przyjechało z zagranicy, drugiej zaś (w roku 2009) – 30%. W maju 2011 roku nadarza się jedyna w swoim rodzaju okazja uczestniczenia w obu wiodących światowych wystawach logistycznych – odbywają się one bowiem w pierwszej połowie miesiąca w odstępie zaledwie 4 dni. – *Nasza współpraca ma ułatwić udział w targach przede wszystkim przedstawicielom firm zza oceanu. W ramach jednego wyjazdu służbowego będą oni mogli uczestniczyć w dwóch wydarzeniach branżowych – obu zlokalizowanych w centrum kompetencji z zakresu logistyki, jakim są Niemcy* – wyjaśnia Eugen Egetenmeir z zarządu Messe München. – *Dzięki naszej współpracy zyskują wystawcy i goście targów mogąc wziąć udział w obu imprezach, zyskują też organizatorzy wspólnie promując dwa duże wydarzenia. Zakres targów CeMAT i Transport Logistic pokrywa obszary związane z całą szeroko pojętą logistyką wewnątrz- i zewnątrz firmową oraz pełne spektrum produktów obecnych na światowym o rynku. Dzięki międzynarodowej sieci kontaktów organizatorzy wspólnie zajmą się promocją obu imprez* – dodaje dr Andreas Gruchow z zarządu Deutsche Messe AG.

Intralogistyka w Hanowerze

Targi CeMAT w Hanowerze to najważniejsza światowa wystawa rozwiązań intralogistycznych. W czasie pięciu dni – od 2 do 6 maja 2011 – w centrum uwagi znajdą się innowacyjne produkty i kompleksowe rozwiązania z zakresu transportu i przepływu materiałów, koncepcje rozwoju intralogistyki oraz zarządzanie węzłami logistycznymi i przeładunkiem.







Więcej informacji na:
www.cemat.de

Motto targów CeMAT 2011 brzmi „Zrównoważony rozwój w intralogistyce": jest to kwestia szczególnie istotna w kontekście rosnących cen energii i surowców naturalnych oraz debaty o zmianach klimatycznych.

Motorem rozwoju tej branży jest globalizacja – żaden inny sektor nie zyskuje tak wiele na integracji światowych rynków, co intralogistyka. Firmy z nią związane spotkają się w tym roku na odbywającej się co 3 lata najważniejszej międzynarodowej wystawie branżowej: na targach CeMAT w Hanowerze.

Na poprzednią edycję imprezy w roku 2008 przyjechało niemal 1100 wystawców z 35 krajów oraz 60 tys. zwiedzających z całego świata. Pośród wystawców było aż 45% firm zagranicznych; jeśli chodzi o gości targów, to 35% z nich przyjechało spoza Niemiec. Celem tego międzynarodowego wydarzenia jest prezentacja premierowych innowacji technologicznych szerokiemu gronu zainteresowanych odbiorców.

Hanower to miejsce prezentacji kompleksowych rozwiązań z różnych sektorów intralogistyki. Energooszczędne wózki widłowe, innowacyjne urządzenia do transportu bliskiego, w pełni zautomatyzowane systemy transportowe i magazynowe, najnowsze rozwiązania IT do zastosowań branżowych – na targach CeMAT nie może zabraknąć żadnego aspektu współczesnej intralogistyki. Dźwigi i żurawie, podnośniki, platformy podnoszące, a także systemy do identyfikacji automatycznej, robotyka i technologie opakowań – te obszary tematyczne również znajdą się w bogatym programie CeMAT 2011. Zagadnienia zainaugurowane w roku 2008 – nieruchomości do celów logistycznych oraz techniki przeładunku w portach – w tym roku także obecne będą na imprezie. »»»

TimoCom

Transport z przyszłością!

„Mój TimoCom. Mój atut.“



TimoCom scala to co najważniejsze na rynku transportowym! Bez względu na to czy jesteście Państwo załadowcami, spedytorami czy przewoźnikami: z naszą europejską platformą zleceń TC Truck & Cargo® - liderem na rynku giełd transportowych oraz TC eBid® - platformą online na przetargi transportowe, znajdziecie odpowiedniego partnera biznesowego we właściwym czasie. Przetestujcie nas Państwo, a niedługo również i Wy będziecie mogli powiedzieć: „Mój TimoCom. Mój atut.“



Więcej informacji dostępnych na stronie www.timocom.com lub pod telefonem +48 67 352 59 99.

transport logistic

Więcej informacji na:
www.cemat.de

Logistyka w Monachium



Transport Logistic to największe na świecie targi z zakresu transportu towarów drogą lądową (kolejową i drogową), wodną i powietrzną. Są to jedyne europejskie targi obejmujące swą tematyką wszystkie podstawowe rodzaje transportu (lądowy, lotniczy, wodny) oraz logistykę. Impreza ta odbędzie się na Nowych Terenach Targowych w Monachium, w dniach 10 – 13 maja 2011 r. w dziewięciu halach oraz na terenach otwartych o łącznej powierzchni przekraczającej 100 tys. m^2 i zaprezentuje się na niej ponad 1 800 wystawców z branży z przeszło 55 państw świata.

Targi te organizowane są od 1978 r. na jednych z najnowocześniejszych terenów wystawienniczych na świecie. Impreza odbywa się w cyklu dwuletnim.

Targi transport logistic przedstawiają cały łańcuch wartości począwszy od usług logistycznych, IT/telematyki poprzez transport wewnętrzny, po systemy transportu towarowego. Impreza ta prezentuje kompleksowy zorganizowany transport drogowy, szynowy, wodny, powietrzny, stając się tym samym doskonałym forum łączącym przemysł i handel z branżą transportową i logistyczną. Jest to wydarzenie, które stało się nieocenionym źródłem kontaktów biznesowych. Transport logistic to znakomita platforma informacji dla inwestorów, gdzie mogą znaleźć innowacje, nowości, aktualne trendy i nowoczesne rozwiązania.

Targi pozwolą na dokładne rozpoznanie ofert na rynku. Można będzie zapoznać się z nowościami produktowymi i najnowszymi technologiami, porównać oferty, zasięgnąć opinii ekspertów. Przedstawiciele wystawiających się firm są do dyspozycji odwiedzających. Warto skorzystać z takiej okazji, gdyż bogata oferta targowa, prezentowana w jednym miejscu pozwoli zaoszczędzić czas, a dodatkowo można jeszcze zyskać atrakcyjne rabaty targowe.

Ideą targów jest stworzenie przedstawicielom branży możliwości wymiany doświadczeń i informacji. Są także okazją do spotkań z klientami i odbiorcami usług i produktów.



Ubiegła edycja tego wydarzenia (2009) ustanowiła nowe rekordy. Swoją ofertę zaprezentowało wówczas 1 764 wystawców z 55 krajów. W porównaniu do 2007 r. odnotowano wzrost liczby wystawców aż o 12%! Również pod względem liczby odwiedzających statystyki były bardzo imponujące i odnotowano wówczas blisko 48 tys. odwiedzających ze 112 krajów. 31% odwiedzających pochodziła spoza Niemiec, co nadało targom niezwykle międzynarodowy charakter. 97% spośród wszystkich odwiedzających poleciłoby targi innym, a 94% zadeklarowała chęć uczestnictwa w kolejnej edycji targów.

Targom transport logistic 2011 towarzyszył będzie wyjątkowo atrakcyjny program ramowy. Konferencje, wykłady, dyskusje, rozmowy z ekspertami i prezentacje na żywo dopełnią ofertę targów. Program ramowy dostarczy szczegółowych informacji związanych z przeglądem nowych rynków, trendów i innowacji w transporcie międzynarodowym i branży logistycznej.



Wpływ zawartości biokomponentów w paliwie na emisję silnika Diesla i starzenie oleju silnikowego

Projekt badawczy dotyczy oceny wpływu zróżnicowanego udziału biokomponentów w oleju napędowym na procesy degradacji oleju smarowego oraz emisję cząstek stałych i innych szkodliwych składników gazów wylotowych nowoczesnego silnika o zapłonie samoczynnym.

Podstawowe zagadnienia projektu:

Ocena kompatybilności oleju silnikowego z paliwem zawierającym biokomponenty (FAME).
Badanie wpływu udziału biokomponentów na emisję.
Ocena wpływu biokomponentów na klimat.





www.biodeg.eu

Projekt finansowany z Norweskiego Mechanizmu Finansowego i Mechanizmu Finansowego EOG

Kierownik projektu
dr inż. Zbigniew Stępień
Instytut Nafty i Gazu
Tel: + 48 12 617 74 63
E-mail: stepien@inig.pl

INSTYTUT NAFTY I GAZU
ul. Lubicz 25A, 31-503 Kraków
Telefon: +48 12 421 00 33
Fax: +48 12 430 38 85
E-mail: office@inig.pl
www.inig.pl

Gdy odpad staje się surowcem

Pierwsza konferencja poświęcona logistyce odzysku

Logistyka odzysku to dziedzina nowa i mało popularna, a bardzo ważna w świecie, w którym jesteśmy zalewani odpadami. Dlatego takie wydarzenia, jak poświęcona jej konferencja, która odbyła się w Warszawie, 17-18 marca, są godne szczególnej uwagi.



Spotkanie poświęcone było roli logistyki odzysku w kreowaniu wartości dodanej z procesów gospodarowania odpadami w sieciach dostaw i zgromadziło przede wszystkim przedstawicieli firm, na których spoczywa obowiązek odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych, organizacji i instytucji związanych z branżą odzysku, specjalistów w branży gospodarki odpadami (m.in. z Ministerstwa Środowiska, Ministerstwa Gospodarki, Polskiej Izby Opakowań, Polskiej Izby Gospodarki Odpadami, Generalnej Dyrekcji Ochrony Środowiska) oraz naukowców i studentów. Jej organizatorem był Eko Cykl Organizacja Odzysku SA, jedna z pierwszych organizacji odzysku na polskim rynku, mająca wieloletnie doświadczenie w branży gospodarki opakowaniami i odpadami opakowaniowymi.

Nieunikniony problem

„Odpady powstają w całym cyklu życia produktu, zarówno na etapie produkcji, dystrybucji jak i eksploatacji danego wyrobu. Niezwykle ważnym jest ich właściwe zagospodarowanie w trakcie każdego z tych procesów. Poza czynnikiem ekologicznym, istotne są także korzyści płynące z tego typu działań dla przedsiębiorców. Sieci dostaw często marginalnie traktują odpady – możliwość ich odzysku i recyklingu. Nieprawidłowo prowadzona gospodarka odpadami sprawia, że przepadają cenne surowce wtórne i pieniądze, które można pozyskać z ich sprzedaży.

To wszystko skłoniło Eko Cykl do zorganizowania konferencji poruszającej tematykę odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych w sieciach dostaw" – wyjaśnia organizator na swej stronie internetowej. Konferencja miała więc na celu ukazanie realnych korzyści z zaangażowania przedsiębiorców w odzysk i recykling, a zarazem ograniczenie negatywnego wpływu odpadów na środowisko. Jej uczestnicy zastanawiali się nad stworzeniem spójnego systemu gospodarki odpadami, który byłby opłacalny dla wszystkich, a którego wyznacznikiem byłaby nie tylko cena.

Pętla się zamyka

Zebranych przywitał Jacek Kaznowski, burmistrza warszawskiej dzielnicy Białołęka, w której powstała pierwsza spalarnia odpadów w Polsce. Choć jest to metoda niezbędna przy tak dużym strumieniu odpadów, bezpieczna i powodująca obniżenie kosztów, to mieszkańcy dzielnicy długo byli jej przeciwni. Powód – zakorzenione przekonanie, że ten sposób utylizacji odpadów może mieć negatywny wpływ na ich zdrowie.

Po burmistrzu wystąpiła prof. Halina Brdulak z SGH, od lat zajmująca się logistyka odzysku i pełniąca patronat honorowy nad konferencją. Mówiła ona o współpracy w ramach logistyki odzysku i jej roli w łańcuchu dostaw. To dzięki temu, że przepływy są tu odwrotnie skierowanie niż w klasycznym łańcuchu dostaw, możliwe jest zamknięcie pętli dostaw, a to przyczynia się do powstania zrównoważonego łańcucha logistycznego. Pani profesor zastanawiała się nad optymalnymi rozwiązaniami z punktu widzenia ochrony środowiska i kosztów. Podjęła temat dzielenia się transportem między podmiotami uczestniczącymi w tym łańcuchu i stworzenia systemu umożliwiającego identyfikację produktów w całym systemie.

Prezes zarządu Eko Cyklu Katarzyna Michniewska podkreśliła rosnące znaczenie logistyki odzysku w przemyśle, które jednak nadal traktowane jest przez większość firm marginalnie. Uczestnikom spotkania przybliżyła pojęcia i procesy związane z tą gałęzią logistyki oraz sposoby ich realizacji w przedsiębiorstwach. Z jej wystąpienia wynika, ze prawie każdy odpad może być surowcem, należy go tylko wprowadzić w zrównoważone łańcuchy dostaw. To może przynieść spore zyski, z czego większość przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy. Z tym problemem na co dzień stykają się podmioty realizujące logistykę odzysku. Sytuację tę może zmienić jedynie edukacja, o potrzebie której mówiło sporo osób, a szczegółowo Agnieszka Karpińska z Eko Cyklu.



W konferencji uczestniczyło wielu przedstawicieli firm, na których spoczywa obowiązek odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych, a także organizacji i instytucji związanych z branżą odzysku.

Hamulce rozwoju

Bariery hamujące rozwój logistyki odzysku to także brak spójnych przepisów prawnych, brak śledzenia drogi odpadu i brak policji ekologicznej. O tych niedostatkach mówił Michał Dąbrowski, pre-

zes zarządu Remondis Sanitech. Podkreślił on, że jeśli nie będzie motywacji finansowej, to ustawa do niczego nie zmusi przedsiębiorców. A że wiele zależy od gospodarzy miast, widać było z porównania zarządzania odpadami w polskich miastach. W Lublinie, w 2009 r., dzięki zdrowemu systemowi partnerstwa gospodarczego, aż o 30,9% zmniejszyła się masa odpadów deponowanych na składowiskach. W Poznaniu jedynie o13,4%.

Raport na temat funkcjonowania krajowego systemu recyklingu przedstawiła Agata Szczęsna z Głównego Inspektoratu Ochrony Środowiska. Ujawniono w nim szereg problemów. Między innymi jest to magazynowanie odpadów przez recyklerów, mimo, że ich odzysk i recykling jest potwierdzany, czy też poddawanie ich odzyskowi metodą nie uprawniającą do wydawania DPR (dokument potwierdzający recykling).

Była też mowa o sprawach technicznych, jak sprawozdawczość w zakresie opakowań, systemy informatyczne wspierające krajowy system recyklingu, czy też rola kodów kreskowych w śledzeniu surowców wtórnych i RFID w segregacji tworzyw sztucznych przeznaczonych do recyklingu. Mówiono o opakowaniach biodegradowalnych, odpadach opakowaniowych w łańcuchu dostaw i współpracy przedsiębiorców z organizacjami odzysku ułatwiającej realizację obowiązku recyklingu i odzysku, która jest alternatywą dla opłaty produktowej.



Katarzyna Michniewska, Prezes zarządu organizacji Eko Cykl, podkreślała rosnące znaczeniu logistyki odzysku w przemyśle, która jednak nadal traktowana jest przez większość firm marginalnie.

O kierunkach zmian w gospodarce odpadami w Polsce informował Paweł Sosnowski z Ministerstwa Środowiska. Omówił on politykę ekologiczną państwa w latach 2009-2012, obowiązujące regulacje prawne i nowe propozycje rozwiązań legislacyjnych.

Odpowiedzialności społecznej biznesu i ekozarządzaniu poświęcony był ostatni blok tematyczny. Mowa w nim była o korzyściach dla środowiska i dla przedsiębiorców, wynikających z odzysku produktów i recyklingu. Poruszono temat certyfikacji i wprowadzenia w przedsiębiorstwach Systemów Zarządzania Środowiskowego, rozwoju i znaczenia w Polsce wspólnotowego systemu ekozarządzania i audytu (EMAS), który aktualnie jest promowany wśród przedsiębiorców przez Generalną Dyrekcję Ochrony Środowiska.

Najważniejszym wnioskiem, który wynika z konferencji, jest konieczność edukacji ekologicznej społeczeństwa w zakresie segregowania odpadów i recyklingu. Drugą ważną sprawą jest stworzenie spójnego systemu prawnego i odpowiednich bodźców finansowych, sprawiających, że odzysk będzie się opłacał.

Elżbieta Haber



Logistyka w grze



Każda Olimpiada i sportowe mistrzostwa to święto milionów kibiców. Dla nich to czas pełen emocji i wrażeń, dla sportowców – rywalizacji i wysiłku. W tle tych wydarzeń zawsze stoi logistyka, dlatego obszar ten powinien być powierzony wysokiej klasy specjalistom. Tutaj liczy się doświadczenie, globalne know – how i perfekcjonizm osób odpowiedzialnych za tego typu projekty.

Logistyka wielkich imprez sportowych – jakie wyzwania tak na prawdę stoją w tym czasie przed operatorem logistycznym? Duże imprezy sportowe można klasyfikować na kilka sposobów: krajowe, międzynarodowe, letnie, zimowe, rozgrywane na jednym lub na kilku obiektach. Kolejne wyznaczniki stanowi liczba uczestników i dyscyplin.

Każde tego typu wydarzenie generuje ogromny popyt na usługi logistyczne, zarówno ze strony organizatorów oraz gospodarzy imprezy, ale także mediów, sponsorów, dostawców i partnerów oraz narodowych federacji. Obsługa wielkich imprez sportowych wymaga zaangażowania wielu specjalistów, w tym konsultacji na etapie szczegółowego planowania pod kątem strategii, samych operacji oraz zasobów ludzkich i finansowych.

Jakie są najważniejsze zadania logistyki w tym czasie? – *Na logistykę wielkich imprez sportowych składa się wiele elementów – począwszy od transportu sportowców oraz ich sprzętu, wraz z żywnością, odżywkami, medykamentami oraz wszelkimi rzeczami osobistymi, przez wyposażenie obiektów sportowych (sprzęt techniczny, konstrukcja i demontaż trybun na stadionach, dostawy odpowiedniej nawierzchni, zabezpieczenia, oznakowanie itd.), po zapewnienie odpowiednich warunków dla kibiców – organizacja specjalnych stref kibicowania – „fanzone", bilety i akredytacje, imprezy towarzyszące, jak również dostawy napojów oraz wyżywienia* – wylicza Rafał Tarasewicz, senior business manager Schenker Sp. z o.o.

Liczne wyzwania związane z kompleksowym zarządzaniem projektami logistycznymi, determinują wybór partnerów do obsługi tego typu wydarzeń. Dlatego w strukturze DB Schenker został wyodrębniony specjalny zespół, który specjalizuje się w przygotowaniu i obsłudze największych wydarzeń sportowych na świecie. – *DB SCHENKER-sportsevents, to międzynarodowa grupa ponad 150 ekspertów do spraw obsługi światowych imprez sportowych, która zajmuje się planowaniem, organizacją i realizacją obsługi. Wszelkie działania prowadzone są przy współpracy lokalnych oddziałów firmy i z wykorzystaniem globalnych sieci logistycznych – lądowych, lotniczych i oceanicznych* – tłumaczy Paweł Bulanda, dyrektor regionu Kraków w Schenker Sp. z o.o.

W stronę EURO 2012

DB Schenker ma bardzo duże doświadczenie w logistycznej obsłudze największych przedsięwzięć sportowych. Począwszy od koordynacji sportów motorowych, lekkoatletyki, zawodów żeglarskich, kolarstwa poprzez piłkarskie Mistrzostwa Świata i Europy po Igrzyska Olimpijskie. DB Schenker współpracował przy organizacji Olimpiady w Monachium (1972 r.), Sydney (2000 r.), Salt Lake City (2002 r.), Atenach (2004 r.) i Turynie (2006 r.). Obsługiwał Olimpiadę Letnią w Pekinie w 2008 i Zimowe Igrzyska w Vancouver w 2010 roku. Kolejnym wyzwaniem stojącym przed firmą są Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej w 2012 roku. – *Prowadzimy rozmowy z naszymi partnerami: organizacjami sportowymi, urzędami miast, sponsorami, mediami itd.) w celu zaproponowania im koncepcji logistycznych związanych z tą imprezą* – mówi Rafał Tarasewicz, senior business manager Schenker Sp. z o.o.

Jakich wyzwań może spodziewać się operator przy takiej imprezie? – *Jeśli chodzi o elementy stałe, charakterystyczne dla tego typu wydarzeń, to przede wszystkim możemy spodziewać się dużego spiętrzenia dostaw i nieprzewidywalnego popytu. Obsługa imprez sportowych charakteryzuje się też wieloma transportami ponadgabarytowymi i dużym naciskiem na bezpieczeństwo w łańcuchach dostaw. Konieczna jest także duża elastyczność w działaniu i silna sieć logistyczna, aby być w stanie szybko reagować na potrzeby klientów. Inną kategorią będzie z pewnością stan dróg, który nie jest idealny i przez to nie zapewnia takiego komfortu pracy, jak np. w Niemczech w trakcie Mistrzostw Świata 2006, czy Austrii i Szwajcarii w trakcie Euro 2008. Z drugiej strony DB Schenker posiada w Polsce jedną z najbardziej efektywnych organizacji logistycznych w Europie, dlatego Euro 2012 to kolejny projekt, który zamierzamy zre-*

alizować na najwyższym, światowym poziomie – tłumaczy Rafał Tarasewicz.

Przez pryzmat doświadczenia

Jak podkreślają eksperci – Rafał Tarasewicz i Paweł Bulanda – szczególne znaczenie przy obsłudze tego typu wydarzeń, ma nie tylko globalne know-how dotyczące obsługi największych wydarzeń sportowych, ale też uwarunkowania prawne związane z takimi imprezami. DB Schenker jest liderem w tym segmencie świadczeń. – *Długoterminowa współpraca jest także istotna przy współpracy z narodowymi federacjami. Operator logistyczny, który dysponuje szerokimi kompetencjami w zakresie obsługi imprez sportowych, często jest preferowanym partnerem – może podpisać umowę ze związkiem sportowym dotyczącą sponsoringu i w jej ramach dostarczać swoje usługi* – mówi Rafał Tarasewicz.

– *Z prawnego punktu widzenia bardzo istotne są też uwarunkowania operacyjne. Generalnie obsługa wydarzeń sportowych nie różni się pod tym względem nadmiernie od standardowych zadań logistycznych. Niemniej, aby mieć prawo do wykonywania usług spedycyjnych oraz odpraw celnych na danym terytorium, potrzebne są specjalne zezwolenia. Poza tym, szczególnie przy olimpiadach, część sprzętu zwolniona jest z cła na specjalnych zasadach, a część nie. Konieczna jest zatem wiedza z tym związana, jak również doświadczenie dotyczące dopełniania wszelkich formalności prawnych na terytorium danego kraju* – wyjaśnia Rafał Tarasewicz.

Takie doświadczenia DB Schenker zbierał m.in. podczas XXIX Letnich Igrzysk Olimpijskich w Pekinie, dla których był oficjalnym dostawcą usług logistycznych. Uczestniczyło w nich prawie 11 tys. zawodników z 204 krajów, którzy rywalizowali w 28 dyscyplinach sportowych i 302 konkurencjach. – *Przy projekcie przez ponad 2 lata pracował specjalny zespół projektowy DB SCHENKERsportsevents, który był odpowiedzialny za zaplanowanie transportów, organizację powierzchni magazynowych, procesy dotyczące obsługi celnej, jak również transfery pomiędzy obiektami sportowymi* – mówi Paweł Bulanda.

W ramach firmy w działania związane z obsługą igrzysk zaangażowanych było około 1250 pracowników, którzy pracowali właściwie 24 godziny na dobę. Już od kwietnia realizowane były transporty kontenerowe łodzi żeglarskich z rodzimych krajów do Pekinu. Wiele sprzętu z różnych zakątków świata dostarczanych było także drogą lotniczą.

W sumie DB Schenker był odpowiedzialny za dostawy 750 kontenerów drogą morską, 1700 ton frachtu lotniczego – ponad 2 tys. przesyłek o łącznej wartości około 3 mld dolarów. Niejednokrotnie konieczne było przy tym wykonywanie zadań specjalnych, takich jak obsługa towarów niebezpiecznych, dostawy lodu do klimatyzatorów czy czyszczenie i naprawy kajaków przed zawodami. – *DB Schenker odpowiedzialny był także za obsługę celną oraz transport sprzętu stacji telewizyjnych oraz dziennikarskiego do Międzynarodowego Centrum Medialnego. W sumie dostarczono około 1000 ton frachtu lotniczego dla 100 agencji prasowych i 80 telewizji z całego świata* – tłumaczy Rafał Tarasewicz. – *Centralnym punktem wszelkich aktywności było olimpijskie centrum logistyczne o powierzchni 20 tys. m², gdzie praca rozpoczęła się już w lutym 2008 roku.* – dodaje ekspert. »»»



Philip Morris Polska Distribution ponownie wybiera Rohlig Suus Logistics

Dystrybutor wyrobów tytoniowych Philip Morris Polska Distribution przedłużył współpracę z Rohlig Suus Logistics. Tym samym firmy będą kontynuowały współpracę zapoczątkowaną już w 2003 roku.

W 2010 roku, pomimo ostrej konkurencji ze strony największych graczy na rynku logistycznym, Rohlig Suus Logistics obronił swoją pozycję i wygrał przetarg na obsługę firmy Philip Morris Polska Distribution sp. z o.o.

Zgodnie z wymaganiami klienta Rohlig Suus Logistics realizuje przewozy wyłącznie wyspecjalizowanym sprzętem, odpowiednio dostosowanym do potrzeb dystrybucji wyrobów tytoniowych. Kierowcy posiadają najwyższe kwalifikacje do przewozu produktów wysokiej wartości.

Od początku współpraca pomiędzy firmami oparta jest na dobrych relacjach i zrozumieniu wzajemnych potrzeb. Cechuje się także elastycznością ze strony Rohlig Suus Logistics – zakres działań i wielkość wykorzystywanych zasobów dopasowywane są przez operatora adekwatnie do zmieniających się potrzeb rynku i klienta. Należy podkreślić, że zastosowanie dedykowanych rozwiązań i podwyższonych standardów bezpieczeństwa pozwoliło uniknąć tzw. „zdarzeń nagłych". Bezpieczeństwo zarówno przewożonych jak i magazynowanych towarów jest bowiem kwestią priorytetową dla obydwu stron.

– *Philip Morris Polska Distribution sp. z o.o. należy do licznego grona wieloletnich klientów Rohlig Suus Logistics, którzy doceniają nasze zaangażowanie i jakość usług, a tym samym decydują się na kontynuację i rozwój współpracy. Takie długofalowe partnerstwo pozwala nam nabrać unikalnego doświadczenia, które umożliwia niemal idealne dopasowanie się do potrzeb i projektowanie wyłącznie efektywnych rozwiązań. Procentuje to podniesieniem satysfakcji nie tylko samego klienta, ale również finalnych odbiorców produktów, które przewozimy – komentuje Wojciech Kraśniewski*, Business Development Director – Domestic Distribution.



Paweł Bulanda, dyrektor regionu Kraków (po lewej) i Rafał Tarasewicz, senior business manager, Schenker Sp. z o.o.

Również po zakończeniu rywalizacji sportowej specjaliści od logistyki nie mieli chwili wytchnienia. Operator odpowiedzialny był za to, aby przesyłki, które zostały dostarczone do Pekinu, także po zakończeniu igrzysk bezpiecznie trafiły z powrotem do swoich miejsc przeznaczenia.

Piłkarskie klimaty

Chociaż sam turniej klasy mistrzostw Europy trwa stosunkowo krótko, niemniej logistyczne przygotowania do niego zajmują nawet kilka lat. Tak było w Austrii i Szwajcarii, które gościły Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej w 2008 roku. – *Specjalny Project Team DB Schenker, zaangażowany w logistykę Euro 2008, składał się z 35 osób odpowiedzialnych za zarządzanie różnego rodzaju projektami transportowo – logistycznymi"* – mówi Rafał Tarasewicz. – *Jednym z elementów projektu była współpraca z UEFA Media Technologies, spółki zależnej od UEFA, która była odpowiedzialna za zarządzanie przekazem telewizyjnym z Mistrzostw Europy. Do zadań DB Schenker należało prowadzenie magazynu oraz zarządzanie wyposażeniem stacji telewizyjnych z całego świata, w tym dostarczanie usług specjalnych takich jak: przepakowywanie, zarządzanie pustymi opakowaniami, dostawy ekspresowe taśm telewizyjnych oraz DVD, jak również dopełnianie formalności związanych z obsługą celną* – tłumaczy ekspert.

Kolejnym elementem współpracy była obsługa sponsorów. Firma odpowiadała za składowanie i transport tysięcy palet różnych produktów, dostarczanie kontenerów chłodniczych, a także takie usługi, jak przepakowywanie i kompletowanie uniformów dla pracowników firm sponsorskich oraz kompletowanie zestawów promocyjnych.

– *Ważnym punktem była także współpraca z gospodarzami mistrzostw. DB Schenker odpowiedzialny był za planowanie i koordynację przepływu wszystkich towarów do i z największej w Austrii strefy kibiców (fanzone)* – mówi Rafał Tarasewicz z Schenker Sp. z o.o. – *Cała idea oparta była na koncepcji tzw. LOG-Pointu, który zapewniał maksimum bezpieczeństwa dostaw oraz redukował koszty transportowe. Wszelkie ciężarówki, które miały dostarczać towar do strefy kibiców musiały w pierwszej kolejności zgłaszać się po akredytacje do specjalnego punktu logowania (LOG-Point). Tam były sprawdzane oraz wyznaczano im ściśle określone okienka czasowe na dostawy do centrum miasta. DB Schenker koordynował dostawy kilku tysięcy ciężarówek w samym tylko Wiedniu. Podobne zadania realizowane były także w innych miastach, takich jak: Klagenfurt, Salzburg czy Insbruk* – dodaje ekspert.

Czy nie będzie za późno?

Do Euro 2012 w Polsce pozostał nieco ponad rok. Jak widzimy, przygotowania logistyczne do tego typu imprez rozpoczynają się często na wiele miesięcy przed startem imprezy, a sam turniej to tylko wycinek całego scenariusza logistycznego. Tu wszystko musi być zapięte na ostatni guzik, a wszystkie – nawet mało prawdopodobne zdarzenia – muszą być uwzględnione już na etapie planowania. Tymczasem wiele polskich miast zdaje się bagatelizować kwestie logistyczne, skupiając się tylko na budowie stadionów, czy pośpiesznych remontach infrastruktury transportowej.

Problem odpowiedniego zabezpieczenia logistycznego dotyczy również miast, w których co prawda nie będą rozgrywane mecze, ale mogą pojawić się w nich rzesze kibiców odwiedzających nasz kraj. W takich miastach również organizowane będą strefy kibiców, które powinny znaleźć się pod odpowiednią opieką logistyczną. Zagadnienie, jak widzieliśmy na przykładach wcześniejszych imprez, jest na prawdę złożone.

Czy polscy organizatorzy i włodarze w porę podejmą odpowiednie decyzje, a cała operacja Euro 2012 nie przerodzi się w logistyczną klęskę? Miejmy nadzieję, że z pomocą wyspecjalizowanych i doświadczonych firm i tym razem wszystko zagra, jak trzeba – również i polska reprezentacja.

MG



Piotr Wojnarowicz dołącza do Pekaesu

Do Zespołu operatora logistycznego Pekaes dołączył Piotr Wojnarowicz, który objął stanowisko dyrektora logistyki.



Piotr Wojnarowicz to doświadczony menedżer, znany w branży z zarządzania firmami specjalizującymi się w kompleksowej logistyce oraz w rozwijaniu sieci dystrybucyjnych. Jego podstawowym zadaniem w PEKAES jest wzmocnienie i rozwijanie obszaru usług logistycznych. Piotr Wojnarowicz widzi w PEKAES ogromny potencjał, docenia jakość organizacji, jej skalę operacyjną i siłę znaku handlowego. – *Pekaes to najdynamiczniej rozwijający się operator logistyczny w kraju* – mówi nowy dyrektor logistyki.

– *Logistyka jest jednym z naszych strategicznych produktów. Przez najbliższe dwa lata zamierzamy znacząco zwiększyć procentowy udział tej usługi w przychodach Grupy Pekaes. Wierzę, że dzięki wysokim kompetencjom z zakresu nowoczesnego zarządzania łańcuchem dostaw oraz znajomości rynku Piotra Wojnarowicza skutecznie zrealizujemy nasze cele* – dodaje Jacek Machocki, prezes zarządu Pekaes SA.

Piotr Wojnarowicz zaczynał swoją karierę logistyczną w latach 90-tych w Sony Polska, przechodząc przez wszystkie szczeble aż do stanowiska kierowniczego. Jest absolwentem Politechniki Warszawskiej, Instytutu Transportu, specjalizacji: Technologia Transportu Wewnętrznego i Magazynowania.

Nowy dyrektor spedycji drogowej oraz kolejowej w Kuehne + Nagel

Wojciech Sienicki wzmocnił struktury firmy Kuehne + Nagel sp. z o.o. jako członek zarządu, obejmując funkcję Dyrektora Spedycji Drogowej i Kolejowej. Jednym z głównym jego zadań będzie wdrażanie wieloletniej strategii rozwoju działu spedycji drogowej, przewozów FTL/LTL oraz drobnicowych.



Wojciech Sienicki posiada ogromne doświadczenie zarówno w zakresie logistyki, jak i zarządzania. Przez ponad 15 lat zajmował kierownicze stanowiska w firmach logistycznych, gdzie był odpowiedzialny za rozwój usług spedycji międzynarodowej i krajowej.

Dodatkowo Wojciech Sienicki jest aktywnym działaczem i członkiem władz Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce (ZMPD).

– *Mianując nowego Dyrektora Działu Spedycji Drogowej i Kolejowej pragniemy wzmacniać pozycję firmy jako czołowego usługodawcy przewozów drogowych oraz kolejowych* – mówi Tobias Jerschke, prezes Kuehne + Nagel Polska. – *Zamierzamy intensywnie rozwijać przewozy drobnicowe oraz całopojazdowe by wspierać międzynarodowy rozwój naszych klientów.*

Nowa platforma w CAT LC Polska

Z początkiem marca CAT LC Polska świętował rozpoczęcie działalności nowej platformy w Kowalach położonej 20km od Gdańska.

Jest to pierwsza platforma CAT LC w tym regionie i będzie wsparciem nie tylko najbliższego magazynu znajdującego się w Bydgoszczy, ale całego sytemu dystrybucji w Polsce jak i linii dystrybucyjnych z Europą Wschodnią i krajami bałtyckimi.



Rok 2010 był dla CAT LC Polska okresem intensywnej pracy, która zaprocentowała znacznym rozwojem firmy. W celu utrzymania wysokich standardów obsługi uruchomienie nowej platformy typu cross-dock, klasy A okazało się niezbędnym przedsięwzięciem, ale także kolejną inwestycją, mającą się przyczynić do dalszego wzrostu.

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

Jak polscy menedżerowie zarządzają projektami logistycznymi?

Menedżerowie logistyki w polskich przedsiębiorstwach nie narzekają na nudę. Ponad dwie trzecie firm zrealizowało w ostatnich latach co najmniej jeden duży projekt logistyczny, a aż 40% spośród nich zrealizowało ich co najmniej cztery. Jednocześnie aż w 60% przypadków przekroczone zostały założenia budżetowe projektu – to tylko niektóre z wniosków z Raportu przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Menedżerów Logistyki, dotyczącego projektów logistycznych w polskich przedsiębiorstwach.

W ogólnopolskim badaniu, przeprowadzonym przez firmę Logisys, wzięło udział 142 menedżerów logistyki pracujących w różnej wielkości firmach operujących w wielu branżach. Dzięki raportowi, przeprowadzonemu w ramach Panelu Polskich Menedżerów Logistyki, wiadomo dzisiaj, ile procent projektów logistycznych w Polsce kończy się sukcesem, a jeżeli nie – to co jest tego przyczyną.

Co kryje się za pojęciem, projekt logistyczny? Krótko mówiąc, taki projekt to wdrożenie zmiany w logistyce (magazynowej, produkcyjnej, dystrybucyjnej, itp.) przedsiębiorstwa, np. rozbudowa magazynu, uruchomienie nowego magazynu, wdrożenie lub rozbudowa systemu IT wspierającego logistykę (magazynową, produkcyjną, dystrybucyjną, itp.), zmiana operatora logistycznego, zmiana procesów logistycznych itp.

Ręce pełne pracy

142 badanych odpowiedziało, że w ostatnich 3 latach w ich firmach był realizowany co najmniej jeden typ projektu logistycznego. Najbardziej popularnymi projektami są rearanżacje przestrzeni magazynowej, zmiana w procesach i (roz)budowy magazynów. Są to projekty stosunkowo proste, najszybciej dające widoczne efekty.

Jedynie 8,5% ankietowanych wskazało jeden rodzaj projektu logistycznego. W większości przypadków (91,5 %) respondenci wybierali co najmniej dwie odpowiedzi, najczęściej (w sumie 70%) wskazywali na 2, 3 lub 4 rodzaje projektów.

W około jednej piątej przedsiębiorstw rozpoczęto współpracę z operatorem logistycznym lub dokonano jego zmiany. Wynikać to może z faktu, że umowy o współpracy podpisywane z operatorami logistycznymi zawierane są na dłuższy okres.



Panel Polskich Menedżerów Logistyki

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

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

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

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



Bartosz Jacyna, menedżer projektu odpowiedzialny za Panel Polskich Menedżerów Logistyki

Panel wymiany doświadczeń

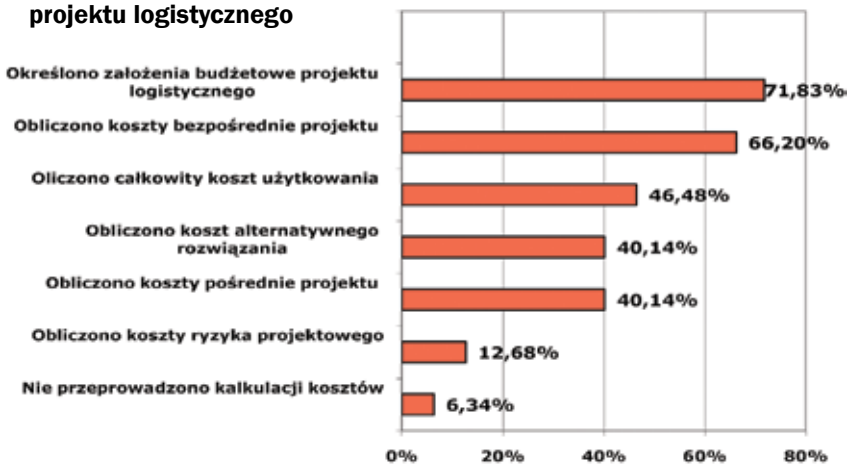
„Projekty logistyczne – doświadczenia polskich przedsiębiorstw" jest pierwszym ogólnopolskim badaniem, realizowanym w cyklu Panel Polskich Menedżerów Logistyki.

Menedżerowie logistyki rzadko mają okazję do dzielenia się doświadczeniami. To ludzie bardzo zajęci, na których spoczywa duża odpowiedzialność, będący stale „pod telefonem". Dlatego trudno jest o spokojną i twórczą wymianę doświadczeń. Rozmowy z menedżerami i nasz raport wychodzą naprzeciw temu rodzajowi oczekiwań.

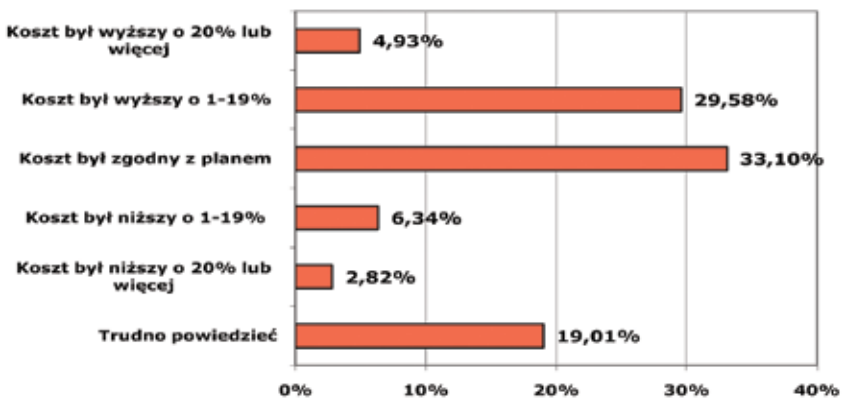
Konsultanci firmy Logisys, zajmującej się projektowaniem i usprawnianiem logistyki, zauważyli pewną prawidłowość. Wiele projektów logistycznych, takich jak zmiana czy rozbudowa magazynu, zmiana w procesach, wdrożenie systemu IT czy rozpoczęcie współpracy z operatorem logistycznym, napotyka na bariery pozamerytoryczne. Projekty logistyczne często bywają – pod pewnymi względami – nowym krokiem, robionym na wyczucie: bez przygotowania i bez doświadczenia. Dyskusje i decyzje podejmowane przy planowaniu projektu są często starciem się osobowości i pozycji zajmowanej w przedsiębiorstwie.

Panel Polskich Menedżerów Logistyki to projekt firmy Logisys sp. z o. o., w ramach którego menedżerowie logistyki w polskich firmach mogą dzielić się swoim doświadczeniem związanym ze stanem zarządzania logistyką w polskich firmach. Jest to unikalne przedsięwzięcie, dzięki któremu polscy menedżerowie odpowiedzialni za logistykę będą lepiej przygotowani do podejmowania decyzji o projektach logistycznych.

Rodzaje kalkulacji kosztów przeprowadzane przed zrealizowaniem projektu logistycznego



Rzeczywisty koszt projektu logistycznego wobec kosztów planowanych



Ponadto w Polsce udział firm korzystających z usług operatora logistycznego jest stosunkowo niski.

Ankietowani wskazywali również inne odpowiedzi dotyczące realizowanych projektów logistycznych, takie jak: „integracja procesów z innymi zakładami firmy w Europie", „jednolity indeks materiałowy" oraz „audyt zewnętrzny i próba reorganizacji działów firmy".

Wydatki zaplanowane...

Czy firmy planują wydatki związane z przeprowadzeniem projektu logistycznego i czy określają efekty, których spodziewają się z wprowadzonych zmian? Czy planowane założenia są weryfikowane? Jak się okazuje, zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw (ponad 93%) przeprowadza jakąkolwiek kalkulację kosztów projektu logistycznego przed jego rozpoczęciem. Odpowiedzi zostały udzielone w odniesieniu do ostatnio zrealizowanego projektu logistycznego. Przedstawiciele 6% firm udzielili odpowiedzi, że nie przeprowadzili żadnej kalkulacji.

Jedynie co ósma firma oblicza koszty ryzyka projektowego. Jest to zazwyczaj kalkulacja skomplikowana do przeprowadzenia, wiele elementów wydaje się trudnych do oszacowania.

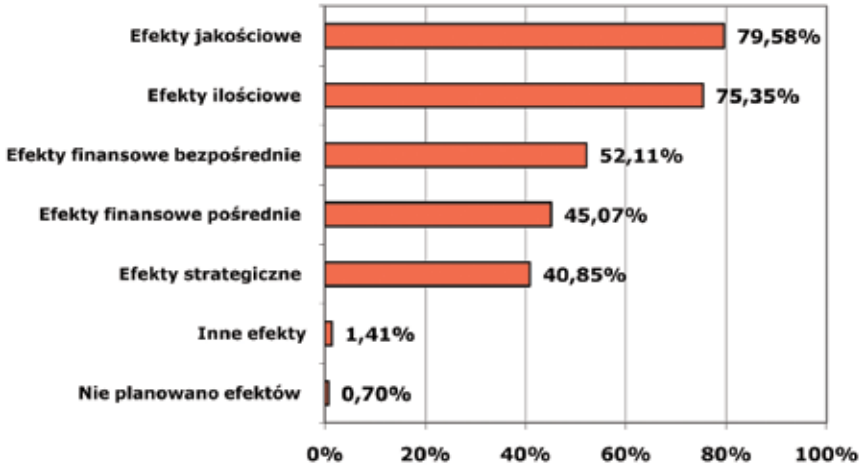
Na uwagę zasługuje również analiza wskazań poszczególnych firm w zakresie kombinacji wykorzystywanych sposobów przeprowadzania kalkulacji kosztów. Dwie trzecie respondentów deklaruje, że przeprowadza co najwyżej 3 rodzaje kalkulacji, co w praktyce oznacza ograniczenie się do najprostszych elementów szacowania kosztów. Przeprowadzanie jednocześnie sześciu rodzajów kalkulacji deklaruje jedynie 8% przedsiębiorstw, które tym samym przeprowadzają najbardziej szczegółowe wyliczenia, dotyczące planowanych kosztów związanych z realizacją projektu logistycznego. Firmy te określają założenia budżetowe projektu logistycznego oraz obliczają:

- koszty bezpośrednie projektu (zakupu produktów i usług obcych),
- koszty pośrednie projektu (koszt własnych zasobów),
- całkowity koszt użytkowania,
- koszty ryzyka projektowego,
- koszt alternatywnego rozwiązania (kalkulacja wyboru innego rozwiązania).

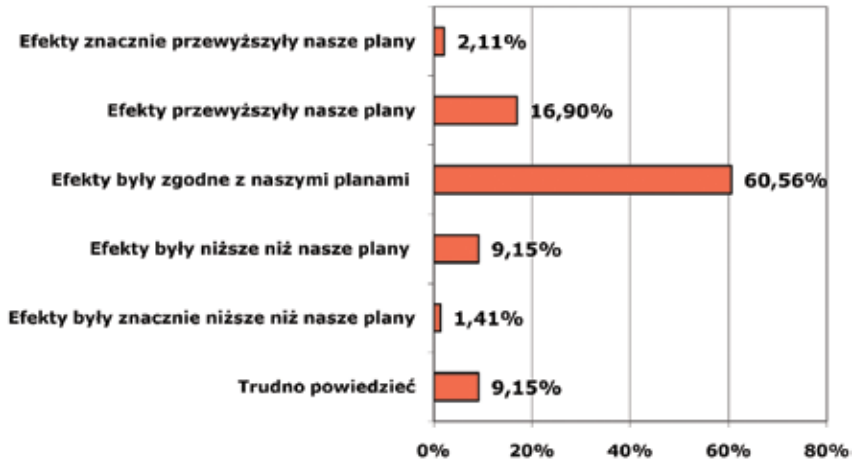
...i zazwyczaj przekroczone

Przedsiębiorstwa, podejmując decyzję o realizacji projektu logistycznego, przeprowadzają kalkulacje kosztów

Cele i efekty dla jakich przeprowadzano projekty logistyczne



Rzeczywiste efekty projektu logistycznego



projektu logistycznego, a później je weryfikują. W rzeczywistości jedynie w co trzeciej firmie planowane wydatki okazują się zgodne z wysokością faktycznie poniesionych kosztów. Aż w jednej trzeciej przypadków koszty przekroczyły założenia budżetowe. Dlaczego tak się dzieje? Zaskakujące jest, że niemal co piąty z respondentów nie potrafi odpowiedzieć na to pytanie. Tym bardziej, że w grupie, która nie potrafiła odpowiedzieć, przeważały osoby (około 57%), które w pytaniu o przeprowadzone rodzaje kalkulacji kosztowych zaznaczyły kilka odpowiedzi.

A co w takim razie z czasem realizacji projektu logistycznego? Czy tu również plany i kalkulacje nie pokrywają się z rzeczywistością? Okazuje się, że...tak. Tylko jedna trzecia projektów kończy się w terminie.

Podczas realizacji każdego projektu logistycznego czas jego realizacji warunkuje opłacalność i biznesowe znaczenie wdrażanych zmian. Menedżerowie logistyki zostali zatem poproszeni o porównanie planowanego i rzeczywistego czasu realizacji (najnowszego) projektu logistycznego. Większość respondentów (ponad 60%), odpowiedziała, że rzeczywisty czas realizacji projektu logistycznego jest dłuższy od planowanego.

Niedoszacowanie czasu realizacji wynikać może z braku wiedzy i doświadczenia osób, określających czas realizacji projektu, czyli o braku wysokiej klasy specjalistów zajmujących się szacowaniem czasu trwania (a jak już wiemy z wcześniejszych odpowiedzi, także kosztów) projektów logistycznych w wielu badanych przedsiębiorstwach.

Po co te projekty

Wiemy już, że większość przeprowadzanych projektów wykracza poza zaplanowane ramy – czasowe i kosztowe. Czy przynajmniej przeprowadzane projekty spełniają po zakończeniu oczekiwania przedsiębiorstw i przede wszystkim – jakie są cele tych, jak widać, niełatwych wdrożeń? Jednym z głównych celów, o którym mówią menedżerowie logistyki, jest bezpośrednia poprawa jakości i wydajności.

Niemal wszyscy respondenci zadeklarowali, że w ich firmach planowano efekty z wdrożenia projektu. 80% badanych przedsiębiorstw zaplanowało efekty jakościowe (np. poprawa obsługi klienta, poprawa warunków pracy) oraz efekty ilościowe (np. przyspieszenie rotacji towarów, poprawa wykorzystania powierzchni magazynowej).

Wśród innych efektów, jakie były planowane z wdrożenia projektu logistycznego, respondenci wymienili: zwiększone możliwości produktywności procesów logistycznych oraz efekty jakościowe – stabilny system IT.

Badane przedsiębiorstwa zarówno planują efekty projektu logistycznego jak i sprawdzają, czy zostały one osiągnięte. Prawie 60% z nich deklaruje, że efekty projektu były zgodne z wcześniej poczynionymi założeniami. Tu ciekawostka – menedżerowie logistyki z prawie 20% badanych firm stwierdzili, że efekty ostatnio zrealizowanego projektu logistycznego przewyższyły zamierzone plany. Może to wynikać z faktu, że złożoność logistyki utrudnia trafne przewidzenie efektu, który jest szacowany ostrożnie. Przedstawiciele 9% przedsiębiorstw nie byli w stanie określić stopnia osiągniętych efektów w odniesieniu do planowanych. Świadczyć to może, że w firmach tych nie prowadzi się analiz dotyczących stopnia osiągnięcia efektów projektu logistycznego w odniesieniu do planów albo nie ma planów, a działania są prowadzone *ad hoc*. Jednak nie zawsze wszystko udaje się zrobić perfekcyjnie – u 10% respondentów efekty były niższe niż planowane. To z kolei może wynikać z barier w osiąganiu efektów z projektów.

A o tym, kto faktycznie zarządza projektami logistycznymi i jakie funkcje pełni ta osoba w firmie, oraz właśnie o barierach, na jakie natrafiają przedsiębiorstwa w osiąganiu optymalnych efektów z projektu logistycznego, napiszemy w drugiej części tekstu, w kolejnym wydaniu TSL Biznes.

MG, na podstawie raportu PPML


Fot. Fotolia/Christopher Hall

Gefco rozwija ofertę drobnicową

Kluczowa usługa łańcucha dostaw Gefo – transport drobnicowy, jest skierowana do przedsiębiorstw przemysłowych, korzystających z międzynarodowych przepływów towarów. Grupa Gefco w 2011r. planuje wypracować 9% wzrost w tym sektorze.

Dla Pierre-Yves Laval, dyrektora d.s. operacji drobnicowych w Europie, celem jest – *Kontrolowany wzrost, bazujący na wysoko dochodowym sektorze transakcji drobnicowych, umożliwiający świadczenie usług dla producentów, którzy transportują produkty poza granice swojego kraju*. Aby osiągnąć postawiony sobie cel, Gefco planuje wesprzeć się działaniami zapewniającymi zwiększenie rentowności. Grupa zamierza ulepszyć proces bieżącego wprowadzania innowacji podczas zarządzania przepływami towarów. W tym celu planowane jest przeprowadzanie audytów operacyjnych, aby poprawić wskaźniki załadunku ciężarówek, określenie dochodowości planów transportów odbywających się w dwie strony, poprawę standardów operacyjnych oraz określenie wspólnych kryteriów działania dla wszystkich krajów wchodzących w skład międzynarodowej sieci Gefco.



Sieć lądowa Gefco ze 140 magazynami połączonymi 400 międzynarodowymi liniami, jest jedną z największych w Europie. Dzięki globalnemu zasięgowi, firma może zaoferować pełen zakres usług transportowych w każdym fragmencie łańcucha dostaw. Zamiarem Gefco jest zwiększenie przepływu towarów oraz stworzenie – *prawdziwie Europejskiej sieci handlowej* – jak mówi Pierre-Yves Laval.

W pierwszej fazie firma skoncentruje się głównie na Niemczech oraz krajach Europy Centralnej i Wschodniej (CCEE). Te rynki eksportują dużą ilość towarów, lecz często trudno jest wygenerować zyski z transportów powrotnych.

Współpraca Dachser i Brummer w Austrii

Od pierwszego maja Dachser Food Logistics GmbH, podejmie współpracę z firmą Brummer Logistics GmbH z siedzibą w Neuburg (Niemcy) na zasadzie wyłączności w zakresie transportu produktów spożywczych w niskich temperaturach do i z Austrii.

Transport żywności nie potrzebującej specjalnych warunków termicznych będzie odbywał się w ramach własnych struktur firmy Dachser.

Firma Brummer Logistics, lider w dziedzinie transportu produktów spożywczych w niskich temperaturach, spełnia wszystkie wymogi standardów IFS Logistics i dyrektyw unijnych w zakresie bezpieczeństwa żywności, takich jak identyfikowalność towaru, HACCP i dokumentacja termiczna. Tak, jak Dachser, jest przedsiębiorstwem rodzinnym, posiadającym wysoką świadomość jakości i dysponującą najnowocześniejszym systemem IT.

Obydwaj partnerzy stawiają na długoterminową współpracę. – *Dzięki firmie Brummer, Dachser zdobędzie partnera o nieposzlakowanej opinii na rynku, posiadającego wysoką kompetencję w zakresie transportu żywności. Razem podążymy nową drogą* – mówi Alfred Miller, dyrektor zarządzający Dachser Food Logistics GmbH.



Również klienci w Polsce mają możliwość korzystania z rozwiązań w ramach obszernej sieci Dachser w całej Europie. Tym samym mogą efektywniej planować dostawy i procesy produkcyjne, co w rezultacie daje szansę na rozwój nowych obszarów.

DB Schenker wśród Diamentów Forbesa 2011

Dowodem na konsekwentny rozwój DB Schenker jest obecność operatora logistycznego w kolejnej edycji rankingu Diamenty Forbesa 2011 w kategorii firm powyżej 250 mln złotych z przychodów ze sprzedaży.

– *DB Schenker po raz kolejny znalazł się w prestiżowym rankingu Forbesa, wśród firm, których wartość wzrosła* – mówi Monika Pachniak – Radzińska, dyrektor rozwoju rynku Schenker sp. z o.o. – *Z satysfakcją zauważyliśmy, że wiele z firm wymienionych w rankingu, to nasi klienci. Zgodnie z naszą misją „Dodajemy wartości. Uwalniamy zasoby" dbamy, aby klienci mogli z pełnym zaufaniem i poczuciem bezpieczeństwa przekazać nam obsługę logistyczną a uwolniony czas i zasoby koncentrowali na dodawaniu wartości we własnym core biznesie* – dodaje Monika Pachniak – Radzińska.



W tegorocznej edycji rankingu, opracowanego przez redakcję Forbesa we współpracy z wywiadownią gospodarczą Dun & Bradstreet ujęte zostały firmy, które są rentowne (na podstawie wskaźnika EBIT oraz ROA), mają wysoką płynność bieżącą i nie zalegają z płatnościami oraz wykazują się dodatnim wynikiem finansowym oraz wartością kapitałów własnych w latach 2007–2009. Na listę Diamentów trafiły firmy najszybciej zwiększające swoją wartość w 3 kategoriach poziomu przychodów: od 5 do 50 mln zł, od 50 do 250 mln zł oraz powyżej 250 mln zł. Ranking firm powstaje na podstawie szwajcarskiej metody wyceny wartości firm, która uwzględnia zarówno wyniki finansowe, jak i wartość majątku poszczególnych spółek. Umożliwia także zmierzenie potencjału przedsiębiorstw, przy uwzględnieniu wielkości realizowanych inwestycji oraz zdolności do powiększania sprzedaży i zysków.

Zawsze trzeba znaleźć rozwiązanie



Z Olivierem Large, dyrektorem generalnym GEFCO Polska, rozmawia Elzbieta Haber

Spotkaliśmy się Międzynarodowej Wystawie Motocykli i Skuterów. Dlaczego GEFCO, będące operatorem logistycznym, jest tu obecne?

Olivier Large: GEFCO powstało 60 lat temu przy fabryce samochodów osobowych marki Peugeot i zajęło się jej obsługa logistyczną. Od tego czasu opracowano wiele rozwiązań, związanych z obsługą całego łańcucha dostaw w branży motoryzacyjnej. Zajmujemy się zaopatrzeniem fabryk produkujących samochody, dystrybucją samochodów i obsługą posprzedażną. Mając specjalistyczne doświadczenie w usługach na rzecz branży motoryzacyjnej, mimo różnych wyzwań, stosunkowo łatwo mogliśmy zorganizować obsługę pojazdów jednośladowych. Zaadaptowaliśmy sprawdzone rozwiązania z obsługi kluczowych marek samochodowych, jak np. dystrybucja części zamiennych do dealerów. To doświadczenie powoduje, że mamy przewagę nad operatorami, którzy wcześniej nie byli wyspecjalizowani w obszarze logistyki i transportu tak wymagającej branży.

Do tej pory Grupa GEFCO wypracowała wiele niekonwencjonalnych rozwiązań, które pozwalają na bezpieczny transport motocykli na długich trasach. Do realizacji tej specyficznej usługi wykorzystuje się m.in.: specjalne ramy zabezpieczające jednoślady podczas transportu „na kołach", dwupoziomowe naczepy pozwalające zoptymalizować przestrzeń ładowną oraz różnego rodzaju materace do zabezpieczania quadów czy skuterów wodnych. Dzięki temu w ostatnich latach znacząco rozszerzyliśmy portfolio klientów produkujących motocykle, skutery i quady, jak również rozwinęliśmy współpracę z ich lokalnymi dealerami, którzy dystrybuują swoje pojazdy do finalnych odbiorców w kraju i za granicą.

Podstawową działalnością jest jednak obsługa firmy PSA Peugeot Citroën?

OL: Tak, ale obsługujemy też innych producentów samochodów: Forda, General Motors oraz Fiata na terenie Polski, a także Peugeot'a, Citroen'a oraz Toyotę przy ich fabrykach, m.in w Czechach oraz na Słowacji. GEFCO Polska działa na dwóch płaszczyznach: Outbound logistics – transport i logistyka samochodów i Inbound logistics – transport i logistyka przemysłowa. Jest ekspertem w obu dziedzinach i dostarcza zintegrowane rozwiązania dla klientów związanych z przemysłem

W czasach kryzysu GEFCO rozszerzyło swoją działalność na inne segmenty rynku i dobrze na tym wyszło.

OL: Jeśli skoncentrujemy się na jednym rodzaju branży, jak przemysł motoryzacyjny, to nigdy nie będziemy bezpieczni, bo popyt na dany wyrób bywa zmienny. Weźmy na przykład meble ogrodowe, na które popyt jest w sezonie letnim, a zimą trudno jest znaleźć nabywców. Z kolei ozdoby choinkowe powodzeniem cieszą się w okresie przedświątecznym, a nikt ich nie kupuje latem. Dobrze więc jest mieć biznes komplementarny i zdywersyfikować swoją działalność, co nie jest możliwie przy związaniu się tylko z jednym rodzajem klientów. Dlatego obsługujemy nie tylko branżę automotive, ale także FMCG i elektroniczną. Wiemy, że duży zbyt na telewizory zawsze jest przed Bożym Narodzeniem, ale będzie też przed Euro 2012. Już dziś musimy się do tego przygotować.

Olivier Large

- Urodził się w 1971 r., we Francji. Ukończył wydział zarządzania z tytułem magistra i studia MBA w zakresie ekonomii i zarządzania na Uniwersytecie w Reims.
- Karierę zawodową rozpoczął w Stanach Zjednoczonych, gdzie – w latach 1994-1995 – pracował w firmie Swatch. 1995-1997 był project managerem w UNESCO (Paryż).
- W Europie Środkowo-Wschodniej pracuje od 15 lat. W latach 1997-2004 był business managerem w firmie transportowej LKW Walter w Austrii (Wiedeń). Logistyką w GEFCO zajmuje się od 7 lat, zanim przejął stanowisko dyrektora zarządzającego w GEFCO Polska, w latach 2004-2010 sprawował tę sama funkcję w GEFCO Słowacja. Tam też poznał swoją żonę.
- Obecnie zarządza również jakością operacji GEFCO w Europie Środkowo-Wschodniej, Azji Środkowej i na Bliskim Wschodzie.
- Biegle włada sześcioma językami, niedawno rozpoczął naukę polskiego.
- Dużo czasu poświęca sportowi, preferuje golf i narciarstwo.

Czy to znaczy, że już planujecie działalność na 2012 rok?

OL: Tak. Polacy wtedy będą kupowali telewizory, a turyści będą wynajmowali samochody i zwiększy się zapotrzebowanie na ich obsługę. Już teraz planujemy, jak na tym zarobić.

W Polsce jest Pan od pół roku, jednak w GEFCO od wielu lat. Czy kontynuuje Pan politykę realizowaną przez poprzednika?

OL: Na polskim rynku zajmujemy znaczącą pozycję, mamy dobrą reputację i należymy do 10 największych operatorów logistycznych. W portfolio klientów mamy wiele dużych firm, działających na rynku globalnym, natomiast tylko kilka lokalnych, polskich firm. Postanowiłem więc zaoferować im nasze produkty, które nie były do tej pory rozwijane w Polsce, natomiast świetnie sprawdziły się zagranicą. Chcę również wykorzystać strategiczne położenie Polski na szlaku prowadzącym z Europy Zachodniej do Azji i rozwinąć usługi celne, zwłaszcza że GEFCO będzie intensyfikowało działalność na Wschodzie. Polska powinna więc stać się pomostem pomiędzy Azją a Europą, gdzie będzie się rozwijał tranzyt. Planujemy też zająć się transportem między różnymi częściami kontynentu, także z Europy Centralnej do Azji.

Na jakim obszarze działa obecnie GEFCO?

OL: Lepsze byłoby pytanie: Gdzie go nie ma? Jesteśmy obecni w Europie Zachodniej, Wschodniej i Centralnej, na Ukrainie, w Rosji, w Kazachstanie, w Chinach i w Afryce Północnej. Otwieramy oddział w Indiach. W tym lub w przyszłym roku zamierzamy otworzyć oddziały na Białorusi i w Azerbejdżanie. Mamy silną pozycję w Ameryce Południowej, zwłaszcza w Brazylii, Argentynie i w Chile, gdzie



powstało dużo fabryk samochodów. W Ameryce Północnej, przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych, mamy partnerów lokalnych.

Na ile 7-letnie doświadczenie w GEFCO pomaga Panu w pracy w Polsce?

OL: Logistyka ma charakter globalny, nawet wtedy, gdy produkcja odbywa się w jednym miejscu. To, co produkowane jest w Chinach, następnie sprowadzane jest do Polski czy Francji. Wtedy zawsze potrzebny jest operator logistyczny z rozwiniętą siecią obsługi, która wszędzie działa w podobny sposób, niezależnie od przepisów prawnych. Dotyczy to również GEFCO.

Przy wyborze platformy logistycznej obsługującej tę sieć w danym regionie, GEFCO zawsze kieruje się dogodną lokalizacją, cenami, przepisami prawnymi dotyczącymi eksportu i importu oraz odległością do miejsc produkcji. Kiedy otwieramy platformę logistyczną w Europie Centralnej wybieramy najlepszą lokalizację, porównujemy ceny i przepisy obowiązujące w sąsiednich krajach oraz odległość od zakładów produkcyjnych. Polska, zwłaszcza Śląsk, jest rejonem strategicznym dla GEFCO ze względu na rozwiniętą produkcję, duży rynek konsumencki i możliwości importu oraz eksportu. Położenie w centrum Europy i nad morzem jest jej atutem. Gdańsk i Gdynia są alternatywą dla innych zatłoczonych portów europejskich (Rotterdam, Amsterdam), z których można przewozić towar do Rosji i Azji również pociągiem. A GEFCO jest operatorem, który stawia na transport intermodalny i jest wiodącym graczem na rynku transportu kombinowanego. Wolimy przewozić towar pociągami, a nie samochodami, które zanieczyszczają środowisko. Pociągami transportujemy produkty do Rosji, a w Polsce korzystamy z terminala w Małaszewiczach.

Jakie widzi Pan w Polsce największe bariery dla rozwoju firm?

OL: Barierą są regulacje prawne i brak dróg. Co prawda Polska jest krajem ludzi kompetentnych, ale dla biznesu ważna jest stabilność, dlatego przy inwestycjach zagranicznych, np. w magazyny, często wygrywa z nią Słowacja, która wprowadziła już euro. Dzięki temu kraj ten stał



się bardziej stabilny. A kurs złotówki do euro jest zmienny, co powoduje, że inwestycje nie są tak pewne, jak w strefie euro. Pomimo tego braku Polska jest krajem atrakcyjnym dla biznesu. Jedną z największych zalet jest duża liczba ludzi wykształconych, często będących ekspertami w danej dziedzinie. Polacy starają się również o to, aby obsługa była jak na najwyższym poziomie.

Jaką widzi Pan przyszłość GEFCO?

OL: GEFCO ma bardzo dobrą sytuację finansową ze względu na szeroką paletę klientów. Rok 2010 pod względem finansowym był bardzo dobry i obecny też się dobrze zapowiada.

Jak firma wygląda na tle swoich konkurentów?

OL: Na rynku nie ma operatora, który oferowałby tak pełną gamę produktów, jak GEFCO. Konkurencję mamy na poszczególnych odcinkach, jak np. transport jednośladów. Jeśli chodzi o logistyczną obsługę branży motoryzacyjnej, to nie mamy sobie równych.

Jesteśmy też jednym z największych operatorów logistycznych na terenie Europy Środkowej, prowadzącym działalność na tak dużym obszarze – jesteśmy w Polsce, w Czechach i na Słowacji.

Nasza europejska sieć lądowa, ze 140 magazynami połączonymi 400 międzynarodowymi liniami, jest jedną z największych w Europie. A wszędzie oferujemy takie same usługi, takiej samej jakości, niezależnie od tego, jak trudno jest to zrealizować w danym kraju.

W jakim kierunku będzie rozwijał się rynek, a GEFCO na nim?

OL: GEFCO rozwija się razem z klientem i jeśli on inwestuje w jakimś kraju,



to my za nim idziemy. 11 lat temu przyszliśmy do Polski za Peugeotem, którego obsługiwaliśmy już w innych krajach. Razem z nami przyszli też inni międzynarodowi klienci.

W tym roku podejmujemy działania, mające na celu zdobycie lokalnych klientów z polskiego rynku, którzy będą się rozwijać. Rozwijać też będziemy produkty strategiczne, i to nie tylko w Polsce, ale dla całej sieci, przede wszystkim na wschodnim rynku. W Polsce, ze względu na jej strategiczne położenie, chcemy zająć się obsługą międzynarodową partnerów. Już teraz wielu klientów, którzy przynoszą nam zyski, znajduje się poza Polską, w Rosji, we Francji czy w Niemczech.

A jak radzicie sobie z problemem bezpieczeństwa?

OL: Problem ten wciąż dotyczy całej Europy, choć, ze względu na możliwość monitorowania przesyłek, jest lepiej. Nadal jednak giną całe tiry z telewizorami, będącymi łakomym kąskiem ze względu na ich wartość i łatwość sprzedaży, np. na allegro. Z samochodami jest znacznie trudniej, poza tym przestrzegamy standardów zapewniających bezpieczeństwo. Problem, z którym borykamy się na co dzień, to dostawy just in time. Nie możemy sobie na to pozwolić, aby nie dostarczyć do fabryki na czas choćby najmniejszego elementu samochodu, bo wtedy produkcja zostanie zatrzymana. Koszt jej wstrzymania wynosi ok. 1 mln zł/godz. Dlatego w każdej sytuacji musimy znaleźć sposób na dotarcie z dostawą w umówionym terminie. I nie ważne, czy towar przewieziemy helikopterem, czy też samolotem, zamiast samochodem, bo to i tak mniej kosztuje niż wstrzymanie produkcji. Z takich rozwiązań korzystaliśmy w grudniu, kiedy były fatalne warunki pogodowe i cały czas padał śnieg.

Drugim problemem jest dostarczenie w sposób bezpieczny i na czas partii towaru na rynek, dla konsumenta. Jeżeli ciężarówka z telewizorami nie dojedzie np. do Media Markt, to konsument kupi telewizor innej marki. Wtedy nasz klient nie będzie zadowolony z usługi i nawiąże współpracę z inną firmą. Musimy, więc dotrzeć na czas, zwłaszcza że GEFCO jest specjalistą w dostawach just in time, a nie zwykłym przewoźnikiem. Taka logistyka kosztuje.



Czy zdarzyło się, że dostawa nie dotarła na czas.

OL: Nie pamiętam, żeby tak było. Rok temu, kiedy w Europie pył wulkaniczny uniemożliwił samolotom latanie, musieliśmy przewieźć drobne elementy, niezbędne do produkcji samochodów, z Londynu do Bratysławy. W tym celu wynajęliśmy taksówkę. Zawsze musimy znaleźć rozwiązanie, nawet, gdy dojdzie do wypadku na drodze – wtedy podstawiamy drugą ciężarówkę.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Elżbieta Haber

Szybki i tańszy europejski transport lotniczy

DHL Global Forwarding wychodzi naprzeciw potrzebom klientów poszukujących szybkiego serwisu lotniczego dla towarów transportowanych na obszarze Europy. Do końca kwietnia br. w ramach oferowanego przez operatora serwisu AIRFREIGHT PLUS EUROPE jedna z trzech wysłanych przesyłek objęta zostanie 100% rabatem.

Usługa DHL AIRFREIGHT PLUS EUROPE to multimodalne rozwiązanie dedykowane firmom, które przewożą towary na obszarze Europy i dążą do optymalizacji czasu, formy, a przede wszystkim kosztów transportu. W ramach serwisu przewożone są towary bez ograniczeń wagowych i wymiarowych, w określonych ramach czasowych (zarówno w eksporcie, jak i imporcie), w czterech modelach transportu („drzwi-drzwi", „drzwi-lotnisko", „lotnisko-drzwi" oraz „lotnisko-lotnisko") oraz trzech zdefiniowanych pod względem zakresu i cen pakietach: Premium, Classic i Economy. Dodatkowo operator oferuje dwa pakiety obejmujące transport materiałów niebezpiecznych (Dangerous Goods) oraz przesyłek specjalnych dostarczanych w temperaturze kontrolowanej (Life Science).



Aktualną ofertę promocyjną obejmującą serwis AIRFREIGHT PLUS EUROPE firma kieruje do klientów nowych oraz takich, którzy nie korzystali z usługi od marca ub.r. By skorzystać z oferty wystarczy wysłać co najmniej trzy przesyłki, a jedna z nich zostanie objęta rabatem 100%.

M&M Militzer und Münch wzmacnia swój potencjał na rynku rosyjskim

Do struktury organizacyjnej Grupy M&M dołączyła spółka ZAO Militzer und Münch z siedzibą w Moskwie. Nowy podmiot powstał z połączenia M&M Militzer & Münch International Holding AG oraz ZAO GERH, dotychczasowego partnera holdingu.

Według Alexei'a Kovalenko, dyrektora zarządzającego M&M na Północno – Wschodnią Europę, Rosja to obok Francji, Niemiec i Chin, kluczowy rynek z punku widzenia działalności holdingu, o ogromnym potencjale w obszarze transportu i spedycji. Z racji zróżnicowania kulturowego i powierzchniowego, wymaga od specjalistów TSL doskonałej znajomości lokalnego rynku. Dlatego też Militzer & Münch wzmacniając swoją pozycję w Rosji, zaangażował regionalnych menedżerów, budując pozycję ZAO M&M w oparciu o ich wiedzę i doświadczenie.

Zwiększenie obecności M&M na rynku rosyjskim przekłada się także na wymierne korzyści dla polskich klientów holdingu, dla których Rosja jest istotnym partnerem handlowym. – *Holding Militzer & Münch jako uznany specjalista od rynków wschodnich oferuje klientom zarówno nowoczesną flotę i infrastrukturę, jak i pomoc doświadczonych menedżerów. O tym, jak wymagającym dla spedytorów krajem jest Rosja mogliśmy się przekonać m.in. w ostatnich tygodniach, obserwując wydarzenia związane z negocjowaniem umów tranzytowych pomiędzy Polską a Rosją. W takich sytuacjach gwarancją profesjonalnego zarządzania przestrzenią transportową naszych klientów są eksperci doskonale znający specyfikę rosyjskiego rynku* – mówi Wojciech Niemotko, dyrektor zarządzający M&M Polska.

W ramach nowego podmiotu funkcjonują oddziały położone w największych centrach biznesowo – przemysłowych Rosji. Grupa M&M w Rosji dysponuje własną, nowoczesną flotą, ponad 120 jednostek transportowych. Do dyspozycji klientów przeznaczone są także cztery magazyny logistyczne o łącznej powierzchni składowej ok. 17 tys. m^2., skoncentrowane wokół regionu Moskwy i Czelabińska.

Hellmann z koncesją agencji celnej w Rosji

Hellmann East Europe uzyskał koncesję na prowadzenie agencji celnej na obszarze Rosji, uprzednio zwanej koncesją na działalność brokera celnego. Od marca firma może świadczyć usługi celne na podstawie własnej koncesji.

Aby uzyskać uprawnienia na prowadzenie agencji celnej na obszarze Rosji należy spełnić szereg warunków: oprócz potwierdzenia kwalifikacji i nieposzlakowanej reputacji personelu, do uzyskania koncesji wymagana jest gwarancja bankowa w wysokości jednego miliona euro. Do tej właśnie kwoty agencja celna odpowiada za przestrzeganie przepisów importowych i eksportowych.

Dotychczas Hellmann East Europe współpracował z zewnętrznymi brokerami celnymi. Teraz może zaoferować swoim klientom liczne korzyści: deklaracje celne są obecnie przygotowywane i składane z własną pieczęcią służbom celnym. Transport drogowy, lotniczy i morski, począwszy od odbioru za granicą po dostawę w Rosji – może być teraz obsługiwany w całości przez jedną firmę – Hellmann East Europe.

Utworzona niedawno firma Hellmann Tamozhenny Broker (broker celny firmy Hellmann) przejmie działalność w Rosji. Usługi agencji celnej będą świadczone w różnych lokalizacjach: w Moskwie obsługiwany będzie transport drogowy, lotniczy oraz sprawy związane z opłatami akcyzowymi, w St. Petersburgu obsługiwane będą porty i sprawy związane opłatami akcyzowymi. W Smoleńsku, na granicy białorusko-rosyjskiej, obsługiwany będzie również transport drogowy, natomiast porty będą obsługiwane w Vostochny koło Władywostoku, najbardziej na wschód wysuniętym porcie w Rosji. Dodatkowe lokalizacje są przewidziane w Kałudze, Niżnym Nowogrodzie i Briańsku.

W zakres usług celnych wchodzą m.in.: reprezentowanie klienta w kontaktach ze służbami celnymi, wstępna analiza odpowiednich dokumentów przewozowych, klasyfikacja towarów, przygotowywanie i składanie deklaracji, wyliczanie i optymalizacja opłat celnych oraz uzyskiwanie innych wymaganych pozwoleń.

Magazynowi pomocnicy

Oferta wózków i ciągników do holowania

Wózki i ciągniki holujące stanowią uzupełnienie sprzętu logistycznego biorącego bezpośredni udział w przepływie materiałów. Dzięki szerokiej gamie zastosowań równie często wykorzystywane są w niewielkich magazynach, jak i rozbudowanych systemach transportu międzyzakładowego.



Ciągniki i wózki holujące są częścią oferty większości producentów wyposażenia logistycznego na rynku. Nic w tym dziwnego, skoro zapotrzebowanie na ten segment sprzętu jest tożsame z koniecznością transportu wewnętrznego na średnich i długich dystansach. Urządzenie te są więc powszechnie stosowane w różnych gałęziach przemysłu ciężkiego, lekkiego i usług, od przemysłu samochodowego i budowlanego aż po obsługę kolei, lotnisk i poczty. Gamę zastosowań ciągników dopełnia możliwość wykorzystania w procesach kompletacji towarów.

Ciągniki mogą być również stosowane w pojedynczych obiektach, gdy postać transportowanych materiałów wymaga łączenia ich w większe jednostki ładunkowe. Przykładem tego może być załadunek niewielkich opakowań zbiorczych do roll-kontenerów.

Siła w różnorodności

Mnogość zastosowań ciągników i wózków holujących w transporcie materiałów wynika z ich różnorodności konstrukcyjnej i funkcjonalnej. Zależnie od potrzeb można wybrać urządzenie dostosowane do określonej specyfiki pracy. Oferta rynkowa obejmuje zarówno niewielkie urządzenia prowadzone prze operatora o stosunkowo małej zdolności holowniczej, modele kierowane predestynowane do bardziej wymagających operacji transportowych oraz wózki platformowe, które poza holowaniem mogą także przewozić ładunek. Na pytanie, które z tych urządzeń wybrać, należy odpowiedzieć po zapoznaniu się z programem transportu wewnętrznego w zakładzie. My natomiast przyjrzymy się wszystkim trzem kategoriom tych pojazdów.

Zauważalna intensyfikacja prac inżynierów w zakresie konstrukcji wydajnych silników prądu zmiennego, jaka ma miejsce w ostatnich latach, sprawiła, że napęd oparty o tę technologię powoli i systematycznie wypiera spalinowe odpowiedniki. Obecnie na rynku prym wiodą nowoczesne i wydajne ciągniki zasilane energią elektryczną, maleje natomiast liczba ciągników z napędem LPG.

Dla każdego coś dobrego

Szeroka oferta producentów pozwala na dopasowanie się do potrzeb klienta, niezależnie od tego, czy transport będzie dotyczyć wielkogabarytowych produktów i półproduktów z produkcji, czy też pojedynczych jednostek ładunkowych, nieprzystosowanych do transportu przy pomocy standardowego wózka widłowego.

Dobrym przykładem odpowiedzi na różne potrzeby klienta są ciągniki prowadzone przez operatora o udźwigu maksymalnym 1 t, które dzięki niewielkim gabarytom bardzo dobrze spisują się nawet przy ograniczonej przestrzeni manewrowej. Urządzenia stworzono z myślą o średnio wymagających operacjach transportowych, np. załadunku i rozładunku klatek transportowych. Dzięki silnikom prądu zmiennego operacje mogą być wykonywane przy minimalnym wysiłku pracownika, nawet na nierównym podłożu. Przykłady tego typu rozwiązania można znaleźć w ofercie firm Toyota Material Handling Polska – model Unimover, i Jungheinrich – ciągnik typu EZS 010. Innym przykładem ciągnika prowadzonego przez operatora jest model P50 firmy Linde Material Handling Polska. Ciągnik został stworzony do aplikacji związanych z transportem poziomym o zdolności holowniczej (maksymalnym obciążeniu podczas jazdy) do 5 t.

Kolejną grupą są ciągniki kierowane przez operatora w pozycji stojącej. Dzięki wysokiej mobilności oraz niewielkich rozmiarach często środowiskiem ich pracy są wąskie korytarze robocze w systemach wysokiego składowania i ciasne pomieszczenia magazynowe. Takie urządzenia posiadają w swojej ofercie m.in. firmy Toyota Material Handling Polska, Still, Linde Material Handling Polska, Crown i Jungheinrich. Urządzenia te cechuje zdolność holownicza w przedziale 2 -5 t, w zależności od konstrukcji promień skrętu może wynosić od 1,5 do ponad 3 m.



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



Ostatnią grupą są ciągniki kierowane, coraz częściej wyposażone w napęd elektryczny. Przeznaczone do transportu wielu jednostek ładunkowych jednocześnie. Wyróżnić możne ciągniki trzykołowe i czterokołowe. Te drugie najczęściej cechuje największa siłą uciągu, a odpowiednia budowa podwozia pozwala im na pracę w niekorzystnych warunkach otoczenia, takich jak nierówne podłoże, strome podjazdy i pracę na zewnątrz, nawet podczas opadów atmosferycznych.

Ślad współczesności

Mogłoby się wydawać, że opisywane urządzenia to proste konstrukcje, których mechanizm działania ogranicza się tylko do podstawowego zadania, do jakiego zostały stworzone, czyli ciągnięcia przyczepianych wagonów. Tak było, ale kilkanaście lat temu. Obecnie ciągniki kierowane przez operatora wzbogacane są szeregiem drobnych, lecz pomagających w pracy osiągnięć współczesnej techniki.

Pierwsze spojrzenie warto poświęcić kwestiom bezpieczeństwa. Ciągniki z napędem elektrycznym mogą być wyposażone w system impulsowego sterowania oraz automatycznej redukcji prędkości na zakrętach, który zwiększa bezpieczeństwo operatora i pozwala uniknąć strat w ładunku. Przykładem tych rozwiązań są systemy SpeedControl i CurveControl, w które wyposażone są ciągniki firmy Jungheinrich. Z kolei bezpieczeństwo pracy w wózkach Crown poprawia opatentowany przez firmę układ hamulcowy e-GEN, który pozwala na hamowanie przeciwprądem i utrzymanie ciągnika w miejscu do chwili, gdy wydane zostanie polecenie jazdy, nawet podczas pracy na pochyłości.

Komfort pracownika może zostać zwiększony dzięki automatycznemu wspomaganiu kierowania, które uruchamia się w zależności od prędkości oraz promienia skrętu. W pracach na nierównych powierzchniach pomaga pełna amortyzacja platformy w ciągnikach kierowanych stojąco lub kół w ciągnikach kierowanych przez operatora siedzącego.

Powiew nowoczesnej myśli technicznej odznaczył sie również w układzie kierowniczym nowszych modeli ciągników elektrycznych. Standardowa kierownica została zastąpiona wielofunkcyjną dźwignią, która pozwala operatorowi na jednoczesną obsługę wszystkich najważniejszych funkcji jedną ręką.

Większość nowych ciągników elektrycznych dostępnych na rynku cechują wysoka wydajność i niższe koszty eksploatacyjne w porównaniu z ich starszymi odpowiednikami. Dzieje się tak dzięki systemom odzyskiwania energii, które połączono z pracą układu hamulcowego. Ciągnik poza podstawowym hamulcem hydraulicznym dysponuje wtedy dodatkowym hamulcem elektrycznym, który wyhamowuje automatycznie po puszczeniu pedału jazdy. Uwalniana podczas hamowania energia kierowana jest bezpośrednio z powrotem do akumulatora wydłużając czas pracy na jednym ładowaniu. Takie rozwiązanie jest wykorzystywane w większości ciągników elektrycznych dostępnych na rynku.

Nieodłącznym elementem każdego procesu decyzyjnego związanego z zakupem nowego sprzętu jest analiza kosztów późniejszej eksploatacji, w tym przeglądów serwisowych i napraw. Pod tym względem ciekawie prezentuje się oferta firmy Crown, której ciągniki wyposażono w pokładowe narzędzie diagnostyczne Access 1 2 3. Dzięki systemowi inżynierowie serwisu mogą kontrolować parametry pracy ciągnika bez konieczności używania laptopa lub terminala serwisowego. Przejrzysty układ elementów zapewnia szybki i łatwy dostęp podczas operacji serwisowych.





Nie tylko standard

Szereg możliwości dodatkowego wyposażenia sprzętu jest dostępny również w opisywanym segmencie urządzeń. Ciągniki można opcjonalnie wzbogacić o regulowane siedzenie z oparciem, różne łączniki holujące, czy choćby dodatkowe schowki na dokumenty, uchwyty na pistolet skanujący, folię rozciągliwą i worek na śmieci. Ponadto ciągnik można zabezpieczyć przed uszkodzeniem montując zderzak przedni, a opcjonalnie montowana kabina ochronna umożliwia pracę podczas trudnych warunków atmosferycznych lub niekorzystnym środowisku pracy w halach produkcyjnych.

Ciekawym rozwiązaniem i dużym udogodnieniem dla operatora jest możliwość wyposażenia ciągnika w system półautomatycznego zdalnego zwalniania zaczepu przyczepy uruchamianego bezpośrednio z pulpitu pojazdu. Takie rozwiązania wdrożono m.in. w wózkach firmy Jungheinrich – modele EZS 130 i 350 (opcja). Jak widać, rynek nie traktuje opisywanej grupy sprzętowej w sposób marginalny. Co więcej, pozwala konsumentowi na wybór urządzenia, które nie tylko sprosta konkretnym wymaganiom, ale także wyposażone będzie w szereg usprawnień, które znacząco wpływają na bezpieczeństwo i komfort pracownika oraz w ostatecznym rozrachunku także na efektywność pracy, bo nie ukrywając, to przecież ona jest najważniejsza.

Radosław Sitek

Wózki do holowania
w nowoczesnych fabrykach i magazynach

W dzisiejszym, bardzo wymagającym środowisku produkcyjnym i magazynowym ciągniki do holowania stają się coraz ważniejszym środkiem bezpiecznego i wygodnego transportu poziomego. Ciągniki te znajdują szerokie zastosowanie w zakładach produkcyjnych, centrach dystrybucyjnych, stacjach kolejowych i w portach lotniczych. 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.



Zastosowanie ciągników do holowania jest szczególnie opłacalną inwestycją przy organizacji linii produkcyjnych i procesów logistycznych w firmie. Towing tractors Toyota wpływają na wzrost wydajności pracy oraz redukują koszty przemieszczania ładunków i materiałów szczególnie na długich dystansach. Transportując połączone zestawy ładunków, wózki do holowania zapewniają wysoką wydajność w porównaniu do tradycyjnych wózków widłowych, które wymagają wielu przejazdów do przemieszczenia takiej samej ilości ładunków. Obniżają znacznie czas i koszt transportu, ich zastosowanie redukuje liczbę urządzeń do transportu oraz liczbę operatorów obsługujących te urządzenia.

Wózki do holowania Toyota również podnoszą bezpieczeństwo poprzez redukcję liczby urządzeń wymaganych do przemieszczania ładunków przemieszczających się w miejscu pracy.

Oferta firmy Toyota oferuje elektryczne oraz spalinowe wózki do holowania mające zastosowanie w wielu aplikacjach i wymaganiach transportowych w różnych wariantach wykonania: operator siedzący, operator stojący, do pracy w magazynach i poza magazynami, praca ciągła i dorywcza, oraz dla różnych dystansów przemieszczania i zróżnicowanych ciężarów ładunków. Ciągniki do holowania Toyota zapewniają operatorowi doskonałą widoczność ze wszystkich stron. Dodatkowo, ponieważ mogą one przewieźć jednorazowo więcej ładunku niż standardowy wózek widłowy, pozwalają one zredukować natężenie ruchu w miejscu pracy.





Wózki do holowania Toyota seria 4CBTY2 / 4CBTYk4

Elektryczne ciągniki do holowania 4CBTY2 oraz 4CBTYk4 ze stanowiskiem stojącym dla operatora są przeznaczone do transportu poziomego i operacji zbierania ładunków, gdzie operator musi często wchodzić na ciągnik i z niego schodzić. Łatwy dostęp do pojazdu oraz wygodny drążek kierowniczy typu T, to rozwiązania ergonomiczne dla przejazdów na krótkich dystansach. Seria ta obejmuje dwa modele: do holowania ładunków o masie 2 i 4 ton.

Wózki do holowania Toyota seria 4CBT2 / 4CBT3 / 4CBTk4

Ciągniki elektryczne 4CBT2 / 4CBT3 / 4CBTk4 z fotelem operatora przeznaczone są do transportu poziomego na większe odległości, gdzie operator pozostaje w pozycji siedzącej przez dłuższy czas. Zastosowane w nich ergonomiczne rozwiązania maksymalnie podnoszą komfort i wydajność pracy operatora podczas wykonywania operacji logistycznych między magazynami. Ciągniki te mają zwartą budowę, zapewniającą łatwe wchodzenie i wychodzenie, wygodę siedzenia i konfigurację urządzeń do kierowania podobną jak w samochodzie, z dźwigniami umieszczonymi pod ręką operatora. Dostępne są trzy modele z możliwością holowania ładunków o masie 2, 3 i 4 ton.



Wózki do holowania Toyota CBT4 / CBT6

Ciągniki elektryczne CBT4 i CBT6 z fotelem dla operatora przeznaczone są do transportu poziomego w trudnych warunkach, na dłuższe odległości. Te ciągniki o zwartej budowie są idealnie dostosowane do zaopatrywania linii produkcyjnych i zapewniają szybką łączność pomiędzy magazynami. Stworzono dwie wersje: holujące ładunki o masie 4 i 6 ton. Model holujący ładunki o masie 6 ton posiada zwiększoną moc holowania, prędkość porównywalną z modelem 4-tonowym.

Wózki do holowania 2TD / 2TG z napędem spalinowym

Ciągniki do holowania serii 2TD oraz 2TG wyposażone w przemysłowy silnik Toyota są doskonałe do zastosowania w każdych warunkach. Ciężkie ładunki, pochyłości, nierówne podłoże: ich wyjątkowa siła i zdolność manewrowania powodują, że mogą one sprostać najbardziej wymagającym warunkom.



Nowoczesna technologia zmniejsza straty

Duże obiekty logistyczne są miejscem wielu operacji przeładunkowych, podczas których może dojść do kosztownych pomyłek lub nadużyć związanych, np. z pomyleniem towaru lub jego ubytkiem. W portach morskich rozładunek jednego tylko kontenerowca może oznaczać nawet 2 tysiące operacji przeładowania właściwego kontenera na właściwy pojazd ciężarowy, który dowiezie towar do punktu docelowego. Sprawne sterowanie i kontrola nad takimi operacjami wymaga nowoczesnych technologii. Z pomocą idą znaczniki RFID.

Istotą kontroli ilościowej podczas dostaw towarów masowych jest minimalizacja ubytków podczas rozładunku. W transporcie morskim jedną z głównych metod rozładunku dostarczanych towarów jest przeładowywanie go na samochody, które następnie są kierowane do centrów logistycznych i magazynów w innych częściach kraju.



Kontenerowiec przygotowany do rozładunku. Wizyta większej jednostki w porcie oznacza nawet do 2 tys. operacji związanych z wjazdem, załadunkiem i kontrolą samochodów ciężarowych.



Każdy pojazd wjeżdżający na teren portu wyposażony jest w aktywny tag RFID wraz z etykietą z kodem kreskowym (widoczny za szybą pojazdu).

W trakcie rozładunku może mieć miejsce nawet do 2000 kursów samochodów ciężarowych, obsługujących proces rozładunku. Sprawna „logistyka" operacji portowych wymaga, by każdy wjazd i wyjazd został zarejestrowany i jednocześnie skojarzony z właściwym ładunkiem. W takim natłoku operacji i presji czasowej nietrudno o pomyłkę, ale też i o nadużycia ze strony nieuczciwych kontrahentów. Dlatego konieczne staje się kontrolowanie czasu wjazdu i wyjazdu pojazdów oraz m.in. ilości i masy towarów przez nie wywożonych. Jednocześnie procedury często wymagają pobrana próbek towarów.

Do przeprowadzenia takich operacji potrzeba jednak zasobów sprzętowych i ludzkich oraz odpowiedniej wiedzy i doświadczenia. Usługi w zakresie kontroli ilościowej i jakościowej towarów coraz częściej świadczą wyspecjalizowane w tym firmy. Jedną z takich firm jest Polcargo Int., która poza wspomnianymi kontrolami oferuje również doradztwo w zakresie gospodarki magazynowej.

Doświadczenie Polcargo Int. wskazuje, że w powyższych warunkach portowych do nadzoru rozładunku zaangażować trzeba by co najmniej siedmiu pracowników na jedną zmianę, by nadzór nad wspomnianymi operacjami był skuteczny. Żeby poprawić ten stan rzeczy, spółka córka Polcargo Int. – Polcargo Informatyka opracowała wraz z ax RFID oraz PPU COMEX rozwiązanie, wykorzystujące aktywną technologię RFID, które umożliwia utrzymanie jak najniższego poziomu ubytków przy jednoczesnej redukcji zatrudnienia.

Dzięki aplikacji „Supervise" stworzonej przez Polcargo Informatyka, w chwili obecnej każdy z samochodów uczestniczących w rozładunku jest rejestrowany w kluczowych miejscach tego procesu, jak na przykład „Plac składowy 1"; „Droga dojazdowa 4";„Magazyn X" itp. Taka funkcjonalność jest możliwa dzięki wyposażeniu samochodów w aktywne tagi RFID – emitujące swój indywidualny i unikatowy identyfikator, który rejestrowany jest automatycznie w systemie, gdy pojazd znajduje się w zasięgu czytników. Informacje podlegające archiwizacji zawierają dane pojazdu oraz czas rejestracji w danym obszarze.

W zależności od miejsca ustawienia urządzenia – jego czułość, a więc zasięg odczytu tagów, jak i czas odczytywania, są regulowane. Czytniki, dzięki wyposażeniu ich w akumulatory, zachowują pełną autonomiczność, a ich ustawienie podyktowane jest wyłącznie wymaganiami aplikacji. Dane odebrane przez czytniki przekazywane są do aplikacji zarządzającej przy pomocy sieci bezprzewodowej.

Dopasowany i elastyczny

Dostosowywanie systemu do potrzeb użytkownika następuje poprzez modyfikację zasięgu odczytu tagów przez poszczególne czytniki. Dzięki temu rejestro-

Technologia RFID – system systemowi nie równy

Radio Frequency Identyfication (RFID) to jedna z metod automatycznej identyfikacji, wykorzystująca fale radiowe do komunikacji identyfikatora umieszczonego na danym obiekcie z czytnikiem i/lub koderem. Wspólną cechą każdego systemu RFID jest podział jego elementów na:

- Tag (transponder; identyfikator; znacznik) – występuje w różnych formach w zależności od zastosowania; np. karty, zabudowane plastikowe tagi przemysłowe, szklane ampułki, gwoździe.
- Czytnik (koder; nadajnik/odbiornik) – do odczytu, kodowania i dekodowania informacji zawartych w tagach; występuje w formie urządzenia typu desktop, bramki, urządzeń mobilnych (jak terminale, PDA lub skanery) oraz jako moduł do integracji w innymi urządzeniami.
- Oprogramowanie middleware – umożliwia przesyłanie danych z urządzeń do bazy danych i zarządzanie nimi.

Częstotliwości radiowe wykorzystywane do celów RFID to LF (125khz), HF (13,56MHz), UHF (865.6 – 867.6 MHz) oraz SHF (2,44 – 2,45 GHz).

Kolejnym kryterium podziału rozwiązań RFID jest źródło zasilania taga, co w praktyce przekłada się przede wszystkim na zasięg jego odczytu. Wyróżniamy:

- Pasywne systemy RFID – tag nie posiada własnego źródła zasilania, ładuje się wykorzystując wytworzone przez antenę czytnika pole magnetyczne. Odległości odczytu (tag – czytnik) mierzone są w metrach (do około 8 metrów).
- Aktywne systemy RFID – tag wyposażony jest w baterię, dzięki której nadaje sygnał cały czas (podczas okresu działania baterii), z określoną częstotliwością (np.1/2 sek.). Odległość odczytu mierzona jest w dziesiątkach metrów (do około 120 metrów).

Aktywne rozwiązania RFID mają istotną przewagę nad pasywnymi – bardzo trudno jest zakłócić sygnał nadawany przez tagi, więc metal i otoczenie wody nie stanowią przeszkody jak w przypadku tych drugich. Z drugiej natomiast strony rozwiązania pasywne oferują szerszą gamę sprzętu, a więc także możliwości optymalnego dopasowania do potrzeb klienta.

Należy podkreślić fakt, że tagi i czytniki występują zarówno w odmianach przypisanych do określonych wdrożeń, jak i do danej częstotliwości. Choć powyższy opis nie obejmuje wszystkich kryteriów podziału technologii RFD – już na tym etapie obrazuje jej złożoność.

Mnogość typów oraz szereg zależności między odpowiednią infrastrukturą a działaniem systemu docelowego wymagają od dostawców wizji lokalnych na miejscu działania potencjalnego systemu RFID, testów funkcjonalnych oraz zaoferowania najbardziej optymalnego rozwiązania spośród możliwych.



Pojazd z aktywnym tagiem RFID jest identyfikowany i ważony, a wszystkie informacje i parametry trafiają do specjalnej aplikacji komputerowej.



Czytnik do aktywnej technologii RFID przy wjeździe do magazynu.

wane są wszystkie zaistniałe zdarzenia na danym obszarze, lub też, z wybranego stanowiska, poprzez zmniejszenie zasięgu odczytu. W omawianym przykładzie zastosowano oba podejścia.

Pierwsze z nich praktykowane jest w trzech miejscach załadunku na nabrzeżu, gdzie kierunek podjeżdżania samochodów nie jest ściśle zdefiniowany, w miejscach załadunku bramki nie mogą stać za blisko (ze względu na możliwość uszkodzenia) – ustawiono czułość w zakresie maksymalnych wartości dla trzech urządzeń, których zakresy odczytu zachodzą na siebie. W ten sposób każdy z samochodów podjeżdżających na nabrzeże jest zawsze zarejestrowany, a prawdopodobieństwo przejazdu bez odczytania danych z taga RFID jest zminimalizowane. Jest to o tyle istotne, że w omawianym przykładzie odbiorniki ustawiane są na nabrzeżu w bardzo niekorzystnych warunkach, w których może wystąpić ugięcie, odbicie, czy załamanie fali, a zainstalowanie jakichkolwiek innych rozwiązań jest niemożliwe z uwagi na istniejącą infrastrukturę portową (typu bocznica kolejowa na drodze potencjalnego kabla) i potencjalnie wysokie koszty uzyskiwania stosownych pozwoleń i wykonania modyfikacji.

Druga metoda rejestracji zdarzeń wykorzystywana jest przez Polcargo Int. na wagach, gdzie rejestracja samochodu odbywa się na minimalnej czułości urządzeń, co powoduje że precyzja odczytu jest maksymalna. Tam jednak topografia terenu jest dogodna, a samochód podjeżdża w odpowiedniej odległości do czytnika co sprawia, że ryzyko uszkodzenia bramki jest znikome.

Tworząc połączenie obu tych podejść udało się stworzyć system, który dzięki rejestracji wszystkich zdarzeń w procesie rozładunku umożliwia redukcję kosztów zatrudnienia o połowę, przy utrzymaniu pożądanego poziomu jakości. Miarą efektywności wdrożonych procedur nadzoru w tym wypadku jest oczywiście wielkość ubytków w trakcie rozładunku. I tak, wdrożenie systemu „Supervise" spowodowało zmniejszenie poziomu braków w rozładunku z 0,5 % do 0,2%. Dla ładunków rzędu 30 tys. ton oznacza to odpowiednio poprawę ze 150 ton do 60 ton ubytków, co dla towaru o wartości 800 USD/tonę powoduje obniżenie wartości strat o 72 tys. złotych dla jednego rozładowywanego statku.

MG

Lepsze czasy dla portów

W Gdańsku zakończył się Transport Week 2011

Integracja i konkurencja w sektorze transportu Regionu Morza Bałtyckiego oraz Europy Centralnej i Wschodniej była tematem przewodnim wydarzenia Transport Week 2011, które od 1 do 3 marca miało miejsce w Polskiej Filharmonii Bałtyckiej w Gdańsku.

Najważniejsze polskie wydarzenie o tematyce przewozów morskich (Baltic RoRo and Ferry Conference, Baltic Container Conference oraz Railport Conference) zgromadziło około 300 przedstawicieli sektora transportu z 15 krajów.

Jak wynika z danych przedstawionych przez dr Macieja Matczaka z Akademii Morskiej w Gdyni, w 2010 kraje Regionu Morza Bałtyckiego odnotowały wzrost wartości eksportu wewnątrz Unii Europejskiej, wynoszący 258,5 miliardów euro, o 17,9% więcej aniżeli w roku 2009. Eksport poza kraje UE również wzrósł i jego wartość wyniosła 135,9 miliardów euro, o 24,9% więcej niż dwa lata temu. Cieszyć może również fakt, że w porównaniu z rokiem 2009, w portach bałtyckich odnotowano wzrost obrotów ładunkowych o 9,1%. Wzrósł również ruch towarowy na statkach RoRo (o 3,7%).

Przedstawicieli sektora transportu w krajach Morza Bałtyckiego cieszyć może również wzrost promowych przewozów pasażerskich, który wyniósł 3,9%, pomimo silnej konkurencji na rynku, jaką są tanie linie lotnicze, oferujące swoje usługi w rejonie Bałtyku.





Dzień Baltic Container Conference (2 marca) otworzyli m. in. prezydent Miasta Gdańsk Paweł Adamowicz, Anna Wypych-Namiotko, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Infrastruktury oraz Zbigniew Gniatkowski z przedstawicielstwa Komisji Europejskiej w Polsce. Prezydent Adamowicz powitał wszystkich uczestników w Gdańsku, mieście „solidarności i wolności", miejscu wymiany myśli, pomysłów i ładunków. Nawiązał też do historii miasta i portu Gdańsk, podkreślając, że jest on największym i najważniejszym polskim portem na Morzu Bałtyckim.

Anna Wypych-Namiotko, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Infrastruktury, podkreśliła, że znajdujemy się na najważniejszej w kraju konferencji o tematyce kontenerowej, gdzie można nawiązać świetne kontakty biznesowe, a także prowadzić owocne dyskusje wraz z przedstawicielami sektora transportu Regionu Morza Bałtyckiego.

Ostatni dzień obrad, konferencja Railport, podkreślał rolę transportu intermodalnego. Polskie porty posiadają coraz więcej zadatków na stanie się istotnym ogniwem w łańcuchu węzłów transportowych. Trendy pokazują, że konkurencja między portami staje się coraz większa, budowanych jest coraz więcej ultra-wielkich kontenerowców, a drogi od i do portów stają się coraz bardziej zatłoczone. W takiej sytuacji idea modernizacji portów, zarówno od strony lądowej nabiera niebagatelnego znaczenia. Konsekwentnie tworzona jest TEN-T – Transeuropejska Sieć Transportowa. Dzięki śródlądowym połączeniom operatorzy portów mają coraz większy wybór i wpływ na przepływ towarów, a co za tym idzie rozwój transportu intermodalnego.

Równocześnie z konferencjami, w Polskiej Filharmonii Bałtyckiej odbywały się darmowe panele, prowadzone przez InvestGDA, Baltic Transport Journal, Polskie Towarzystwo Energetyki Wiatrowej oraz KN Translog, działające przy Akademii Morskiej w Gdyni. Pierwszy z nich dotyczył nowych korytarzy transportowych w Europie Środkowo-Wschodniej, skupiając się na kwestii Pomorza. Uczestnicy drugiego panelu skupili się na społecznej odpowiedzialności w biznesie (CSR) w sektorze transportu, spedycji i logistyki. Polskie Towarzystwo Energetyki Wiatrowej debatowało z uczestnikami m. in. na temat perspektyw sektora morskiej energetyki wiatrowej w Europie oraz Regionie Morza Bałtyckiego. Ostatni panel dotyczył przydatności wiedzy z zakresu transportu i logistyki uzyskanej na studiach, a jej wykorzystywania w codziennej pracy zawodowej.





Zdjęcia: Michał Nitkowski

Transport Week zorganizowany został przez Actia Conferences, jeden z działów firmy Actia Forum z Gdyni, która specjalizuje się w organizacji prestiżowych, międzynarodowych konferencji, skierowanych do szeroko pojętej branży transportowej.

ST

Największe kontenerowce Maersk Line w DCT Gdańsk

Największe kontenerowce świata od maja będą wpływać do DCT Gdańsk, jedynego polskiego terminalu kontenerowego, który obsługuje statki oceaniczne. Statki Maersk Line o pojemności nawet 15,5 tys. TEU zawijać będą do DCT Gdańsk w ramach linii AE10 łączącej Daleki Wschód z Morzem Bałtyckim.

DCT Gdańsk S.A. tworzy historię po raz drugi w ciągu 16 miesięcy przyjmując w Gdańsku największe statki kontenerowe świata. Jest to wynikiem zarówno wysokiej jakości usług, które świadczymy na rzecz Maersk Line, ale także coraz większego znaczenia Gdańska, jako bramy prowadzącej świat do Europy Środkowej i Wschodniej. Monopol tradycyjnych północno-europejskich hub portów na Bałtyku zdecydowanie się zakończył – mówi Boris Wenzel, dyrektor zarządzający DCT.

W styczniu 2010 r. DCT Gdańsk zrewolucjonizował rynek Morza Bałtyckiego, rozpoczynając obsługę pierwszych, regularnych zawinięć oceanicznych statków na Bałtyk. Pozycja Gdańska, jako pierwszego hub portu na Bałtyku została wzmocniona poprzez wzrost rynku kontenerowego w Polsce, a także dynamiczny rozwój Maersk Line, największego klienta terminalu.

Pierwszym z największych kontenerowców, jakie kiedykolwiek odwiedziły polskie porty, będzie mv Maersk Elba. Obsługa statku planowana jest w dniach 11-14 maja 2011. W następnych tygodniach spodziewane są w DCT Gdańsk kolejne oceaniczne jednostki, w tym największe na świecie jednostki z Emma Maersk na czele.

Roczna zdolność przeładunkowa DCT Gdansk zostanie podwyższona do 1 mln TEU po otrzymaniu dodatkowych urządzeń przeładunkowych w trzecim kwartale bieżącego roku. Następne plany ekspansji DCT przewidują dalszy rozwój infrastruktury, co pozwoli na czterokrotne zwiększenie terminalowej rocznej zdolności przeładunkowej do 4 mln TEU. Gamę usług oferowanych przez terminal wzbogaci również budowa w sąsiedztwie terminalu 100 ha Pomorskiego Centrum Logistycznego, która ma rozpocząć się jeszcze w tym roku.

Terminal DCT Gdańsk oferuje całoroczny, niezamarzający kanał podejściowy o głębokości 17,0 m i nabrzeże przeładunkowe o głębokości do 16,5 m. Terminal stanowi tym samym bramę do Polski oraz hub przeładunkowy dla St. Petersburga i innych portów regionu Morza Bałtyckiego. DCT Gdańsk oferuje jedyne, bezpośrednie kontenerowe połączenie żeglugowe z portów Dalekiego Wschodu do Polski i na Bałtyk.



Fot. Maersk Line

Stena Transporter już na trasie

Nowy prom Stena Line – Stena Transporter rozpoczął kursowanie na trasie Hoek van Holland-Killingholme.

Stena Transporter zastąpił czarterowany prom Finnarrow, a już w listopadzie dołączy do niego bliźniacza jednostka, która z kolei zastąpi prom Corragio. Nowe statki to supernowoczesne jednostki typu Stena Seabridger MKII.



Stena Transporter ma 212 metrów długości, 26,7 metrów szerokości, a pływa z prędkością 22 węzłów. Dzięki ogromnej powierzchni 4 tys. metrów ładunkowych (blisko 290 naczep lub 240 zestawów drogowych) oraz wygodnym kabinom dla 300 kierowców ciężarówek – nowa jednostka znacznie zwiększy możliwości przewozowe na tej bardzo popularnej, również wśród polskich przewoźników, trasie frachtowej z Holandii do Wielkiej Brytanii.

Dzięki mniejszej o ok. 200 km odległości od polskiej granicy (w porównaniu z portem Calais) – linia promowa z Hoek van Holland do Killingholme cieszy się coraz większą popularnością polskich przewoźników. – *Możliwość wykorzystania 11 godzin przepłynięcia na dobową przerwę dla kierowcy, znaczne oszczędności kilometrów w Wielkiej Brytanii, bliskość Polski, a także brak problemów z nielegalnymi imigrantami oraz niebezpiecznymi parkingami w Belgii i Francji to główne powody rosnącej popularności trasy do Killingholme* – mówi Henryk Kałużny, freight manager Stena Line na Polskę i Europę Wschodnią.

Stena Line pływa także dwa razy dziennie z Hoek van Holland do Harwich. Dzięki temu przewoźnicy mają możliwość realizowania poprzez Hoek van Holland dostaw ładunków zarówno do Londynu oraz Anglii południowej – połączeniem do Harwich, jak i do ośrodków przemysłowych ulokowanych w regionie Anglii środkowej i północnej – połączeniem do Killingholme. Trasę do Killingholme wykorzystują także klienci płynący w tranzycie do Irlandii skracając czas dostawy o 1 dzień i oszczędzając kilkaset kilometrów.

Gdzie teoria spotyka praktykę...

Przedstawiamy Forum Młodej Logistyki oraz Logistyczne Targi Pracy

Najstarsza studencka konferencja logistyczna w Polsce. W ciągu dziewięciu lat uczestniczyło w niej łącznie ponad 600 studentów z całej Polski, a także goście z zagranicy. W tym roku Forum Młodej Logistyki po raz dziesiąty przywita studentów oraz ekspertów logistyki, aby skonfrontować wiedzę wyniesioną z uczelnianych murów z rzeczywistością biznesową. Czym tak naprawdę jest Forum i jakie atrakcje przygotowali organizatorzy z okazji jego 10-lecia istnienia?

Czy można łączyć studiowanie z dodatkowymi formami pogłębiania zainteresowań i umiejętności, wymieniać z doświadczenia z rówieśnikami z innych uczelni, a przy tym poznawać swoich przyszłych pracodawców?

Forum Młodej Logistyki to najstarsza studencka konferencja logistyczna, organizowana nieprzerwanie od 2001 roku. Podczas dziewięciu edycji Forum organizatorzy nawiązali współpracę z 25 firmami branży TSL. W poprzedniej edycji uczestniczyło ponad 160 studentów z 14 kół logistycznych z całej Polski, a także goście specjalni z francuskiego uniwersytetu ESLI Redon. Łącznie w dziewięciu edycjach FML wzięło udział ponad 600 studentów. Dziś wielu z nich jest wysoko wykwalifikowanymi specjalistami branży transportowej i logistycznej, również na stanowiskach menedżerskich i kierowniczych.

Logistyczne Targi Pracy to pierwsze targi dedykowane branży TSL organizowane przez studentów. W pierwszej, pilotażowej edycji udział weźmie 16 firm z branży TSL i FMCG. Targi będą potrwają dwa dni i będą otwarte dla wszystkich zwiedzających.

Jak najbardziej. Wiedzą o tym studenci ze Studenckiego Koła Logistyki Stosowanej, którzy w branży logistycznej zaistnieli 10 lat temu podczas pierwszej edycji Forum Młodej Logistyki. Była to w tamtych czasach pierwsza taka konferencja, na której studenci logistyki mogli porozmawiać o logistyce z przedstawicielami branży, zadać nurtujące ich pytania oraz uzyskać odpowiedzi na wiele zagadnień często pomijanych w teoretycznych rozważaniach uczelnianych. Idea kontaktu ze środowiskiem biznesowym zapoczątkowała dialog, który dziś swoim zasięgiem obejmuje cały kraj oraz największe europejskie firmy logistyczne.

Nie tylko forum

Organizatorzy chcieli, aby w tym roku w dialogu pomiędzy studentami a biznesem mogło uczestniczyć jeszcze więcej adeptów logistyki. Myśl przerodziła się w czyn, który dał początek pierwszym targom pracy, w całości dedykowanych branży TSL. Marcin Osial i Łukasz Turzyński ze Studenckiego Koła Logistyki Stosowanej, którzy w tym roku koordynują oba projekty, zapytani o to, skąd wziął się pomysł na organizację targów, odpowiadają – *Idea Logistycznych Targów Pracy narodziła się podczas jednego ze spotkań naszego Koła, które zawsze przypominają burzę mózgów. Szukaliśmy odpowiedniego sposobu uczczenia 10. urodzin Forum Młodej Logistyki. Uznaliśmy, że skoro 10 lat temu FML zaczynał jako impreza towarzysząca targom, to dlaczego teraz nie miałoby być odwrotnie.*

Jak widać cel był oczywisty i prosty – w jednym miejscu zgromadzić jak największą liczbę firm logistycznych, które mogłyby przedstawić swoją ofertę studentom logistyki z różnych warszawskich uczelni. Wykonanie okazało się jednak znacznie trudniejsze. – *Kiedy podejmowaliśmy się koordynacji X Forum Młodej Logistyki i Logistycznych Targów Pracy nie zdawaliśmy sobie sprawy jak ogromnej pracy wymaga realizacja takiego przedsięwzięcia.*

Zaczęliśmy pracę nad tym projektem od września, zaangażowanych było w niego około czterdziestu członków naszego koła podzielonych na zespoły odpowiedzialne za konkretne obszary przy-



gotowań. Każda z takich grup miała własnego koordynatora, dbającego o realizację przydzielonych zadań. Przygotowania wymagały codziennego wysiłku, częstych dyskusji i rozwiązywania problemów, które napotykaliśmy. Wielką pomocą okazali się nasi partnerzy – miesięcznik TSL Biznes oraz firma DGL, wspomagające nas swoją wiedzą, kontaktami i doświadczeniem. Odbyliśmy dziesiątki spotkań, wykonaliśmy setki telefonów, wysłaliśmy tysiące maili żeby w kwietniu wszystko było dopięte na ostatni guzik – wyjaśniają Marcin Osial i Łukasz Turzyński.

W centrum logistyki

X edycja Forum Młodej Logistyki oraz pierwsze Logistyczne Targi Pracy odbędą się 7 i 8 kwietnia niemal w samym centrum Warszawy. Miejsce spotkania studentów z firmami i ich przedstawicielami będzie Gmach Główny Politechniki Warszawskiej. W Forum weźmie udział 16 kół naukowych z całej Polski, a uczestnicy targów będą mogli zobaczyć ofertę staży, praktyk i pracy 14 firm z branży transportowo-logistyczno-spedycyjnej. Część z nich prezentujemy na następnych stronach.

Koordynatorzy przyznają, że idea targów dedykowanych branży TSL spotkała się z dużym zainteresowaniem wśród firm. Barierą okazał się jednak brak doświadczenia organizatorów w podobnych inicjatywach. Studenci wierzą jednak, że każda następna edycja będzie lepsza od poprzedniej. – *W czasie przygotowań staraliśmy się zaprosić do współpracy każdą z firm związanych z branżą transport – spedycja – logistyka lub posiadających działy zajmujące się tym obszarem. Idea Logistycznych Targów Pracy spotkała się ze sporym zainteresowaniem, mimo oczywistych wątpliwości związanych z naszym brakiem doświadczenia przy organizacji podobnych imprez. Jesteśmy zgodni, że w tym pomyśle tkwi solidny potencjał, który sprawi, że kolejne edycje zainteresują jeszcze większą liczbę wystawców* – powiedzieli koordynatorzy.



Jubileuszowe atrakcje

W tym roku Forum Młodej Logistyki obchodzi swoje dziesiąte urodziny. Organizatorzy przygotowali dla wszystkich uczestników Forum i Targów szereg atrakcji. – *Oprócz wspomnianych już Logistycznych Targów Pracy, wieczorem 7 kwietnia odbędzie się impreza integracyjna w klubie Remont, na którą oprócz studentów zaproszone będą osoby z branży. Drugiego dnia konferencji w Małej Auli odbędą się panele dyskusyjne oraz warsztaty, podczas których będzie możliwość porozmawiania i zadania pytań ekspertom z największych firm logistycznych w Polsce. Chcemy wykorzystać to, że FML nareszcie gości swoich uczestników w centrum Warszawy i popołudniu proponujemy logistyczną grę miejską. Gwarantujemy, że nikt nie będzie się nudził* – entuzjastycznie zapewniają koordynatorzy Forum i Targów. Czy tak będzie? O tym przekonamy się już 7 i 8 kwietnia w Warszawie.

Sponsorami, partnerami i patronami medialnymi Forum Młodej Logistyki i Logistycznych Targów Pracy są:

Sponsorzy główni:
Fiege,
Jungheinrich,
Panattoni Europe

Sponsorzy srebrni:
CHEP, FM Logistic, No Limit, TNT Express

Sponsorzy brązowi
Coca-Cola Hellenic, Dachser, Danone, DB Schenker, DHL Express, Hellmann Worldwide Logistics, Logifact, Jeronimo Martins Dystrybucja, Rohlig Suus

Partner merytoryczny:
DGL Polska

Partner strategiczny:
TSL Biznes

Patroni medialni:
dlaStudenta.pl, dobralogistyka.pl, etransport.pl, forumtransportu.pl, ipis.pl, Log24, LOGSPED, logistyczny.com, Log4.pl, LogistykawPolsce.pl, Spedycje.pl, Logistyka a Jakość, Nowoczesny Magazyn, Transport i Spedycja, Eurologistics, Truck & Business Polska, Magazynowanie i Dystrybucja, Top Logistyk, Rynek Kolejowy, TVPW

Studenckie Koło Logistyki Stosowanej
Wydział Transportu Politechniki Warszawskiej

DGL
DORADZTWO GOSPODARCZE I LOGISTYCZNE

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

X FORUM MŁODEJ LOGISTYKI i Logistyczne Targi Pracy

Przybliżamy profile firm, które wspierają i biorą udział w X Forum Młodej Logistyki i Logistycznych Targach Pracy – wydarzeniu organizowanym przez Studenckie Koło Logistyki Stosowanej, we współpracy z firmą DGL – Doradztwo Gospodarcze i Logistyczne oraz redakcją miesięcznika TSL Biznes

CHEP EQUIPMENT POOLING SYSTEMS

CHEP Polska Sp. z o. o.
02 - 672 Warszawa
ul. Domaniewska 41
Tel: +48 (22) 874 45 00
www.chep.com info.poland@chep.com

Firma CHEP jest światowym liderem w usługach wynajmu palet. Firma dostarcza rozwiązania outsourcingowe, które zwiększają efektywność łańcucha dostaw poprzez ograniczenie kosztów, administracji i uproszczenie systemu zarządzania nośnikami.

CHEP oferuje palety charakteryzujące się wysoką, standardową jakością, z powodzeniem wykorzystywane w automatycznych systemach pakowania i magazynowania. Użytkownikami palet CHEP są wszyscy uczestnicy łańcucha dostaw: producenci, operatorzy logistyczni i dystrybutorzy prowadzący działalność na rynku krajowym, jak i firmy funkcjonujące w oparciu o złożone, międzynarodowe sieci dystrybucyjne.

Firma CHEP powstała w Australii w 1946 roku, dziś działa na 6 kontynentach, zatrudniając ponad 7,000 pracowników w czterdziestu sześciu krajach. Tylko na terenie Europy firma zarządza 200 magazynami sprzętu palet. Obecnie z systemu korzysta ponad 300 tyś. przedsiębiorstw zaopatrywanych w nośniki z poolu ponad 300 milionów wysokiej jakości palet i kontenerów.

W ofercie CHEP znajdują się:
- palety euro (1200x800 mm)
- palety przemysłowe (1200x1000 mm)
- półpalety (800x600 mm)
- palety wystawowe (600x400 mm)

Więcej informacji, infolinia: 0800 706 806

PANATTONI EUROPE

Panattoni Europe
ul. Emilii Plater 53 plinfo@panattoni.com
00-113 Warszawa **www.panattoni.pl**

Panattoni Europe jest częścią Panattoni Development Company, jednego z największych deweloperów powierzchni przemysłowych na świecie. Od początku 2005 roku, odkąd jesteśmy obecni w Europie Środkowej, zrealizowaliśmy 36 projektów o łącznej powierzchni 1,5 miliona m^2. Naszym celem jest wspieranie lokalnego biznesu poprzez dostarczanie, dopasowanych do zróżnicowanych potrzeb, wielofunkcyjnych budynków magazynowych oraz powierzchni handlowych. Na potrzeby rozwoju naszej działalności zajmujemy się zakupem gruntów, zabezpieczając najbardziej strategiczne lokalizacje w kraju. Występujemy w roli doradcy na każdym etapie procesu inwestycyjnego.

Oferujemy obiekty przemysłowe, magazynowe, handlowe i biurowe. Nowym obszarem działalności firmy jest sektor powierzchni handlowych, którego owocem będą inwestycje na rzecz obiektów sprzedaży detalicznej. Naszą specjalnością są inwestycje build-to-suit (BTS) – budowane na zamówienie indywidualnego klienta. W ramach portfolio ukończonych parków logistycznych posiadamy także powierzchnie do natychmiastowego wynajęcia w całej Polsce.

Jako zarządca swoich obiektów świadczymy kompleksową obsługę administracyjną i operacyjną wynajętej powierzchni w zakresie: całodobowej ochrony parku, prowadzenia rozliczeń mediów, zapewnienia sprawności urządzeń technicznych jak i profesjonalnego wyglądu parków.



Do Klientów Panattoni należą między innymi, takie marki globalne, jak: Avon, Bertelsmann, CAT Logistics, CEVA, Coca-Cola, Coty Cosmetics, Dachser, DSV, Flextronics, Gefco, H&M, Intermarche, Leroy Merlin, Raben, ND Logistics, Orsay, Sauer Danfoss, Schenker, Tesco, Wincanton oraz Zelmer.

Oprócz Polski Panattoni Europe ma swoje przedstawicielstwa w Wielkiej Brytanii, Czechach, Francji, Włoszech, Hiszpanii, Holandii, Luksemburgu i Niemczech.

TNT Express Worldwide
(Poland) sp. z o.o.
ul. Annopol 19,
03 – 236 Warszawa
www.tnt.com.pl

TNT Express Worldwide (Poland) Sp. z o. o. jest częścią jednej z największych firm transportowo – logistycznych na świecie. Jako pierwsza firma kurierska uruchomiliśmy połączenia lotnicze oraz rozbudowaną siec europejskich połączeń drogowych.

Działamy w Polsce od 18 lat. W tym czasie otworzyliśmy 28 placówek. Zatrudniamy ok. 1000 pracowników i współpracujemy z grupą ponad 800 kurierów. W nich tkwi nasz potencjał i nasz sukces! Pragniemy, aby nasi pracownicy rozwijali się wraz z Firmą. Dlatego każdą rekrutację rozpoczynamy od ogłoszenia rekrutacji wewnętrznej. Dzięki temu pracownicy TNT mają szansę na rozwój w interesujących ich obszarach.

W naszym zespole znajdują się zarówno osoby zdobywające doświadczenie jak i wysokiej klasy specjaliści, którzy wspólnie dbają o najwyższą jakość usług. Jesteśmy jedną z niewielu firm z branży, uhonorowaną szeregiem nagród za doskonałe zarządzanie kluczowymi obszarami w firmie, m.in. zasobami ludzkimi oraz operacjami logistyczno - transportowymi. Naszą misją jest przekraczanie oczekiwań klientów w zakresie usług ekspresowego przewozu.

Hellmann Worldwide Logistics Polska
ul. Sokołowska 10,
05-090 Raszyn
www.hellmann.pl

HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS, założony w 1871 roku jest dziś jednym z wiodących na świecie dostawców usług logistycznych, będący częścią globalnej sieci partnerów, składającej się z 16 500 osób w 443 biurach zlokalizowanych w 157 krajach. W 2009 roku, 8 652 pracowników Hellmann Worldwide Logistics osiągnęło obroty w wysokości 2.47 miliarda Euro.

W Polsce Hellmann Worldwide Logistics Polska sp. z o.o. sp. k. posiada 8 oddziałów i 6 magazynów logistycznych oraz sieć partnerów na terenie całego kraju. Oferuje wszystkie usługi w zakresie transportu drogowego, spedycji morskiej i lotniczej, kompleksową obsługę magazynową, zarządza łańcuchem dostaw, doradztwo logistyczne, usługi w zakresie recyclingu, usługi dodane.

Posiadamy Zintegrowany System Zarządzania Jakością w skład którego wchodzą: System Zarządzania Jakością ISO 9001:2001, Wewnętrzny System Kontroli (WSK) oraz System Bezpieczeństwa żywnościowego – HACCP.

HELLMANN WORLWIDE LOGISTICS POLSKA posiada uprawnienia do przewozu towarów niebezpiecznych (ADR i GDR) oraz certyfikat AEO (Authorized Economic Operator), który potwierdza przestrzeganie przez nas standardów bezpieczeństwa i ochrony ładunków. W 2010 roku otrzymaliśmy pierwsze miejsce i tytuł Operatora Logistycznego roku 2010. Rok wcześniej otrzymaliśmy wyróżnienie za zakres wysoko ocenianych przez Klientów usług logistycznych.

Jungheinrich Polska Sp. z o.o.
Bronisze, ul. Świerkowa 3
05-850 Ożarów Mazowiecki
Infolinia 801 300 801
info@jungheinrich.com.pl
www.jungheinrich.com.pl



Jungheinrich Polska Sp. z o.o. jest częścią światowego koncernu Jungheinrich AG produkującego najwyższej klasy sprzęt magazynowy. Wieloletnie doświadczenie, nowoczesne zaplecze badawczo-rozwojowe, system jakości są gwarancją solidności i wydajności naszych produktów.

Jako światowy lider w produkcji wózków widłowych Jungheinrich ciągle inwestuje w badania i rozwój nowych technologii. W szybko zmieniającym się świecie i przy rosnących wymaganiach klientów odnośnie jakości oferujemy rozwiązania przyszłości już dziś. W ten sposób jesteśmy zawsze o krok przed konkurencją.

Nasze produkty są konstruowane przez wybitnych ekspertów w tej dziedzinie, produkowane w nowoczesnych zakładach produkcyjnych z najlepszych materiałów. To pozwala nam zaoferować Państwu najwyższej jakości produkt, spełniający światowe standardy odnośnie ergonomii i bezpieczeństwa.

Źródłem naszego sukcesu jest szeroki program produktów: wózków widłowych i regałów magazynowych, intensywna sprzedaż bezpośrednia, szybka i sprawna obsługa serwisowa, bogata flota wózków widłowych przeznaczonych do wynajmu oraz elastyczność pod względem finansowania zakupów naszych produktów.

Od momentu założenia firmy w Polsce w 1994 roku sprzedaliśmy kilkanaście tysięcy różnych wózków widłowych, otworzyliśmy 5 oddziałów na terenie kraju: w Warszawie, Poznaniu, Sosnowcu, Wrocławiu i Gdyni a także wiele punktów handlowo-serwisowych, m.in. w Gdańsku, Szczecinie, Gorzowie Wielkopolskim, Bydgoszczy, Olsztynie, Łodzi, Krakowie, Tarnowie, Rzeszowie, Opolu, Katowicach, Gliwicach i Częstochowie. Zatrudniamy ok. 300 pracowników.

Niesłabnące zainteresowanie techniką magazynową inspiruje nas do konstruowania coraz doskonalszych urządzeń spełniających światowe standardy, zgodnych z wszelkimi wymogami ergonomii i bezpieczeństwa.

Naszym celem jest sukces naszych Klientów a kluczem do niego mają być nasze produkty. Potrzeby naszych klientów stają się inspiracją technologii.

DHL Express (Poland) Sp. z o.o.
ul. Osmańska 2
02-823 Warszawa
www.dhl.com.pl

Jako DHL Express (Poland) należymy do grupy Deutsche Post DHL największej korporacji logistycznej na świecie. W Polsce jesteśmy liderem na rynku międzynarodowych i krajowych i przesyłek ekspresowych. Naszą globalną sieć DHL tworzy ponad 220 krajów i terytoriów, a 300 tys. pracowników na całym świecie oferuje klientom najwyższą jakość usługi i lokalną wiedzę. W DHL Express stawiamy na ludzi ambitnych, samodzielnych, wykształconych i otwartych na nowe doświadczenia. Bardzo ważne jest dla nas to, aby każdy pracownik mógł realizować się w pracy oraz miał poczucie, że jest darzony zaufaniem i uznaniem.

Logifact – Systems Sp. z o.o.
ul. Migdałowa 4, lok.69
02-796 Warszawa
marketing@logifact.pl
www.logifact.pl

Logifact jest niezależnym inżynierskim biurem projektowo-wdrożeniowym i doradczym. Od 1999 roku realizuje z powodzeniem projekty w dziedzinie szeroko rozumianej logistyki, zapewniając swoim klientom kompleksową organizację systemów dystrybucji: od projektu logistycznego poprzez wdrożenie informatycznego systemu zarządzania i dostarczenie urządzeń AutoID po opiekę serwisową. Szczególny nacisk Logifact kładzie na systemy zarządzania przepływem materiałów (systemy klasy WMS, MES i FCS).

NO LIMIT logistyka

No Limit
Warszawa 03-866
ul. Księżnej Anny 4
tel. +48 22 460 40 40
email: info@nolimit.pl
www.nolimit.pl

No Limit – jesteśmy grupą spółek o wyłącznie polskim kapitale operujących w branży logistycznej od 1990 roku. Odpowiadamy na potrzeby i wymagania naszych Klientów realizując kompleksową i na najwyższym poziomie obsługę logistyczną. Dostarczamy „szyte na miarę" rozwiązania, zwłaszcza w segmentach postrzeganych jako niszowe i specjalistyczne.

Dostarczamy efektywne rozwiązania i metody zarządzania siecią dystrybucyjną w zakresie usług:
- Logistyki i copackingu
- Magazynów logistycznych
- Dystrybucji
- Spedycji i transportu

W ramach usługi zapewniamy elastyczne podejście i projektowanie procesów dystrybucji dostosowane do Państwa potrzeb.

Wdrożenie nowych rozwiązań ma celu poprawę wyników finansowych przy zachowaniu elastycznego podejścia do zmieniających się potrzeb biznesowych.

Dzięki naszemu wieloletniemu doświadczeniu i kompleksowemu podejściu do projektowania, każdy Klient znajdzie z nami rozwiązania, które pozwolą mu w przejrzysty sposób rozwiązać jego potrzeby logistyczne, wprowadzić widoczne oszczędności i uniknąć problemów związanych z logistyką.

FIEGE
The World of Logistics

FIEGE Sp. z o.o.
ul. Ługowa 85
96-320 Mszczonów
tel. +48 46 857 60 00
fax +48 22 44 77 666
www.fiege.pl



Grupa Fiege z siedzibą w Greven (Niemcy) jest jednym z wiodących dostawców usług logistycznych w Europie. Firma specjalizuje się w projektowaniu i zarządzaniu zintegrowanymi, kompleksowymi łańcuchami dostaw. Dysponuje powierzchnią magazynową o łącznej wielkości 3 mln m² i zatrudnia ponad 20 tys. pracowników na całym świecie. Jej gęstą sieć logistyczną tworzy 210 placówek i partnerów w 18 krajach.

Na polskim rynku grupa Fiege obecna jest od 1997 roku i zatrudnia 430 osób. Obsługuje 138 tys. m² powierzchni magazynowej. Fiege w Polsce świadczy usługi dla różnych branż m.in. spożywczej, przemysłowej, motoryzacyjnej, oponiarskiej, farmaceutycznej, sprzedaży detalicznej, chemii gospodarczej oraz FMCG. Domeną firmy jest dostarczanie klientom zintegrowanych, innowacyjnych rozwiązań logistycznych, a także skuteczne i optymalne kosztowo zarządzanie łańcuchem dostaw w oparciu o najnowocześniejsze systemy informatyczne.



Więcej informacji: **www.fiege.pl**

JERONIMO MARTINS DYSTRYBUCJA

Jeronimo Martins Dystrybucja
Biuro Główne
ul. Postępu 17D
02-676 Warszawa
Tel.: (022) 351-30-00
www.biedronka.pl
www.karierawjmd.pl

Jeronimo Martins Dystrybucja jest właścicielem największej sieci sklepów detalicznych Biedronka – liczącej ponad 1700 sklepów. Mamy też 9 nowoczesnych Centrów Dystrybucyjnych. Biedronka jest liderem na rynku handlu detalicznego w Polsce i ulubionym sklepem Polaków.

Dynamiczny rozwój sprawia, że jesteśmy jedną z największych firm w Polsce. Dziś zatrudniamy ponad 30 000 pracowników i stale będziemy powiększać nasz Zespół. Co roku otwieramy ponad 200 sklepów. Planujemy też rozbudowę sieci logistycznej.

FM LOGISTIC
made in satisfaction

FM Logistic
ul. Ługowa 30
96-320 Mszczonów

tel.: +48 46 857 00 01
fax: +48 46 857 00 05
www.fmlogistic.com

FM Logistic jest międzynarodowym operatorem logistycznym. Firma powstała we Francji w 1967 roku., a w Polsce w roku 1995. Obecnie działa praktycznie we wszystkich krajach europejskich, a także w Azji. FM Logistic specjalizuje się w takich usługach jak: magazynowanie, dystrybucja, transport krajowy, transport międzynarodowy, co-packing, co-manufacturing

FM Logistic w Polsce to 9 platform logistycznych i 450 tys. m^2 łącznej powierzchni magazynowej, 1200 pojazdów oraz grupa 2 700 wysoko wykwalifikowanych pracowników. Lokalizacje platform FM Logistic w Polsce: Błonie k. Warszawy, Parzniew, Mszczonów, Tomaszów Mazowiecki, Wolbórz, Wola Bykowska, Jarosty, Olszowa, Chorzów.

W ramach projektu pod nazwą „Zarządzanie przez Jakość" (TQM: Total Quality Management) FM Logistic podejmuje zobowiązania nie tylko wobec swoich Klientów, lecz także wobec swoich współpracowników. Zobowiązania te przyjmują formę ustawicznych działań ulepszających, mających wyłącznie jeden cel: zadowolenie Klientów i współpracowników.

Ambicją FM Logistic jest praca dla klientów, w roli partnera, który oferuje solidne, innowacyjne i kosztowo efektywne rozwiązania dla nowoczesnego biznesu.

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Wspieramy studenckie inicjatywy

Miesięczniki
dla wszystkich profesjonalistów
również tych dopiero wkraczających w branżę TSL

Warto wiedzieć więcej





www.TRUCK-VAN.PL www.TSL-BIZNES.PL

Jak wysyłać 200 lub 50 000 paczek dziennie?

Nowe możliwości dzięki nowoczesnym systemom IT

Rynek logistyczny jest bardzo szybko rosnącym i zmieniającym swoje oblicze środowiskiem – szczególnie wtedy, kiedy „czas to pieniądz", a niezawodność procesów logistycznych to priorytet dla wszystkich.

Przedsiębiorstwa, nie tylko te z Europy Zachodniej, decydują się koncentrować wysiłki jedynie na swojej głównej działalności, powierzając specjalistyczne zadania firmom zewnętrznym. Szczególnie interesujące są trendy w dystrybucji towarów czy sektorze kurierskim, gdzie wsparcie IT w procesach logistycznych okazuje się być kluczowe.

Wyobraźmy sobie na przykład magazyny fulfilment czy sklepy internetowe, które już dziś rozsyłają pokaźne ilości paczek dziennie po kraju i poza jego granice. Wyzwaniem staje się wówczas przygotowanie przesyłek, gotowych do odbioru przez kuriera, tak aby wszystkie informacje potrzebne w procesie dystrybucji były zawarte w etykiecie logistycznej i aby dostarczenie przesyłki było proste.

Proces przygotowania tych przesyłek niejednokrotnie musi uwzględniać informacje pozyskane już na samym początku łańcucha dostaw, np. nr zamówienia. Do tego ważne jest, aby proces ten odbywał się przy najmniejszym udziale czynnika ludzkiego (czas, koszty, błędy, itp.). Programy pozwalające na przygotowanie etykiety logistycznej udostępniane są przez większość kurierów. Mało tego, na stronach internetowych przewoźników można „śledzić" paczkę poprzez podanie numeru referencyjnego czy numeru zamówienia.

Ale co się dzieje, gdy przygotowujemy pokaźne ilości przesyłek dziennie (powiedzmy 200 – 50 tys. lub więcej). Mało tego, wysyłkę realizujemy przez więcej niż jednego kuriera, na przykład ze względu na zasięg dystrybucji. Musimy przygotowywać odpowiednie etykiety dla każdego z kurierów, awizować się, przygotować dokumenty wysyłkowe. Chcielibyśmy jeszcze poinformować klienta o nadaniu przesyłki i umożliwić mu sprawdzenie, gdzie obecnie jego zamówienie się znajduje, a sami też chcielibyśmy wiedzieć, kiedy i czy została ona dostarczona. Ponadto chcielibyśmy, aby wszystkie informacje trafiały do naszego systemu ERP. Niektóre z przesyłek z różnych względów nie zostaną odebrane lub zaistnieje konieczność ich zwrotu (i to nie koniecznie do miejsca macierzystego czy na koszt pierwotnego odbiorcy). Ufff! Tego nie da się robić ręcznie!


Fot. istockphoto

Czy to zadanie dla własnych działów IT? Nie do końca. Przygotowanie interfejsu „Kurier – ERP" dla jednej firmy kurierskiej to inwestycja kilkudziesięciu tysięcy złotych, kilku miesięcy realizacji i wdrożenia, a w efekcie mocne związanie się z kurierem. W przytoczonym przypadku takich interfejsów jest potrzebnych kilka, a przy bardzo szybko zmieniającym się rynku logistycznym (każdy chce się rozwijać) inwestycje te okażą się bardzo drogie i krótkoterminowe.

Pozostaje więc zastanowić się, czy nie szukać gotowych rozwiązań u specjalizujących się w tego typu usługach firmach z branży IT dla logistyki. Najlepiej jest, jak taka firma doradzi też, w jaki sposób zoptymalizować proces przygotowania przesyłek, nie burząc jednocześnie sprawnie działających elementów układanki dystrybucyjnej. Jeszcze kilka lat temu o takich rozwiązaniach można było jedynie pomarzyć. Dziś okazuje się, że istnieje w Polsce firma specjalizująca się w rozwiązaniach tego typu dla logistyki, która do tej pory oferowała swoje usługi w Europie Zachodniej, a dziś już otwiera się na rynki środkowo- i wschodnio europejskie – XLogics (www.xlogics.eu). Czyż nie warto ich sprawdzić?

Marek Dukała

XLogics

Dostawca nowoczesnych rozwiązań IT dla logistyki. Flagowy produkt firmy to platforma XLogics Shipping Center (XSC) – najnowocześniejsze na rynku rozwiązanie umożliwiające szybką i łatwą integrację z praktycznie każdą firmą kurierską. Dzięki temu proces przygotowania przesyłki (odpowiednia etykieta logistyczna, dokumenty dodatkowe, transfer wiadomości EDI) ulega skróceniu, co wprost przekłada się na oszczędności. XSC wspiera również proces śledzenia przesyłek niezależnie od ilości sieci kurierskich biorących udział w dystrybucji. Ponadto XSC ma bardzo wiele przydatnych funkcjonalności dodatkowych, takich jak: edytowanie etykiet, wysyłanie do odbiorców powiadomień o nadaniu, konsolidowanie przesyłek czy śledzenie zleceń, zanim jeszcze przesyłka zostanie zapakowana.

XLogics Shipping Center powstało w Polsce, ale dotychczas było oferowane jedynie za rynku zachodnim. W tym roku XLogics wchodzi na rynek polski.

Dwie dekady DPD Polska

W tym roku DPD obchodzi 20-lecie swojej działalności w Polsce. Organizacja przeszła długą drogę od lokalnej firmy kurierskiej do globalnego dostawcy. W tym czasie firma dostarczyła 150 milionów przesyłek, zatrudniając 5 tys. pracowników i współpracowników w 50 oddziałach.

Przez dwie dekady działalności nie zmieniła się tylko filozofia firmy – podkreśla Rafał Nawłoka, Prezes i Dyrektor Generalny DPD Polska. – *Wciąż opiera się ona na tym, by być blisko Klienta, wsłuchiwać się w jego potrzeby i spełniać jego oczekiwania Od lat DPD Polska przyświecają te same wartości, bazujące na dynamizmie lokalnym, zrównoważonym rozwoju, wydajności połączonej z wysoką jakością oraz kompetencjach zawodowych pracowników* – dodaje.

DPD Polska rozpoczęło działalność w 1991 roku jako Masterlink Express - spółka ze stuprocentowym kapitałem polskim. Wówczas firma zajmowała się głównie doręczaniem przesyłek miejskich i krajowych.

Nabycie w 2002 roku 50% udziałów firmy przez holding GeoPost, należący do grupy La Poste, otworzyło jej drzwi na rynek międzynarodowy w postaci dostępu do europejskiej sieci DPD.

W 2004 roku 100% udziałów Masterlink Express znalazło się w rękach GeoPost, dzięki czemu spółka zwiększyła udział w rynku przesyłek międzynarodowych. W 2007 roku firma zmieniła nazwę na DPD Polska.

Lata 2006-2010 to okres najbardziej dynamicznego rozwoju w historii spółki. Na coraz lepsze wyniki finansowe wpływa m.in. rosnąca obecność DPD Polska w segmencie handlu internetowego.

– *DPD Polska opracowała przemyślaną, długofalową strategię inwestycyjną, którą konsekwentnie realizuje. Modernizacja i rozwój poszczególnych obiektów i rozbudowa sieci pozwalają oferować coraz lepsze i szybsze usługi oraz utrzymać satysfakcję Klientów. Większość planowanych inwestycji już poczyniliśmy – w 2009 roku dokończyliśmy budowę struktury operacyjnej, zwanej Diamentem, która polega na stworzeniu kilku rozproszonych centrów sortujących w Polsce. Sortownie są obecnie zlokalizowane w Gdańsku, Warszawie, Poznaniu, Łodzi oraz Katowicach* – podkreśla Prezes DPD Polska.

Najbliższe lata mają przynieść kolejne inwestycje. Najważniejszą z nich i największą w historii firmy będzie budowa Centralnej Sortowni – jedno z największych przedsięwzięć w tej części Europy.

Nowy dyrektor IT w Siódemce

Bartłomiej Raczyński objął stanowisko dyrektora IT w firmie kurierskiej Siódemka S.A.

Nowy dyrektor IT odpowiedzialny będzie za dalszy rozwój infrastruktury IT Siódemki, planowanie zasobów i narzędzi wspierających biznes, optymalizację działań z zakresu podnoszenia jakości i bezpieczeństwa architektury systemów informatycznych oraz wsparcie zarządzania projektami biznesowymi w obszarze IT.

Bartłomiej Raczyński swoje bogate doświadczenie zdobywał, pracując w takich firmach jak Ernst & Young Business Advisory, JES Energy Sp. z o.o. czy Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze". Był odpowiedzialny za zarządzanie złożonymi przedsięwzięciami projektowymi z zakresu IT, których efektem było zwiększenie sprawności biznesowej organizacji. Posiada doświadczenie w planowaniu i wdrażaniu optymalnej architektury informatycznej, wspierającej działalność biznesową i operacyjną przedsiębiorstw.



Bartłomiej Raczyński jest absolwentem Politechniki Warszawskiej wydziału Mechanicznego Energetyki i Lotnictwa. W wolnych chwilach zajmuje się modelarstwem lotniczym.

K-EX zintegrowany z Allegro

Firma kurierska K-EX zakończyła prace nad pełną integracją swojego systemu informatycznego z platformą aukcyjną Allegro. Nowa funkcjonalność systemu informatycznego K-EX przeszła już fazę zaawansowanych testów i zostanie wdrożona w ciągu najbliższych dwóch tygodni.



K-EX specjalizuje się w obsłudze sklepów internetowych. Zdecydowana większość z nich prowadzi sprzedaż również za pośrednictwem platformy Allegro. Korzystają przy tym z działającej on line aplikacji menadżera sprzedaży Allegro – narzędzia pomagającego kontrolować przebieg transakcji.

– *To bardzo dobre rozwiązanie, ale na etapie przygotowania wysyłki sprzedający musiał tworzyć ręcznie dokumentację do każdej przesyłki. Dla dużych sklepów stanowiło to spore utrudnienie. Dzięki integracji naszego systemu z menadżerem Allegro udało się usprawnić ten proces. Wszystko odbywa się automatycznie* – wyjaśnia Mariusz Czepiec, dyrektor ds. handlowych K-EX. – *Zapewniamy sprzedającemu szybkie i łatwe przygotowanie przesyłek wraz z pełną dokumentacją, odbiorca natomiast otrzymuje od nas informację o czasie dostawy, numerze listu przewozowego, aktualnym statusie przesyłki* – dodaje.

Od początku kwietnia kontrahenci K-EX, aktywni na Allegro, będą mieli możliwość automatycznego przygotowania przesyłek. Z nowej funkcjonalności będą mogli korzystać wszyscy kontrahenci, którzy zgłoszą takie zapotrzebowanie do działu handlowego K-EX.

K-EX to ogólnopolska firma kurierska, świadcząca usługi w zakresie przewozów ekspresowych i drobnicowych w standardzie 24h. Oferuje szeroki pakiet korzyści związanych z realizacją dedykowanej usługi kurierskiej, obsługę dokumentów zwrotnych, usługę pobrania gotówki czy dostawę do określonej godziny. Posiada sieć 27 oddziałów zlokalizowanych na terenie kraju.

Pocztą, kurierem, czy przez spedycję?

Jak efektywnie wysyłać przesyłki

Transport towarów ma różne oblicza. Jeszcze do niedawna podział był prosty i oczywisty. Jeśli wysyłaliśmy list, miejscem pierwszego wyboru była najbliższa placówka Poczty Polskiej. Jeśli mieliśmy do wysłania ekspresowo paczkę, dzwoniliśmy po firmę kurierską. Palety wysyłaliśmy za pomocą firmy transportowej lub spedycyjnej. Obecnie tendencja rynkowa jest taka, że wachlarz i zakres usług każdej z wymienionych grup znacznie się rozszerza, a często przeplata.

Oczywiście cały czas list możemy nadać na poczcie, ale równie dobrze możemy skorzystać z niezależnego operatora pocztowego lub zawartość listu zapakować do koperty kurierskiej i nadać jako tzw. „dox".

Paczki cały czas wysyłamy za pomocą firmy kurierskiej, ale jeśli korzystamy z Poczty Polskiej lub linii drobnicowej dużego operatora logistycznego, towar również osiągnie swój cel. Podobnie z większymi przesyłkami. Usługi paletowe mają bowiem w swojej ofercie również firmy kurierskie, dlatego wybór nie jest ograniczony jedynie do typowego przedsiębiorstwa spedycyjnego lub transportowego.

Wachlarz usług jest spory – wszystko zależy od tego, jakie warunki cenowe i jakie czasy realizacji zaproponuje nam w ofercie podwykonawca. Ten temat przedstawimy szerzej, w podziale na trzy głownie segmenty: segment pierwszy – list, segment drugi – paczka, segment trzeci – paleta. W każdym z nich pokażemy w skrócie, jak dobrać najbardziej optymalnie podwykonawcę do zadania logistycznego, którym będzie wysłanie odpowiednio – listu, paczki czy palety.



Fot. Fotolia

Ludzie listy piszą

Co to właściwie jest list? Encyklopedycznym językiem list to pisemna wiadomość, wysyłana przez jedną osobę (nadawcę) do drugiej (adresata). Możemy wysyłać list zwykły (przesyłka listowa nierejestrowana) lub list polecony (przesyłka listowa rejestrowana). W standardowym przypadku zawarcie umowy o przyjęcie, przemieszczenie i doręczenie listu zwykłego następuje z chwilą włożenia opłaconej przesyłki do nadawczej skrzynki pocztowej. List polecony jest przyjęty za potwierdzeniem nadania i doręczany adresatowi za pokwitowaniem odbioru.

Warto pamiętać, że zawierając taką umowę zgadzamy się z zapisami regulaminu usługi pocztowej, a ten określa np. dopuszczalną i wyłączoną zawartość listu. Zawartością listu nie mogą być np. pieniądze, papiery wartościowe na okaziciela i przedmioty wartościowe.

Istnieją dwa tryby doręczenia listu: tryb ekonomiczny (wg regulaminu Poczty Polskiej S.A. doręczenie maksymalnie 5 dni od momentu nadania) lub tryb priorytetowy (wg regulaminu Poczty Polskiej S.A. doręczenie maksymalnie 3 dni od momentu nadania, przy czym celem jest 82% skuteczność doręczenia następnego dnia po nadaniu). Dopuszczalna waga maksymalna listu wynosi 2 kg. Istnieją również inne ograniczenia.

Do czasu całkowitego uwolnienia rynku usług pocztowych (w Polsce ma to nastąpić 1 stycznia 2013), praktycznie całkowity monopol na usługi pocztowe dotyczące przesyłek listowych do 50 gramów posiada Poczta Polska S.A. Owszem, operatorzy niezależni mogliby przesyłać listy i w tej kategorii, jednak przyjmując lekką przesyłkę, musieliby pobierać opłatę 2,5 razy wyższą niż Poczta.



Fot. istockphoto.com/Tomasz

Oprócz ograniczeń wagowych ważna jest klasyfikacja ze względu na rozmiar listu. Rozróżnia się gabaryt A (żaden z wymiarów nie może przekroczyć: wysokość 20 mm, długość 325 mm, szerokość 230 mm) i gabaryt B (suma długości, szerokości i wysokości (grubości) 900 mm, przy czym największy z tych wymiarów (długość) nie może przekroczyć 600 mm).

Od powyższych parametrów zależy cena wysłania listu. Do analizy przyjęliśmy trzy najczęstsze wagi listów w gabarycie A: do 50g, 100g oraz 1000g dwa tryby: ekonomiczny i priorytetowy i dwa sposoby nadania: zwykły i rejestrowany.

Decydując się na nadanie listu w placówce Poczty Polskiej ceny wyglądają jak poniżej.

List do 50 g, cena Poczty Polskiej

list zwykły, ekonomiczny: .....1,55 zł
list zwykły, priorytetowy: .....1,95 zł
list polecony, ekonomiczny: .....3,75 zł
list polecony, priorytetowy: .....4,15 zł

List do 100 g, cena Poczty Polskiej

list zwykły, ekonomiczny: .....1,70 zł
list zwykły, priorytetowy: .....2,40 zł
list polecony, ekonomiczny: .....3,90 zł
list polecony, priorytetowy: .....4,60 zł

List do 1 000 g, cena Poczty Polskiej

list zwykły, ekonomiczny: .....4,80 zł
list zwykły, priorytetowy: .....6,30 zł
list polecony, ekonomiczny: .....7,00 zł
list polecony, priorytetowy: .....8,50 zł

Na polskim rynku Poczcie Polskiej wyrastają coraz to nowi konkurenci. Jednym z największych jest Spółka InPost.

Firma dla odbiorców indywidualnych świadczy usługi doręczania listów zwykłych, listów zwykłych lokalnych, listów zwykłych ekspresowych oraz listów poleconych ekspresowych. Listy zwykłe doręczane są w terminie do 4 dni roboczych (za wyjątkiem listu lokalnego, który doręczany jest w ciągu 3 dni roboczych na terenie tego samego miasta), listy polecone doręczane są w ciągu maksymalnie 2 dni roboczych.

Ceny kształtują się jak poniżej. Analiza zostanie przeprowadzona tylko dla listów o wadze do 100 g oraz 1000 g, ponieważ jak wspomniano powyżej, usługa wysłania listu do 50g jest praktycznie niedostępna w In Post do końca 2012 roku.

List do 100 g, cena In Post

list zwykły:	1,40 zł
list zwykły lokalny:	1,10 zł
list zwykły ekspresowy:	1,90 zł
list polecony, tryb ekspresowy	3,10 zł

List do 1000 g, cena In Post

list zwykły:	3,80 zł
list zwykły lokalny:	3,30 zł
list zwykły ekspresowy:	4,50 zł
list polecony, tryb ekspresowy:	5,80 zł

Porównanie cenowe obu największych operatorów pocztowych na polskim rynku wypada zdecydowanie na korzyść prywatnego, niezależnego operatora, który we wszystkich kategoriach wagowych proponuje korzystniejszą ofertę. Szczególnie wyraźna jest różnica w przesyłkach lokalnych i listach o większym ciężarze.

Czas to pieniądz

Czas doręczenia listu to maksymalnie 5 dni w trybie ekonomicznym oraz 2-3 dni w trybie priorytetowym. Oczywiście list może zostać doręczony już następnego dnia po nadaniu, niemniej takiej gwarancji nie ma.

Tego typu zabezpieczenie oferują firmy kurierskie, świadczące usługę „dox" w serwisach krajowych. Polegają one na przesyłce dokumentów normalnych rozmiarów, a standardem doręczenia jest pierwszy dzień roboczy po nadaniu. Istnieje również szeroki wachlarz usług dodatkowych, takich jak na przykład zastrzeżenie godziny doręczenia (np.: do godz. 9:00, czy do godz. 12:00).

Jak kształtują się ceny doręczenia koperty w usłudze „dox" w 2011, pokazuje poniższe zestawienie. Podane ceny są cenami netto, dla klientów nie mających podpisanej stałej umowy z firmą kurierską. Ceny nie zawierają dopłaty paliwowej, która w marcu 2011 osiągnęła średnią 7% w usługach krajowych. Dopłata paliwowa doliczana jest każdorazowo do ceny netto za wysłanie paczki.

Koperta „dox" do 1 kg, cena usługi kurierskiej

OPEK	22,00 zł
Siódemka	24,00 zł
K-EX	26,00 zł
UPS Polska	27,45 zł
DHL Express	28,00 zł
TNT Express Worldwide	28,00 zł
DPD Polska	32,00 zł
X-press Couriers	37,00 zł




Fot. Osterreichische Post

Jak widać, ceny takiej usługi są wyraźnie wyższe w porównaniu z cenami operatorów pocztowych, niemniej jednak firmy kurierskie nie tylko zapewniają szybszy czas dostarczenia przesyłki, ale i dużo większa kontrolę nad nadawaną przesyłką i wyższą jakość usługi. Dostępnych jest też wiele opcji dodatkowych.

Paczka

Pierwszym skojarzeniem z paczką jest usługa kurierska. Obecnie jednak, przy zmieniającym się rynku, brak jest konkretnej definicji w systemie prawnym takiej usługi. Na co dzień jednak w odniesieniu do usługi ekspresowego doręczenia paczki stosowane jest pojęcie „usługa kurierska".

Paczka doręczana jest w systemie „drzwi-drzwi", co oznacza, że do obowiązku firmy kurierskiej należy przewóz przesyłki od mieszkania/firmy nadawcy do mieszkania/firmy odbiorcy. Klient posiada dużą różnorodność w wyborze wykonawcy. Prócz wybrania firmy kurierskiej paczkę można nadać na poczcie lub skorzystać z linii drobnicowej operatora logistycznego. Podobnie jak w przypadku listu, wszystko zależy od oferowanych warunków wykonania danej usługi.

W przypadku firmy kurierskiej lub operatora logistycznego usługa zostanie zrealizowana w systemie „drzwi-drzwi", w przypadku Poczty może się zdarzyć, że paczkę trzeba będzie nadać w urzędzie.

Do naszej analizy kosztowej przyjęliśmy pakunek o wymiarach 20 cm x 20 cm x 30 cm o wadze do 10 kg oraz do 30 kg. Podane ceny są cenami netto, dla klientów nie mających podpisanej stałej umowy i nadających pojedynczą paczkę. Ceny nie zawierają dopłaty paliwowej, która, podobnie jak w poprzednim przypadku, osiągnęła średnią 7% w usługach krajowych. Dopłata paliwowa doliczana jest każdorazowo do ceny netto za wysłanie paczki. Paczkę możemy również nadać korzystając z usługi Pocztex (usługa kurierska Poczty Polskiej S.A). Usługa Pocztex, jest w każdym przypadku wolna od dopłaty paliwowej. To samo dotyczy podatku VAT.

Paczka do 10 kg,
cena usługi kurierskiej

OPEK	25,00 zł
Siódemka	31,00 zł
DPD Polska	35,00 zł
K-EX	35,00 zł
DHL Express	37,00 zł
UPS Polska	38,85 zł
TNT Express Worldwide	40,00 zł
X-press Couriers	44,00 zł
Pocztex	45,00 zł

Paczka do 10 kg, cena linii drobnicowej operatora logistycznego

Cena wysłania 1 paczki wynosi około 28,00 zł

Paczka do 30 kg,
cena usługi kurierskiej

OPEK	32,00 zł
Siódemka	38,00 zł
DPD Polska	44,00 zł
K-EX	44,00 zł
DHL Express	50,00 zł
UPS Polska	56,45 zł
X-press Couriers	60,00 zł
TNT Express Worldwide	63,00 zł
Pocztex	110,00 zł

Paczka do 30 kg, cena linii drobnicowej operatora logistycznego

Cena wysłania 1 paczki wynosi około 37,00 zł.

Paczkę oczywiście możemy nadać również na Poczcie. Paczki o masie do 10 kg przyjmowane są jako paczki pocztowe – usługa jest realizowana w ramach pocztowych usług powszechnych. Paczki o masie od 10 kg do 30 kg – przyjmowane są jako paczki pocztowe plus – usługa jest realizowana w ramach usług umownych. Wg regulaminu Poczty określone są, tak jak w przypadku listów, wymiary w gabarycie A i B. W wypadku gabarytu A żaden z wymiarów nie może przekroczyć odpowiednio: długość 60 cm,



szerokość 50 cm, wysokość 30 cm. W przypadku gabarytu B suma długości i największego obwodu mierzonego w innym kierunku niż długość – 300 cm, przy czym największy wymiar nie może przekroczyć 150 cm.

Paczkę można nadać również trybie ekonomicznym i priorytetowym. Normą doręczenia w wypadku trybu ekonomicznego są 3 dni robocze, w trybie priorytetowym 80% wolumenu jest doręczana na następny dzień roboczy po nadaniu. Do analizy przyjęto paczkę pocztową w gabarycie A o wadze do 10 kg i do 30 kg w dwóch trybach: ekonomicznym i priorytetowym.

Paczka do 10 kg, cena Poczty Polskiej
tryb ekonomiczny:..... 18,00 zł
tryb priorytetowy: ..... 20,50 zł

Paczka do 30 kg, cena Poczty Polskiej
tryb ekonomiczny:..... 36,00 zł
tryb priorytetowy: ..... 43,00 zł

Jak widać w segmencie paczek dostępny jest szeroki wachlarz usług o dość zróżnicowanych cenach. Klient mający do nadania paczkę ma sporo możliwości wyboru. Usługodawcy również i w tym segmencie proponują szereg usług dodatkowych, które również wpływają na ostateczną cenę.

Paleta

Towar ulokowany na palecie tworzy jednostkę ładunkową paletową (jłp). Firmą pierwszego wyboru w przypadku potrzeby transportu towaru spaletyzowanego jest typowa firma transportowa, której klient zleca usługę transportu lub firma spedycyjna, której klient zleca usługę zorganizowania transportu. Różnica pozornie niewielka, niemniej szalenie istotna, zwłaszcza dla klientów mniej doświadczonych w tego typu operacjach. Firma spedycyjna, poza samą usługą transportową, może zadbać też o inne formalności i sprawy organizacyjne.

Tak jak duży operator logistyczny może się podjąć doręczenia paczki, tak firma kurierska może się podjąć doręczenia jednostek paletowych. Do realizacji zadania angażuje swoją infrastrukturę i w systemie krajowym jłp osiąga swój cel następnego dnia po nadaniu. Ładunek nadawany jest wtedy w systemie „burta – burta" (formuła, zgodnie z którą do obowiązku firmy kurierskiej należy wstawienie paczki do samochodu w miejscu załadunku oraz ustawienie jej na podłożu w miejscu rozładunku). Do analizy przyjęto jednostkę paletową o wymiarach typowej europalety, czyli 120 cm x 80 cm x (wysokość) 120 cm i wagach: 200 kg oraz 500 kg. Ceny nie zawierają dopłaty paliwowej, która w marcu 2011 wynosiła średnio 7% w usługach krajowych. Dotyczy to zarówno firmy kurierskiej, jak i firm spedycyjnych lub transportowych.

Jednostka paletowa do 200 kg, cena usługi kurierskiej
DHL Express – od 116 zł do 316 zł (w zależności od strefy doręczenia)
K-EX ..... 140,00 zł
TNT Express Worldwide ..... 347,00 zł
UPS Polska – od 275 zł do 421 zł (w zależności od strefy doręczenia)
DPD Polska ..... 550,00 zł

Jednostka paletowa do 200 kg, cena usługi firmy spedycyjnej/transportowej/operatora logistycznego
Średni koszt transportu jłp do 200 kg wynosi od 150 zł do 700 zł w zależności od odległości doręczenia.

Jednostka paletowa do 500 kg, cena usługi kurierskiej
DHL Express – od 176 zł do 724 zł (w zależności od strefy doręczenia)
K-EX ..... 245,00 zł
UPS Polska – od 512 zł do 892 zł (w zależności od strefy doręczenia)
DPD Polska ..... 550,00 zł
TNT Express Worldwide ..... 827,00 zł

Jednostka paletowa do 500 kg, cena usługi firmy spedycyjnej/transportowej/operatora logistycznego
Średni koszt transportu jłp do 500 kg wynosi od 350 zł do 1300 zł w zależności od odległości doręczenia.

Firmy logistyczne w coraz większym stopniu rozszerzają wachlarz usług. Ciekawe czy w przyszłości dojdzie do sytuacji, gdy operator logistyczny będzie w stanie, wykorzystując swoje zasoby, doręczyć list i z drugiej strony – czy do punktu pocztowego będzie można przywieźć i nadać paletę. Przy tak szybko zmieniających realiach nie jestem wcale przekonany, że ten pomysł, który teraz wydaje się kompletnie niedorzeczny, w przyszłości nie będzie standardową procedurą. Czas pokaże.

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



Magazyny pod Warszawą – co zmieni autostrada A2?

Warszawa – tutaj zaczęła się historia polskiego rynku nieruchomości magazynowych. Pod koniec lat 90-tych zaczęły powstawać pierwsze nowoczesne obiekty magazynowe na terenie Warszawy. Później stopniowo rynek przenosił się poza granice miasta, gdzie zaczęły pojawiać się duże centra dystrybucyjne. Czy doprowadzenie autostrady A2 do stolicy zmieni w znaczący sposób sytuację na warszawskim rynku magazynowym?

Na przestrzeni ostatnich lat w okolicach Warszawy powstało prawie 1,9 mln m^2 powierzchni magazynowej przeznaczonej na wynajem. Magazyny powstawały na zachód i południowy-zachód od stolicy. Dlaczego właśnie tutaj? Było to związane z faktem, że po tej stronie Warszawy jest m. in. lepsza infrastruktura drogowa (np. dostęp do drogi nr 8 prowadzącej na Śląsk). Dodatkowo lewobrzeżna Warszawa jest lepiej rozwinięta pod względem liczby centrów handlowych, do których z magazynów dostarczany jest towar, funkcjonuje tutaj więcej firm niż na prawym brzegu Wisły, a położenie jest bardziej centralne, patrząc na mapę Polski. Wszystkie te czynniki miały wpływ na to, jak rynek kształtuje się dzisiaj.

Obiekty magazynowe skupione są przede wszystkim przy głównych drogach wylotowych w Warszawy, w takich miejscowościach jak: Nadarzyn, Błonie, Teresin, Pruszków, Sochaczew czy Ożarów.

Logistycy pod Warszawą

Na obraz rynku nowoczesnych powierzchni magazynowych w okolicach Warszawy niewątpliwie będzie miała wpływ poprawa infrastruktury drogowej w tym rejonie. Trwająca aktualnie budowa autostrady A2 na odcinku pomiędzy Strykowem a Warszawą diametralnie wpłynie na rynek. Autostrada dokona swoistego podziału na magazyny zlokalizowane w miejscach zapewniających doskonałą komunikację z węzłami autostradowymi i będzie miała kluczowe znaczenie przy podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji przez najemców.

Do tej pory rynek w okolicach Warszawy cieszył się bardzo dużym uznaniem firm i był jednym z najbardziej dynamicznych regionów w Polsce pod kątem wynajmu powierzchni magazynowej. W ubiegłym roku wyprzedził go tyl-



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, IV kwartał 2010



Paulina Dziubińska-Fulek Jones Lang LaSalle Konsultant odpowiedzialny za region Polski Centralnej oraz Warszawy-Okolice



Fot. Panattoni Europe

Focus On Jones Lang LaSalle

Focus On jest najnowszą publikacją Jones Lang LaSalle, opartą na dokładnej analizie poszczególnych rynków nieruchomości magazynowych w Polsce. Focus On jest przygotowany przez specjalistów działu powierzchni magazynowo-przemysłowych Jones Lang LaSalle. Analiza jest oparta nie tylko na długim doświadczeniu Specjalistów Jones Lang LaSalle, ale i szczegółowym śledzeniu wszystkich wydarzeń na rynku lokalnym powierzchni magazynowo-produkcyjnych.

ko Śląsk, ale wyłącznie biorąc pod uwagę popyt brutto, czyli wliczając renegocjacje umów najmu. Jeśli chodzi o nowe transakcje, to okolice Warszawy nie miały sobie równych, a nowe transakcje osiągnęły prawie ćwierć miliona metrów kwadratowych. Popyt brutto wyniósł 334 tys. m^2.

Najbardziej aktywnym sektorem, podobnie jak w innych częściach Polski była branża logistyczna. 14% udział w popycie zarejestrowała też lekka produkcja. Najemcy produkcyjni cenią sobie lokalizację w okolicach Warszawy. Co więcej rejon warszawski jest bardzo doceniany przez firmy z sektora farmaceutycznego. Co prawda w ubiegłym roku firmy farmaceutyczne podpisały relatywnie mało umów najmu w okolicach Warszawy, ale we wcześniejszych latach sektor ten rozwijał się prężnie np. w rejonie Ożarowa i Pruszkowa.

Czas pustostanów

Relatywnie wysoki popyt na powierzchnie magazynowe w okolicach Warszawy nie może nam jednak przysłonić negatywnych zjawisk obserwowanych na rynku. Pierwsze z nich to wysoki współczynnik powierzchni niewynajętej. Jest on generowany głównie przez parki magazynowe zlokalizowane w okolicach Błonia i w Mszczonowie.

Na koniec 2010 roku pustostany w okolicach Warszawy wyniosły aż 20,5%. Pomimo pozytywnych prognoz, dotyczących wskaźnika powierzchni niewynajętej, który ma się w 2011 obniżać, są rejony, w których nie nastąpi to szybko. Do takich należą Błonie, które w 2010 roku oferowały aż 177 tys. m^2 powierzchni do wynajęcia, a popyt netto w całym 2010 roku w całej strefie wyniósł 248 tys. m^2. Łatwo wywnioskować, że niekorzystna sytuacja dla deweloperów w okolicach Błonia będzie się utrzymywać jeszcze przez dłuższy okres. Co jest niekorzystne dla deweloperów, przeważnie jest atrakcyjne dla drugiej strony rynku, czyli dla najemców.

Znaczna nadpodaż powierzchni magazynowej w rejonie Błonia doprowadziła do rozwarstwienia stawek czynszowych w okolicach Warszawy. Wysoki współczynnik powierzchni niewynajętej w okolicach tego podwarszawskiego miasta wpłynął na postawę deweloperów, którzy zaczęli silniej konkurować o nowych najemców, a w szczególności starali się zatrzymać u siebie firmy już działające w ramach ich parków. Skutkiem tego były bardziej atrakcyjne stawki czynszu. W efekcie końcowym, w lokalizacjach oddalonych od siebie o kilka, czy kilkana-

Nowe możliwości



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

Powstanie autostrady A2 w pobliżu Warszawy to nie tylko nowe lokalizacje na magazynowej mapie Polski jak Wiskitki i Tłuste. Dotychczasowe zainteresowanie regionem warszawskim, jako rynkiem globalnym może osłabnąć na rzecz Łodzi i Strykowa. Region warszawski będzie w dalszym ciągu silny, ale może mieć on charakter lokalny. Konsekwencje tej zmiany mogą stać się szansą dla wschodnich lokalizacji okolic Warszawy.

Warto zwrócić uwagę, że powstawanie magazynów na zachód i południowy zachód od Warszawy było następstwem nie tyle lepszej infrastruktury, ile wynikało z usytuowania przemysłu, a tym samym logistyki w zachodniej Polsce. Naturalnym kierunkiem rozwoju Warszawy był zachód a nie rejony wschodnie i wschodnia ściana Polski. Przyszłość może jednak to zmienić, a takie lokalizacje jak Błonie, które w tej chwili generują największy współczynnik pustostanów, powoli zaczną się zapełniać. Nie znaczy to jednak, że wzrosną ceny czynszów w tym rejonie, raczej powinny one utrzymać się na tym samym poziomie. Oczywiście są i będą niższe od tych, które już w tej chwili wygenerowała inwestycja A2 po zachodniej stronie Warszawy.

Będą zmiany, ale nie diametralne



Bartosz Mierzwiak, vice president & market officer ProLogis w Polsce

Od lat jednym z większych problemów branży logistycznej w Polsce jest infrastruktura drogowa. Dlatego każda nowa autostrada, droga szybkiego ruchu lub linia kolejowa budzi zrozumiały zachwyt i jest dla regionu, w którym się znajduje, ogromną wartością dodaną. Podobnie jest z budowaną autostradą A2, łączącą Poznań ze wschodnią częścią Polski – wiele istniejących obok niej obiektów zyska doskonałe warunki komunikacyjne, a tym samym ważny element przetargowy w walce o klienta. Musimy jednak pamiętać, że infrastruktura drogowa to bardzo ważny, ale nie jedyny element, który wpływa na decyzję klientów o wyborze magazynu i decyduje o rozwoju regionu.

Warszawski rynek magazynowy od lat należy do najdynamiczniej rozwijających się obszarów w Polsce. Cześć obiektów logistycznych, do których należy m.in. ProLogis Park Błonie położony przy drodze 579 w bezpośrednim sąsiedztwie budowanej autostrady, na pewno stanie się dzięki niej jeszcze bardziej atrakcyjna. W tym kontekście autostrada A2 skłoni także część firm do weryfikacji swojej oferty, zarówno pod względem lokalizacji, jak i czynszu. Należy jednak pamiętać o tym, że w rejonie istnieją również magazyny zlokalizowane w znacznej odległości od tej inwestycji, które mimo to nadal będą atrakcyjne dla klientów. Decydują o tym przede wszystkim zróżnicowane wymagania najemców, którzy w zależności od profilu działalności wyżej niż infrastrukturę drogową, mogą sobie cenić np.: bliskość bocznicy kolejowej, dostępność większego źródła energii lub szczególne warunki techniczne obiektu.

Nie powinniśmy także zapominać, że budowana autostrada A2 nie jest jedyną inwestycją planowaną w tym regionie. Ważnym przedsięwzięciem z punktu widzenia branży logistycznej będzie także np.: trasa S8, prowadząca na południowy-zachód i łącząca Warszawę z Wrocławiem, Łodzią i Białymstokiem, która zwiększy znaczenie parków magazynowych zlokalizowanych np.: w Jankach i Nadarzynie.

Podsumowując, określiłbym budowę autostrady A2 jako krok w bardzo dobrą dla branży stronę, jednak nie przeceniał jej roli, jako czynnika diametralnie wpływającego na zmianę sytuacji na warszawskim rynku magazynowym. Jeśli natomiast spojrzymy na tą inwestycję w szerszym kontekście i połączymy to z faktem, że po dwóch latach stagnacji branża magazynowa znowu zaczyna się rozwijać, największe możliwości otwierają się w tym regionie przed deweloperami posiadającymi portfolio gotowych obiektów oraz grunty, które mogą w krótkim czasie zabudować zgodnie z wymaganiami klienta.

ście kilometrów najemca uzyskuje bardzo różne warunki najmu. Jeszcze niedawno różnice te nie były tak widoczne.

Autostrada zmienia rynek

Różnica ta będzie się jeszcze bardziej pogłębiać ze względu na wspomniany wcześniej dostęp do powstającej autostrady A2 i inne usprawnienia infrastrukturalne. Na znaczeniu zyskają m.in. takie lokalizacje, jak Pruszków czy Ożarów. Powinny pojawić się również zupełnie nowe miejsca na magazynowej mapie okolic Warszawy, usytuowane blisko węzła autostradowego w Wiskitkach lub węzła Tłuste.

Magazyny z lepszym dostępem do powstającej autostrady będą mogły żądać wyższych czynszów za wynajem. Parki logistyczne zlokalizowane gorzej, z utrudnioną komunikacją z węzłem autostradowym, małą przepustowością dróg lokalnych, będą albo przegrywać rywalizację o najemców, albo zostaną zmuszone stosować bardzo agresywną politykę czynszową. Pogłębi to dodatkowo już dużą dysproporcję między czynszami magazynowymi w zbliżonych lokalizacjach.

Sądzimy, że rynek warszawski ma przed sobą duże perspektywy rozwoju. Możliwości budowania obiektów spekulacyjnych są nadal ograniczone, dlatego deweloperzy będą się skupiać na szukaniu najemców na umowy przedwynajmu lub na zrealizowanie obiektów szytych na miarę (BTS – built-to-suit). Na koniec 2010 w realizacji znajdowały się dwa obiekty magazynowe o łącznej powierzchni 36 tys. m^2 – w 100% wynajęte.

Paulina Dziubińska-Fulek
Jones Lang LaSalle
Konsultant odpowiedzialny za region Polski Centralnej oraz Warszawy-Okolice

Autostrada zmienia geografię



Waldemar Olejnik, development manager Segro Poland

Warszawa wraz z okolicami stanowi najstarszy i jednocześnie wciąż jeden z najbardziej dynamicznych rynków magazynowych w Polsce. Na jego rozwój wpływ miały przede wszystkim takie czynniki jak doskonała lokalizacja w centralnej części kraju, dogodny dostęp do chłonnego rynku zbytu oraz wykwalifikowanej kadry pracowniczej, a także stosunkowo dobra infrastruktura drogowa. Obecnie najbardziej rozwiniętą pod kątem rynku magazynowego, częścią Warszawy jest jej lewobrzeżna strona, tj. okolice znajdujące się na zachód i południowy-zachód od stolicy. Wiąże się to przede wszystkim z lepszym dostępem drogowym tego rejonu do innych, dużych aglomeracji miejskich takich jak Śląsk, Wielkopolska, czy Trójmiasto.

W tej chwili największe znaczenie mają miejscowości położone w sąsiedztwie drogi krajowej nr 2 takie jak Błonie, Teresin, Ożarów oraz Sochaczew. Doprowadzenie autostrady A2 w okolice Warszawy bez wątpienia wytyczy nowe, ciekawe lokalizacje magazynowe na zachód od stolicy oraz zróżnicuje istniejące parki pomiędzy te położone korzystanie względem A2 i obiekty zlokalizowane dalej lub z gorszym dostępem do autostrady. Myślę, że w obszarze tzw „greater Warsaw" wystąpią pewne analogie do zmian w geografii rynku magazynowego w Poznaniu, które miały miejsce kilka lat temu. Od czasu powstania autostrady A2 jako południowej obwodnicy miasta, ciężar inwestycyjny w stolicy Wielkopolski przeniósł się z bardzo dynamicznie rozwijających się okolic drogi krajowej nr 92 na południe, w okolice węzłów nowo oddanej do użytku autostrady.

Podobnie jak w przypadku Poznania, należy spodziewać się, że również w Warszawie po wybudowaniu A2 na odcinku Stryków – Konotopa, wzrośnie atrakcyjność miejscowości położonych w jej pobliżu, w bliskiej odległości do węzłów. W rezultacie spadnie zainteresowanie popularnymi dotychczas lokalizacjami usytuowanymi po zachodniej stronie miasta, wzdłuż drogi krajowej nr 2. Zwiększy się natomiast znaczenie południowych obrzeży Warszawy. Z pewnością zyskają takie gminy jak Wiskitki, czy Nadarzyn. Dodatkowo, mam nadzieję, że budowa autostrady A2 przyczyni się do bardziej dynamicznego rozwoju infrastruktury drogowej w Polsce wschodniej, co w połączeniu z dobrym zarządzaniem i proinwestycyjnym nastawieniem ze strony lokalnych samorządów w dłuższej perspektywie czasowej może doprowadzić do wzrostu znaczenia biznesowego terenów położonych na wschód od stolicy.

Myśląc przyszłościowo, już kilka lat temu podjęliśmy decyzję, żeby nasz pierwszy warszawski projekt – Tulipan Park Warszawa powstał właśnie w Nadarzynie, w pobliżu budowanej autostrady A2, w bezpośrednim sąsiedztwie drogi krajowej nr 8 łączącej Białystok z Warszawą i Katowicami oraz 4 kilometry od drogi krajowej nr 7 biegnącej z Warszawy do Krakowa.



Dorota Jagodzińska-Sasson członek zarządu MLP Group S.A.

Autostrady szans

Dla większości firm jednym z najważniejszych czynników wyboru dewelopera jest lokalizacja parku, w którym ma zostać wynajęta hala lub wybudowana fabryka. Bliskość komunikacji miejskiej też nie jest bez znaczenia, szczególnie kiedy mamy do czynienia z firmami produkcyjnymi. Obecność stacji kolejowej oraz przystanków autobusowych w pobliżu naszych parków logistyczno-produkcyjnych znacznie podniosła ich atrakcyjność. Park MLP Pruszków I, o powierzchni prawie 165 tys. m^2, jest już prawie w 100% wynajęty.

Dlatego zdecydowaliśmy się na rozszerzenie naszej działalności pod Warszawą i obecnie zarządzamy również parkiem MLP Pruszków II, w którym mamy możliwość wybudowania 302 tys. m^2 powierzchni do wynajęcia. Obecnie mamy w tym parku 16 500 m^2 wynajętej powierzchni, jednak posiadamy pozwolenia na budowę kolejnych hal, dzięki czemu w krótkim czasie możemy zrealizować projekty dla naszych potencjalnych klientów. Budujemy zarówno hale magazynowe, jak i inwestycje w systemie BTS. Dlatego bardzo nas cieszy, że budowa autostrady A2 do Warszawy nabrała tempa i do czerwca 2012 ma być ukończona. Obecnie trwają również prace nad poprawą jakości dróg lokalnych, które w większości będą gotowe do końca tego roku. Przewidujemy, że te zmiany jeszcze bardziej zwiększą popyt w tym regionie. Już teraz możemy jednak powiedzieć, że wybór lokalizacji naszych pruszkowskich parków, był celny.

Segro – pięć lat w Europie Centralnej

Segro obchodzi w tym roku pięciolecie działalności w Europie Centralnej. Od początku swojej obecności w regionie brytyjska firma zbudowała lokalne portfolio wynoszące ponad 575 tys. m² nowoczesnej powierzchni biznesowej.

Firma Segro obecna na rynku nieruchomości od ponad 90 lat, rozpoczęła swoją działalność w Europie Centralnej w roku 2006. Od samego początku brytyjska spółka dostarczała na lokalny rynek nowoczesną, wysokiej jakości i dostosowaną do indywidualnych potrzeb powierzchnię biznesową, odpowiadającą na zapotrzebowanie i oczekiwania nawet najbardziej wymagających klientów.

Obecnie doświadczony i profesjonalny zespół pracowników Segro w regionie Europy Centralnej obsługuje 60 klientów działających w różnorodnych sektorach gospodarki. Regionalne biura dewelopera mieszczą się w Katowicach, Poznaniu, Pradze oraz Warszawie.

Portfolio Segro w Europie Centralnej składa się z ponad 575 tys. m² powierzchni przemysłowej oraz magazynowej zrealizowanej w ramach 9 parków logistycznych usytuowanych w strategicznych lokalizacjach biznesowych (Praga, Ostrawa, Gliwice, Łódź, Poznań, Stryków, Warszawa), w pobliżu najważniejszych węzłów komunikacyjnych oraz ośrodków transportowych takich jak porty czy lotniska. – *Region Europy Centralnej jest jednym z najważniejszych i najszybciej rozwijających się rynków dystrybucyjnych. W Segro od 5 lat stale obserwujemy jego dynamiczny wzrost. Widzimy ogromny potencjał lokalnego rynku oraz związany z nim szereg możliwości dalszego rozwoju naszej firmy* – mówi Magdalena Szulc, dyrektor Segro na Europę Centralną. – *Głównymi elementami, które znacząco przyczyniły się do sukcesu naszej spółki w tej części Europy były: strategiczna lokalizacja naszych parków w połączeniu z ich wysokim standardem technicznym oraz szybkość reakcji Segro na bieżące zmiany zachodzące na rynku. Jesteśmy bardzo dumni z naszych dotychczasowych osiągnięć i liczymy na to, że w kolejnych latach działalność Segro w regionie będzie rozwijała się jeszcze bardziej dynamicznie* – dodaje Szulc.

Segro wpływa na trendy na lokalnym rynku nieruchomości. Brytyjska spółka wprowadziła na rynek m.in. nowe produkty w postaci nowoczesnych obiektów typu small business units (SBU) i small box. Jako projekty biznesowe oferujące elastyczną powierzchnię z przeznaczeniem zarówno na biura, jak i małe magazyny oraz lekką produkcję small business units znajdują się zazwyczaj w ramach granic administracyjnych miast. W 2010 r. Segro rozpoczęło realizację swojej pierwszej polskiej inwestycji typu SBU, która powstaje w ramach parku logistycznego Tulipan Park Łódź. Small boxy to z kolei obiekty stricte magazynowe dedykowane klientom, którzy zainteresowani są wynajmem kilkuset m². Pierwszy w Polsce projekt typu small box zrealizowany przez brytyjskiego dewelopera powstanie w podwarszawskim Nadarzynie.

Segro od wielu lat czynnie angażuje się w różnego rodzaju działalność. W Polsce spółka wspierała już m.in. takie instytucje i organizacje jak np. Gminne Ognisko Dziecięco-Młodzieżowe „Tęcza", mokotowski oddział Towarzystwa Przyjaciół Dzieci oraz Przychodnię Rehabilitacyjną w Strykowie. Ponadto w 2010 r. firma SEGRO zorganizowała piknik rodzinny, któremu towarzyszyła akcja charytatywna przeprowadzona na rzecz międzynarodowej organizacji ActionAid 2010 walczącej z biedą i ubóstwem najmłodszych na całym świecie. Całkowity dochód z pikniku w całości przeznaczony został na pomoc dzieciom ulicy ze stanu Pradesh w Indiach.





Nowy budynek dla Tech Data w Panattoni Park Święcice

Panattoni Europe w całości wynajął Panattoni Park Święcice (33 700 m²). Najemcą drugiego budynku o powierzchni 17 tys. m² jest firma Tech Data.

Inwestycja rozpocznie się w kwietniu. W prowadzonych negocjacjach dewelopera, Panattoni Europe, reprezentowała międzynarodowa firma doradcza Cushman & Wakefield.

Tech Data Polska, należąca do jednego z największych na świecie dystrybutorów technologii IT, w Polsce oferuje zarówno szerokie portfolio produktów wiodących producentów, ale i świadczy usługi logistyczne i finansowe związane z dystrybucją i wsparciem marketingowym, pre-sales i post-sales, czy szkoleniowym. W podwarszawskich Święcicach, Tech Data Polska zajmie nowopowstającą powierzchnię w całości, a jej 17 tys. m² pełnić będzie funkcję magazynową. – *Panattoni Park Święcice to najmłodsze dziecko Panattoni Europe, którego strategiczna lokalizacja sprawiła, że nowopowstały park wynajęty został w całości* – powiedział Robert Dobrzycki, partner zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią, Panattoni Europe, dodając: – *W okolicy Warszawy, wzdłuż trasy wylotowej na Poznań (E30), zlokalizowaliśmy wiele parków. Są to takie miejscowości jak Ożarów, Pruszków, Błonie czy Teresin. Po zakończeniu prowadzonych projektów Panattoni będzie dysponował w tym rejonie ponad 280 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej*.

– *Tech Data potrzebuje nowoczesnego, dobrze zlokalizowanego magazynu dla zabezpieczenia swoich planów rozwojowych w Polsce. Jestem przekonany, że nowoczesny obiekt w Święcicach będzie nam bardzo dobrze służył. Infrastruktura autostradowa powstająca w najbliższej okolicy umożliwi przyspieszenie obsługi naszych klientów z całej Polski* – powiedział Marek Szarras, dyrektor zarządzający Tech Data Polska.

Panattoni Park Święcice zlokalizowany jest w powiecie warszawskim zachodnim, na terenie gminy Ożarowa Mazowieckiego, niespełna 19 km od centrum stolicy, przy trasie krajowej numer 2 (E30). Planowany węzeł z autostradą A2 w okolicy sprawia, że inwestycja znajduje się w strategicznej lokalizacji.

BTS – dusza czy materia?
BTS – psyche czy ciało?

Gdzie i kiedy jest początek procesu decyzyjnego o wyborze i realizacji konkretnego BTSa i jego dewelopera? Jakie czynniki wpływają na decyzję i jak ważną rolę pełni zrozumienie, świadomość i wiarygodność? Inaczej niż zwykle, bo o psychologii BTSów opowie Marek Foryński, dyrektor zarządzający BTS Group w Panattoni Europe.



Marek Foryński, dyrektor zarządzający BTS Group w Panattoni Europe

Realizacja projektów typu build-to-suit tylko z pozoru może wskazywać na prosty mechanizm dopasowania budynku do potrzeb klienta. Gdybyśmy podzielili cały proces na etapy to jego początek – arché – zaczyna się od budowania wzajemnego zaufania a przede wszystkim zrozumienia intencji obu stron inwestycji – klienta i dewelopera.

Zanim docelowe rozwiązanie zostanie wypracowane, wzajemne zrozumienie osiąga się podczas rozmów trwających wiele miesięcy, a nawet lat. W tym czasie trwa również wzajemna ocena obu firm. Podczas, gdy deweloper przeprowadza analizę działalności firmy klienta w celu zaproponowania najlepiej dopasowanych rozwiązań, klient ocenia dewelopera pod kątem zrealizowanych projektów, stabilności finansowej czy zasięgu działania. Klient stara się zweryfikować swoje odczucia, upewnić co do podejmowanej decyzji, a rolą dewelopera jest wyłapać sygnały świadczące o trwającej ocenie i odpowiedzieć na nie w sposób, który rozwieje wątpliwości. Czy to czegoś nie przypomina? Mam wrażenie, że poruszamy się w granicach już nie tylko meritum projektu, ale i psychologii, psychologii biznesu, finalnie dostrzegając swoistą psychologię BTSów z wszędobylskim czynnikiem ludzkim.

Świadomość i wiarygodność już jest. Co dalej?

...lokalizacja

Podczas prezentacji i w trakcie procesu dokonywania wyboru najbardziej optymalnej lokalizacji, branych jest pod uwagę wiele aspektów, które mogą powodować jej atrakcyjność. Kalkulacja kosztów pracy, obliczanie siły nabywczej, analiza atrakcyjności regionalnej, pozycjonowanie w ramach łańcucha procesu wytwórczego i logistycznego; są czynnikami, które świadomy i doświadczony deweloper powinien brać pod uwagę w ramach otoczenia biznesowego dla danego projektu. Jednakże już wyciąganie wniosków z ogólnych badań i przeprowadzonych analiz nie zawsze może prowadzić do tych samych ustaleń i rolą dewelopera jest rozumienie ich pod kątem potrzeb klienta. I te objawione i te, które należy partnerowi dopiero objawić. Proces analizy rynku i rzeczywistej sytuacji poszczególnych regionów stanowi o profesjonalizmie dewelopera i nadaje mu wiarygodności. Zatem okazuje się, że wybór lokalizacji może być traktowany jako proces uwiarygodniania się przez dewelopera. Pomyślmy jak wielu z deweloperów bierze pod uwagę potrzeby klienta związane z kwestiami podatkowymi czy jego benefitami związanymi z faktem, że obiekt będzie znajdował się w strefie ekonomicznej? Śmiem przypuszczać, że takie myślenie nie jest często priorytetem dewelopera.

...specyfikacja techniczna

Specyfikacja techniczna budynku to kolejna faza konsultacji. Ważne jest, aby przedstawiane propozycje weryfikowały potrzeby lub brak konieczności tworzenia dodatkowych funkcji obiektu, aby nie zatracić idei optymalizacji budynku; aby rozwiązania rachunkowe, księgowe, analityczne, związane z funkcjonowaniem inwestycji i stanem prawnym były również akceptowalne z punktu widzenia kogoś, kto będzie później właścicielem tego obiektu. Ale i na tym etapie jest niezmiernie wiele do zaoferowania klientowi przez świadomego gracza. Czy możemy sobie wyobrazić dewelopera, który w ramach optymalizacji proponuje klientowi zmniejszenie powierzchni najmu? Jak bardzo należy znać problematykę klienta, aby mu zaproponować bardziej efektywne rozwiązanie niż to, które klient sam przedstawił? I w tym miejscu zaczyna się gra, w której wezmą udział już tylko ci, którzy rozumieją klienta, przewidują jego potrzeby i łączą wizje klienta z warunkami oto-



czenia i doświadczeniem popartym indywidualnym podejściem do partnera – podejściem, które zostaje zapoczątkowane jako: nauczyciel – uczeń a kończy się jako uczeń – nauczyciel.

...i synergia

W przypadku, kiedy na wstępnym etapie inwestycji przy projekcie pracuje kilku konsultantów to deweloper staje się coraz częściej doradcą scalającym odrębnie przeprowadzone analizy z rożnych dziedzin np. obsługi prawnej, księgowej, podatkowej, czy wreszcie budowlanej. Ma on za zadanie połączyć oczekiwania, co do funkcjonalności budynku, zadbania o rynkową z punktu inwestycyjnego wysokość czynszu i o umowę najmu uwzględniającą realne aspekty finansowania i funkcjonowania obiektu. Deweloper często jest pierwszym sędzią przedstawianych orzeczeń, analiz, wywodów, które, gdyby wprost zastosować do możliwości powstania obiektu, to okazałoby się, że takie możliwości nie istnieją. Dlatego bardzo ważne jest, aby obserwować reakcje i proponować rozwiązania, które prowadzą do położenia podwalin dla przedsięwzięcia, uświadamiania klienta co do wyboru jakiegoś rozwiązania, które będzie wynikało z najszerszego spektrum wiedzy na dany temat jak i ogólnego doświadczenia zdobytego podczas lat pracy.

...to tylko początek,

który pokazuje jak bardzo skomplikowany jest proces tworzenia produktu, którym jest BTS, zwłaszcza, gdy przy inwestycji występuje kilkanaście stron. Każda z nich ma inne wyobrażenie i inne zadanie do przeprowadzenia. Aby zamknąć z sukcesem cały projekt, deweloper powinien mieć kompetencje wynikające zarówno z doświadczenia, ale i z psychoanalizy. Powinien potrafić odczytywać sygnały werbalne i niewerbalne klienta, które prowadzą już nie tylko do zrozumienia jego potrzeb, ale też i ich weryfikacji.

...i na koniec,

jestem absolutnie przekonany, że świadomość i indywidualne podejście do każdego z projektów i każdego z klientów jest miarą skuteczności rynkowej. Siła tkwi w mentalności i umiejętności tworzenia, przewidywania, zapobiegania, kreowania i komunikacji.

Marek Foryński,
dyrektor zarządzający BTS Group w Panattoni Europe

Liczne transakcje na południu Polski

ProLogis podpisał pięć nowych umów najmu o całkowitej powierzchni 42 800 m² na terenie swoich parków dystrybucyjnych na Śląsku. Ponadto firma Wincanton przedłużyła umowę najmu 16 600 m² w ProLogis Park Sosnowiec. Tym samym ProLogis w ciągu niespełna dwóch pierwszych miesięcy 2011 roku wynajął łącznie prawie 60 tys. m² powierzchni na Śląsku.

Największy w Polsce spekulacyjny budynek magazynowy, o całkowitej powierzchni 87 tys. m² zlokalizowany na terenie ProLogis Park Chorzów, nowoczesnego centrum dystrybucyjnego o całkowitej powierzchni ponad 231 tys. m² zyskał kolejnych klientów.

Nowe transakcje najmu obejmują:

- 20 200 m² powierzchni magazynowej zostało wynajęte przez ID Logistics. Spółka zwiększyła tym samym łączną powierzchnię magazynową w Polsce do niemal 85 tys. m². W zawarciu transakcji pośredniczyła agencja nieruchomości Axis Real Estate;
- 11 600 m² wynajęła Hurtownia Opon i Felg PPH „LATEX" Groehl Gerard z Opola, zajmująca się sprzedażą opon i felg do samochodów osobowych, dostawczych, 4x4 oraz motocykli i skuterów, a także opon do samochodów ciężarowych, maszyn oraz urządzeń rolniczych i przemysłowych;
- 4 700 m² wynajęła firma ArchiDoc, lider rozwiązań outsourcingowych w dziedzinie zarządzania dokumentami. Po zawarciu nowej umowy ArchiDoc zajmuje w chorzowskim parku ProLogis ponad 16 480 metrów kwadratowych;
- 3 tys. m² powierzchni magazynowej zajmie Hellmann Worldwide Logistics Polska, globalny operator logistyczny. Agencja Nieruchomości Colliers International pośredniczyła w negocjacjach umowy najmu.
- 3 300 m² powierzchni magazynowej wynajęte na terenie ProLogis Park Dąbrowa przez firmę 7R Solution, dostawcę usług logistycznych. ProLogis Park Dąbrowa to nowoczesne centrum dystrybucyjne z dostępem do sieci kolejowej, położone obok trasy szybkiego ruchu S1 oraz drogi krajowej 94. W zawarciu tej transakcji pośredniczyła agencja Jones Lang LaSalle.



Ponadto firma Wincanton, wiodący europejski twórca i dostawca zaawansowanych usług w zakresie łańcucha dostaw, przedłużyła umowę najmu 16 600 m² powierzchni magazynowej w centrum dystrybucyjnym ProLogis Park Sosnowiec, położonym w Sosnowcu, w pobliżu trasy E40 prowadzącej w kierunku Krakowa i Wrocławia, w odległości zaledwie 30 kilometrów na południe od katowickiego lotniska w Pyrzowicach. Agencja Glob Nieruchomości pośredniczyła w zawarciu umowy najmu. – *Tak duża liczba nowych umów najmu podpisanych z początkiem 2011 roku w parkach logistycznych ProLogis na Śląsku sugeruje wzrost popytu na nowoczesną powierzchnię magazynową w tym regionie, a szczególnie w Chorzowie* – powiedział Michał Czarnecki, Vice President Leasing & Development ProLogis na Polskę – *I trudno się dziwić – niepodważalnymi atutami ProLogis Park Chorzów, największego centrum logistycznego na Śląsku, są strategiczna lokalizacja w pobliżu budowanego węzła dwóch największych polskich korytarzy transportowych – autostrad A4 i A1 oraz wysokiej klasy hale magazynowe, spełniające potrzeby zarówno małych jak i dużych najemców.*

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

Czy jakość musi być w cenie?

Jest takie powiedzenie, że chytry dwa razy traci. Oznacza to, że chcąc zaoszczędzić kilka złotych, wydajemy w rzeczywistości dwa razy więcej. Zasada ta dotyczy również wyboru giełd transportowych. Na rynku dostępnych jest wiele ofert, a przed użytkownikami stoi dylemat: „którą wybrać"? Czym należy się zatem kierować, dokonując tak ważnego dla naszej działalności wyboru?

Cena zawsze była czynnikiem, który miał decydujące znaczenie w wyborze towaru czy usługi. W pewnych sytuacjach cena powinna być jednak traktowana przez nabywców jako wskaźnik jakości. Wybierając produkty markowe wiemy, jakie wartości kryją się za daną marką, a to przekłada się z kolei na pewność dokonania trafnego wyboru. Najbardziej rozpoznawaną w Europie jest giełda ofert transportowych TC Truck&Cargo oferowana przez firmę TimoCom Soft- und Hardware GmbH.

W ofercie tego dostawcy usług IT są nowoczesne rozwiązania dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw. Wszystko zaczęło się w 1997r. od giełdy transportowej. W tej chwili oferowana przez firmę giełda TC Truck&Cargo jest liderem na rynku europejskim, a do dyspozycji jej użytkowników jest codziennie do 300 tys. aktualnych ofert frachtów i wolnych przestrzeni ładunkowych. Jak podkreśla Klaudia Grzybowska (marketing manager w przedstawicielstwie firmy TimoCom w Pile): – *oferty te pochodzą bezpośrednio od zagranicznych kontrahentów, co ma bardzo istotny wpływ na wysokość stawek transportowych. Ogranicza się bowiem liczbę pośredników biorących udział w transakcji.*

Z tego nowoczesnego narzędzia korzysta obecnie 85 tys. sprawdzonych użytkowników z 44 krajów. Dyspozycje odbywają się szybko, przejrzyście i efektywnie.

Od samego początku TimoCom stawiał przede wszystkim na jakość, a pytani o koszt użytkowania słyszymy: „opłata za użytkowanie programu jest naturalnym stosunkiem ceny do jakości". Uiszczając zryczałtowaną opłatę w wysokości 119,90 euro klient otrzymuje pełen pakiet usług wraz z szeroko rozbudowanym serwisem dodatkowym.

Bez pośredników

TC Truck&Cargo – to wirtualny rynek sprzedaży dla przewoźników i spedytorów, umożliwiający wzajemną prezentację i wymianę ofert. Klienci mają dostęp do największej i najbardziej profesjonalnej bazy ładunków i ciężarówek, mogą wpisywać nieograniczoną ilość własnych ofert, a także przeglądać wszystkie oferty innych użytkowników. Giełda zapewnia swobodny dostęp do krajowych oraz międzynarodowych ofert, jak również dostęp do ofert krajowych w innych państwach (kabotaż). – *Szczególnie teraz, kiedy polski przewoźnik może bez większych ograniczeń poruszać się w krajach EU, jest to dla niego bardzo ważne. Pozwala bowiem na uzyskanie większych obrotów, redukcję kosztów i sprawniejsze przeprowadzanie operacji logistycznych* – zaznacza Klaudia Grzybowska. Powszechnie wiadomo bowiem, że frachty z „pierwszej ręki" to lepsze stawki, a w konsekwencji większe zyski. Już tutaj widoczny jest jeden z ważniejszych argumentów, dla którego klienci kupują TimoCom.

Wybierając oferty lokalnych giełd, składane często przez kolejnych pośredników, narażamy się na tzw. "pozorną oszczędność". Tylko giełda, która ma w swojej bazie zarejestrowane tysiące firm zagranicznych, może zagwarantować dostęp do ich bezpośrednich ofert. To nie tylko oszczędność, lepsze stawki transportowe, ale także łatwiejsze dochodzenie roszczeń. W TimoCom 85% użytkowników stanowią zagraniczne firmy. – *To ogromne możliwości dla rodzimych przedsiębiorstw na bardziej intratne zlecenia* – podkreśla rozmówca. Przeglądane oferty wyświetlane są w języku użytkownika. Tysiące ofert w jednym miejscu i czasie to także redukcja kosztów telefonicznych. Giełda transportowa TimoCom jest nieodzownym narzędziem w codziennej pracy dysponenta na rynku spot (rynek spot jest ekonomicznym miejscem, w którym realizacja transakcji odbywa się w krótkim czasie).

Przejrzyste przetargi

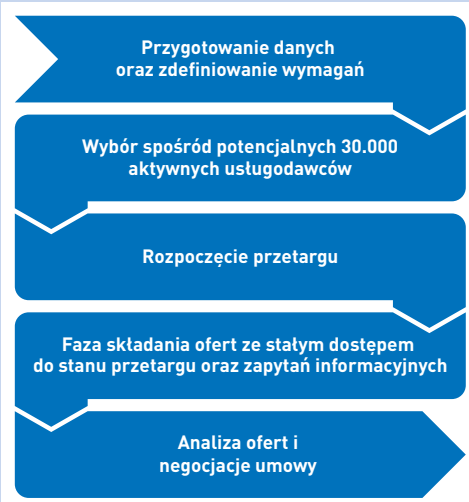
Dodatkowo każdy użytkownik w pakiecie oprócz TC Truck&Cargo ma również – wyjątkową na rynku – europejską platformę na przetargi transportowe TC eBid. Jest ona dedykowana dla transportowego rynku kontraktowego; za jej pomocą ogłaszane są przetargi na realizację długoterminowych zleceń transportowych na terenie całej Europy. Bardzo istotny jest fakt, że oferty do przetargów składane przez poszczególnych usługodawców (przewoźników lub spedytorów) nie są widoczne dla innych przedsiębiorstw (w tym również dla firm ogłaszających przetarg). Zapobiega to licytowaniu, kto zaoferuje niższą cenę. Proces ogłaszania przetargu jest prosty i praktyczny.

Na pytanie dotyczące korzyści z użytkowania platformy Klaudia Grzybowska podsumowuje – *Dzięki ogłoszeniu przetargu za pośrednictwem platformy TC eBid, wszystkim stronom oszczędza się skomplikowanych tabel, nieaktualnych spisów adresowych czy długich rozmów telefonicznych. Transakcje między spedytorami, logistykami oraz załadowcami (firmami produkcyjnymi i handlowymi) stają się wydajniejsze i bardziej przejrzyste. Nie bez znaczenia jest fakt, że wprowadzając na ry-*



TC Truck&Cargo® funkcjonuje jak wirtualna tablica ogłoszeń.

Przebieg przetargu za pomocą TC eBid®



Fazy elektronicznego przetargu

nek TC eBid firma TimoCom otworzyła nowe możliwości dla polskich przewoźników. Mogą oni bowiem zupełnie bezpłatnie brać udział w ogólnoeuropejskich przetargach, do których do tej pory nie mieli dostępu. Bezpośredni załadowcy z zachodniej Europy ogłaszają na tej platformie przetargi na transport swoich towarów. Któż nie byłby zainteresowany zawarciem intratnego kontraktu z międzynarodową firmą? Łatwo i szybko możemy zapewnić firmie maksymalne bezpieczeństwo planowania.

Aktualne dane

Dużą wartością platform zleceń oferowanych przez TimoCom są TC Profile, określane mianem największego i najbardziej bezpiecznego indeksu firm transportowych. Poszukując potencjalnego partnera biznesowego często napotykamy na nieaktualne bądź niepełne dane dotyczące innych przedsiębiorstw. Szczególnie trudno jest ustalić informacje odnośnie przedsiębiorstw zagranicznych. Rozwiązaniem jest indeks dostępny w obu programach oferowanych przez TimoCom. To aktualny rejestr firm oferujących usługi transportowe i logistyczne na terenie całej Europy, składający się wyłącznie z aktywnych użytkowników platform. Daje on użytkownikom możliwość znalezienia odpowiednich partnerów biznesowych oraz umożliwia znalezienie firmy przez innych uczestników giełdy. – *Nasz indeks składa się nie tylko z szerokich informacji teleadresowych o użytkownikach giełdy, ale także o świadczonych przez nich usługach, taborze, którym dysponują oraz obsługiwanych relacjach. To naprawdę wyjątkowa i profesjonalna wizytówka biznesowa przedsiębiorstwa* – zwraca uwagę pracownik TimoCom.

Dla dalszej oszczędności czasu i kosztów użytkownicy TimoCom korzystają ze zintegrowanego z giełdą modułu kalkulacyjnego tras TC eMap. Służy on nie tylko do obliczania kosztów trasy, może być także świetną podstawą do negocjacji cen ze zleceniodawcami. To także elektroniczna mapa Europy, pozwalająca na ustalanie tras przejazdu. – *W krótkim czasie umożliwia wyznaczanie alternatywnych tras, dodawanie etapów, wybór najkrótszej czy najszybszej drogi. W jednej chwili możliwe jest wyświetlenie każdej oferty na mapie, bez konieczności wpisywanie danych dotyczących relacji do odrębnego programu. Pozwala to na oszczędność czasu, a jak wiadomo czas to pieniądz* – mówi Klaudia Grzybowska. Dane są zawsze online, przez co nie ma konieczności wykupywania kolejnych aktualizacji.

W trosce o bezpieczeństwo

Sytuacja na europejskim rynku transportowym sprawia, że jego uczestnicy są coraz bardziej wymagający w stosunku do giełd transportowych i ich dostawców. Nie zadowala ich już dostęp do samej giełdy. Świadomie analizują dostępne na rynku platformy i wybierają najlepsze.

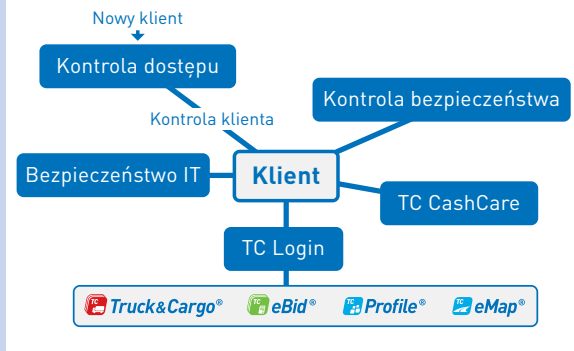
Jaka jest najlepsza giełda? Gdzie tkwi jej najważniejsza przewaga? Dziś jednym z najważniejszych argumentów dla wszystkich uczestników giełd jest bezpieczeństwo. Również i w tej dziedzinie TimoCom był pionierem i stworzył dla swoich klientów niezwykle przemyślany pakiet bezpieczeństwa TC Secure.

Dzięki takiej sieci TimoCom wyprzedził konkurencję. Jest to duża wartość dodana dla klientów firmy. Należy pamiętać, że im rozleglejszy pakiet bezpieczeństwa, tym trudniej „czarnym owcom" robić interesy. Aby stać się użytkownikiem TimoCom, trzeba spełnić szereg warunków. Staranna selekcja, dokładna weryfikacja, szczegółowa kontrola – wszystko to powoduje, że ryzyko natknięcia się na nieuczciwego kontrahenta staje się mniejsze. Dostęp do giełdy otrzymują tylko te firmy, które są na rynku od co najmniej 6 miesięcy. Muszą również cieszyć się nienaganną opinią. Aby zapewnić bezpieczeństwo transakcji zawieranych za pośrednictwem swojej giełdy TimoCom … sprawdza nie tylko wiarygodność, ale także sytuację ekonomiczną i biznesową przedsiębiorstwa oraz jego wypłacalność. – *Dziś bardzo łatwo jest założyć firmę, wymagania stawiane młodym przedsiębiorcom są znikome. My w TimoCom weryfikujemy firmy pod kątem kapitałowo-osobowym, dzięki czemu nieuczciwe osoby, zmieniające jedynie szyld, nie mają możliwości wejścia do giełdy* – podkreśla Grzybowska.

Jako jedyne przedsiębiorstwo prowadzące giełdę ofert transportowych, firma TimoCom prowadzi także własne biuro inkaso, mające za zadanie wspieranie klientów w pozasądowym egzekwowaniu wymagalnych roszczeń. – *W 2010 roku skuteczność tego działu oscylowała w okolicach 85%* – podsumowuje rozmówca. Klienci TimoCom mogą liczyć na kompetentne doradztwo i wsparcie. Własny dział inkaso gwarantuje prostotę działania, krótkie ścieżki komunikacji i szybkie odpowiedzi. Dzięki swojemu ogólnoeuropejskiemu zasięgowi firma ma zatem możliwość odzyskiwania wierzytelności z innych państw.

Za swoje usługi TimoCom pobiera opłatę manipulacyjną w wysokości zaledwie 12,50 euro. W przypadku skuteczności działań windykacyjnych doliczana jest premia zgodna z przepisami Ustawy o wynagrodzeniu adwokatów. Procedura zgłoszenia dłużnika jest prosta – wystarczy wypełnić formularz i przesłać do TimoCom wraz z dokumentami potwierdzającymi wykonanie usługi. Zdaniem Pani Klaudii – *taki serwis powinien znaleźć się w standardowej ofercie każdej bezpiecznej giełdy transportowej. Nieuczciwe firmy są natychmiast eliminowane z giełdy. To środek nacisku, który dobrze funkcjonuje nawet w skali międzynarodowej.* W przypadku potrzeby wierzyciel może zatem niewielkim nakładem kosztów odzyskać należności od innych europej-

Sieć bezpieczeństwa TimoCom - TC Secure





Fot. Wolfgang-Tomassovich/pixelio

skich firm. Nie musi angażować kosztownych zagranicznych prawników, orientować się w przepisach poszczególnych krajów. Szybko i skutecznie sprawą taką zajmie się dział inkaso.

Sieć bezpieczeństwa TimoCom obejmuje także konsekwentne inwestowanie w najnowocześniejsze technologie IBM i Oracle. Klienci giełdy otrzymują dostęp do zaawansowanej technologicznie platformy najwyższej klasy, która umożliwia szybką i bezpieczną pracę. Ocenia się, że możliwość odszyfrowania hasła bądź nazwy użytkownika jest wciąż jednym z największych zagrożeń dla bezpieczeństwa. W celu właściwej identyfikacji użytkownika TimoCom nie nadaje żadnych haseł. Dostęp do systemu możliwy jest jedynie za pomocą bezpiecznego oprogramowania TC Login, przypisanego do danego komputera.

Nieuczciwe firmy zdarzają się w każdym obszarze. Jakie niebezpieczeństwa czyhają na uczestników łańcucha dostaw? Jak zabezpieczyć się przed nieuczciwymi praktykami? Czy jest to w ogóle możliwe? To pytania, które regularnie zadają sobie przedsiębiorcy w tym sektorze. Całkowicie nie da się wyeliminować takich firm. Należy jednak szukać możliwości ograniczenia ich działań. „Czarne owce" to codzienność w branży TSL. Niestety ich postępowanie staje się coraz bardziej zuchwałe. W odpowiedzi na to TimoCom podjął dalsze kroki, zapobiegające kradzieżom i oszustwom. We współpracy z międzynarodowym brokerem ubezpieczeniowym SCHUNCK Group, podjął inicjatywę mającą na celu uczulenie firm transportowych i spedycyjnych na bezpieczeństwo ładunku. Wspólnie wypracowana lista przedstawia środki i działania sprawdzające partnera, dzięki którym możemy uniknąć kradzieży ładunku bądź oszustwa. – *Uważamy, że lepiej nie ryzykować i skutecznie chronić się przed oszustwem. Tutaj znajdą Państwo najważniejsze zasady zapobiegania kradzieżom* – powtarza reprezentant firmy.

Zainteresowaniem klientów cieszy się także uruchomiona niedawno specjalna infolinia TimoCom Assist, pod którą możliwe jest uzyskanie odpowiedzi na wszystkie pytania dotyczące całego biznesu transportowego oraz produktów TimoCom. – *Nasi eksperci dysponują szeroką wiedzą fachową i doświadczeniem, które z przyjemnością i bez żadnych kosztów przekazują naszym klientom* – komentuje Klaudia Grzybowska.

Najwyższa jakość

Kolejnym obszarem, na który należy zwrócić uwagę, dokonując wyboru giełdy transportowej, jest jakość ofert, a dokładniej stosunek ilości ofert do ilości użytkowników. Wielu osobom wydaje się, że im więcej zarejestrowanych użytkowników w giełdzie, tym większa szansa na intratny biznes. – *Mylny to wniosek* – zauważa sam Marcel Frings Chief Representative & Director Business Development firmy TimoCom i dopowiada – *Należy dokładnie obliczyć liczbę ofert przypadającą na każdego użytkownika. Tylko tak można poznać prawdziwy wyznacznik jakości. TimoCom ma 85 tys. użytkowników, którzy codziennie wystawiają do 300 tys. ofert frachtów i wolnych przestrzeni ładunkowych. Łatwo obliczyć, że jeden użytkownik średnio wystawia dziennie około 4 ofert. Inne giełdy frachtowe reklamują się znacznie większą liczbą użytkowników, lecz jeśli przyjrzymy się dokładnie liczbie ich ofert, to zazwyczaj okazuje się, że każdy użytkownik średnio wystawia 0,5 oferty dziennie.*

Bogaty serwis to coś, na co stawia coraz to więcej klientów. Chcemy móc załatwić jak najwięcej spraw w jednym miejscu, oczekujemy kompleksowej obsługi. Gospodarka konkurencyjna wymusza na oferentach wzbogacanie swoich ofert szerokim wachlarzem usług dodatkowych. TimoCom poważnie potraktował oczekiwania rynku i klientów. Oferta firmy jest odpowiedzią na wszystkie ważne aspekty działalności gospodarczej. Na zaznaczenie zasługuje fakt, że w odróżnieniu od wielu innych dostawców giełd transportowych cały pakiet przedstawionych usług znajduje się w pakiecie. Klient nie musi ponosić żadnych dodatkowych opłat w związku z ich używaniem. Obecnie giełda ładunków i wolnych przestrzeni ładunkowych musi zaoferować swoim klientom dużo więcej, aniżeli jedynie formę czystej „tablicy ogłoszeń".

Podsumowując należy stwierdzić, że produkty i usługi markowe, dzięki swojej jakości i trwałości, dłużej służą konsumentom, a z perspektywy czasu okazują się tańsze. TimoCom ciągle wprowadza nowe funkcje i produkty, inwestuje w rozwój, wykorzystuje najnowocześniejsze technologie, które gwarantują wysoką jakość. Oprócz tego klienci zapewnioną mają bezawaryjność systemu, wygodę użytkowania, przyjazny interfejs i intuicyjne menu. Bez wahania można stwierdzić, że klienci TimoCom są w bardzo dobrych i bezpiecznych rękach. – *Jesteśmy z tego dumni i stąd czerpiemy motywację, aby również w przyszłości spełniać najwyższe wymagania naszych klientów* – mówi Klaudia Grzybowska.

Firma TimoCom zapowiada, że również w przyszłości będzie wyznaczać kierunek i zwiększać swoją przewagę nad konkurencją. – *Będziemy innowacyjni i zachwycimy wszystkich jakością* – zapowiada Chief Representative & Director Business Development firmy TimoCom, Marcel Frings i dodaje – *w TimoCom jakość jest standardem i dlatego jest w cenie*!

TC


Fot. Thorben-Wengert/pixelio

NA TEJ KONFERENCJI GBI PARTNERS NIE MOŻE PAŃSTWA ZABRAKNĄĆ!

GBI Partners
Global Business Intelligence

WORLD CLASS LOGISTICS – ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ NA ŚWIATOWYM POZIOMIE

VII EDYCJA KONFERENCJI

17-18 maja 2011 r., Hotel Sheraton, Warszawa

Zagadnienia omawiane podczas konferencji:

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

Konferencja skierowana jest do: Członków Zarządu, Dyrektorów Działów Logistyki, Dyrektorów ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw, Dyrektorów ds. Zakupów i Dystrybucji, Kierowników Logistyki oraz innych osób zainteresowanych doskonaleniem procesów logistycznych.

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

Sponsor Koktajlu:

DHL EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED. SUPPLY CHAIN

Patroni medialni:

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

Osoby zainteresowane udziałem w konferencji prosimy o kontakt:

+48 22 458 66 10

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

Kiedy przedawniają się roszczenia?

Prowadzenie każdej działalności zarobkowej wiąże się z kwestią płatności. Czy chodzi o płatności za usługę czy z tytułu szkód, niezwykle istotnym jest umiejętne zabezpieczenie swoich praw, zarówno pod względem przysługujących roszczeń, jak i ochrony przed roszczeniami wysuwanymi przeciwko nam. Jednym z najbardziej istotnych problemów pojawiających się w tej materii jest kwestia dotycząca przedawnienia roszczeń, czyli określenia czasu, w którym możliwe jest skuteczne dochodzenie zapłaty.



Przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie przewozu rzeczy powinni mieć na uwadze, że jeśli nie zabezpieczą w odpowiednim czasie swoich roszczeń, mogą stracić możliwość uzyskania należnych pieniędzy. Ze względu na to niniejszy artykuł przybliży tematykę przedawnienia roszczeń, występującą w przewozie drogowym towarów.

Czym jest przedawnienie?

Przedawnienie ma za zadanie zapewnić stabilizację obrotu prawnego. Ma ono chronić przed sytuacjami, które powodowałyby długotrwały brak pewności związany ze zobowiązaniami pieniężnymi. W sytuacjach, gdyby osoba uprawniona nie występowała z roszczeniem, np. przez 5 lat, a po tym okresie żądała spełnienia świadczenia, powstawałoby wiele problematycznych kwestii. Duży upływ czasu powodowałby problemy zarówno natury dowodowej, jak i blokował działalność samego dłużnika, który mając nad sobą widmo roszczeń wierzyciela i brak wiadomości kiedy przyjdzie mu je spełnić, zmuszony byłby utrzymywać rezerwy przez nieograniczony czas. Poprzez ograniczenie czasu na dochodzenie roszczeń ustawodawca wprowadził możliwość uwolnienia się dłużnika od spełnienia świadczeń, dla których nastąpiło już przedawnienie.

Ogólne unormowania dotyczące przedawnienia roszczeń w prawie polskim zostały umieszczone w art. 117 – 125 kodeksu cywilnego. Można tam wyczytać, iż co do zasady, przedawnieniu ulegają wszelkie roszczenia majątkowe. Roszczenie przedawnione doznaje dużego osłabienia. Przejawia się to w ten sposób, że w przypadku wystąpienia z roszczeniem, które uległo przedawnieniu, ten, przeciwko komu przysługuje roszczenie, może uchylić się od jego spełnienia poprzez podniesienie zarzutu przedawnienia. Podniesienie takiego zarzutu jest niezbędne, gdyż sądy nie badają przedawnienia roszczeń z urzędu.

Powstaje więc sytuacja, że mimo istnienia roszczenia, należne świadczenie staje się trudne, a czasami wręcz niemożliwe do ściągnięcia. W art. 118 k.c. określone zostały terminy przedawnienia. Jeżeli przepis szczególny nie stanowi inaczej, wynoszą one 10 lat, a dla roszczeń o świadczenia okresowe i dla roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej wynoszą 3 lata.

Warto również pamiętać, że terminy przedawnienia nie mogą być modyfikowane poprzez czynność prawną. W związku z tym nie jest możliwe skrócenie bądź wydłużenie ich, np. poprzez umowę. Możliwe jest jednakże zrzeczenie się zarzutu przedawnienia, pod warunkiem, że zrzeczenie takie jest dokonane już po upływie tego terminu. Jeżeli kontrahent zrzeknie się zarzutu przedawnienia wcześniej (tzn. w momencie, gdy roszczenie jeszcze się nie przedawniło), to takie zrzeczenie jest nieważne.

Przedawnienie roszczeń w przewozach krajowych

W odniesieniu do roszczeń z tytułu umowy przewozu ustawowy termin został znacznie skrócony. Zgodnie z art. 792 k.c. ustawodawca przewidział roczny okres przedawnienia roszczeń z umowy przewozu. Jest to okres krótszy od ogólnego, w związku z tym prowadzący działalność w zakresie przewozu rzeczy powinni szczególnie uważnie pilnować wszystkich przysługujących im roszczeń.

Roczny okres przedawnienia przewiduje również ustawa Prawo Przewozowe w art. 77. Dodatkowo w prawie przewozowym znajdują się dwa wyjątki od rocznego terminu przedawnienia:

Art. 77 ust. 2. „Roszczenia z tytułu zwłoki w przewozie, która nie spowodowała ubytku lub uszkodzenia przesyłki, przedawniają się z upływem 2 miesięcy od dnia wydania przesyłki."

Art. 78 ust. 1. „Roszczenia przysługujące przewoźnikowi przeciwko innym przewoźnikom (art. 5 i 6) przedawniają się z upływem 6 miesięcy od dnia, w którym przewoźnik naprawił szkodę, albo od dnia, w którym wytoczono przeciwko niemu powództwo."

Co do zasady, przedawnienie rozpoczyna swój bieg z chwilą, kiedy roszczenie stało się wymagalne. Wymagalność ta oznacza, że wierzyciel (osoba której przysługuje roszczenie) może zwrócić się do dłużnika (osoba przeciwko której roszczenie przysługuje) o spełnienie świadczenia, a dłużnik zobowiązany jest do spełnienia tego świadczenia. Przykładowo, jeżeli na podstawie faktury termin płatności został wyznaczony na dzień 21.04.2011 r., roszczenie stanie się wymagalne następnego dnia (czyli 22.04.2011 r.), gdyż wystąpienie wcześniejsze z roszczeniem byłoby nieuzasadnione, skoro dłużnikowi został wyznaczony określony czas na jego spełnienie.

Ustawa prawo przewozowe precyzuje termin rozpoczęcia biegu przedawnienia w odniesieniu do przewozów krajowych w art. 77 ust. 3 w następujący sposób:

„Przedawnienie biegnie dla roszczeń z tytułu:

1) utraty przesyłki - od dnia, w którym uprawniony mógł uznać przesyłkę za utraconą,

2) ubytku, uszkodzenia lub zwłoki w dostarczeniu – od dnia wydania przesyłki,

3) szkód nie dających się z zewnątrz zauważyć – od dnia protokolarnego ustalenia szkody,
4) zapłaty lub zwrotu należności – od dnia zapłaty, a gdy jej nie było - od dnia, w którym powinna była nastąpić,
5) niedoboru lub nadwyżki przy likwidacji przesyłek – od dnia dokonania likwidacji,
6) innych zdarzeń prawnych – od dnia, w którym roszczenie stało się wymagalne."

Pokazuje to, że w zależności od podstawy roszczenia, powstają w rzeczywistości różne terminy, w trakcie których można skutecznie dochodzić przysługujących roszczeń.

Przedawnienie roszczeń w przewozach międzynarodowych

Dla działających na polu międzynarodowych przewozów towarów, najważniejszym aktem regulującym prawa i obowiązki przewoźnika jest Konwencja o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR) z dnia 19 maja 1956 r. W sprawach uregulowanych niniejszą Konwencją nie stosuje się unormowań wewnętrznych (w tym polskich, jak np. ustawy prawo przewozowe).

W kwestii dotyczącej przedawnienia uregulowania konwencji różnią się znacznie od polskich. Bardzo istotną różnicą jest skutek, jaki przedawnienie wywiera na samo roszczenie. Z chwilą przedawnienia roszczenie takie przestaje istnieć. Konwencja nie pozostawia żadnego pola manewru, gdyż zgodnie z art. 32 ust. 4 *„Roszczenie przedawnione nie może być więcej podnoszone, nawet w postaci wzajemnego powództwa lub zarzutu."*

Sam termin przedawnienia również wynosi jeden rok, jednakże w przypadku złego zamiaru lub niedbalstwa termin ten został wydłużony do 3 lat (art. 32 ust. 1 CMR).

Podobnie jak w prawie przewozowym, w konwencji również znajdują się informacje, na temat tego od kiedy należy liczyć bieg przedawnienia. Zgodnie z art. 32 ust. 1 konwencji:

„Przedawnienie biegnie :
a. w przypadkach częściowego zaginięcia, uszkodzenia lub opóźnienia dostawy począwszy od dnia wydania;
b. w przypadkach całkowitego zaginięcia – począwszy od trzydziestego dnia po upływie umówionego terminu dostawy, albo, jeżeli termin nie był umówiony – począwszy od sześćdziesiątego dnia po przyjęciu towaru przez przewoźnika;
c. we wszystkich innych przypadkach – począwszy od upływu trzymiesięcznego terminu od dnia zawarcia umowy przewozu. Dnia, wskazanego wyżej, jako wyjściowy dla biegu przedawnienia, nie wlicza się do terminu przedawnienia."

Przedawnienie roszczeń z tytułu przewoźnego

Na gruncie ustawy Prawo Przewozowe

Zgodnie z art. 77 ust. 1 ustawy prawo przewozowe, roszczenia dochodzone na podstawie ustawy (w tym również o zapłatę przewoźnego) przedawniają się z upływem roku. Przyjmuje się, że roszczenie o zapłatę przewoźnego staje się wymagalne w dniu, w którym rozpoczyna się bieg przedawnienia (art. 120 § 1. k.c.). W praktyce często spotyka się problem z ustalaniem od którego dnia zaczyna biec przedawnienie dla roszczeń o zapłatę i zwrot należności z tytułu przewoźnego.

Niejednokrotnie spotyka się stanowisko, że zgodnie z art. 792 k.c., termin ten zaczyna biec od dnia dostarczenia przesyłki lub od dnia kiedy powinna być dostarczona (w przypadku całkowitej utraty przesyłki lub jej dostarczenia z opóźnieniem). Nie można jednak zapominać, że przepisy ustawy prawo przewozowe są przepisami szczególnymi w stosunku do kodeksu cywilnego i jako takie, mają pierwszeństwo stosowania.

Mając na uwadze powyższe, zgodnie z art. 77 ust. 3 pkt. 4 ustawy prawo przewozowe, bieg przedawnienia rozpoczyna się od dnia zapłaty lub od dnia w którym powinna była ona nastąpić. Niesłuszne jest zatem podnoszenie zarzutu przedawnienia roszczeń o zapłatę należności po upływie roku od dnia dostarczenia przesyłki, gdyż w zdecydowanej większości termin zapłaty (a więc i wymagalności) określony jest na fakturze, i często wynosi on 30, 45, a nawet 60 dni. W związku z tym należy przyjąć, iż roszczenia takie przedawniają się po upływie roku od

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



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

dnia w którym zgodnie z umową zapłata powinna była nastąpić. W większości przypadków wydłuża to znacznie czas na dochodzenie roszczeń.

Na gruncie Konwencji CMR

Podobne problemy pojawiają się na gruncie konwencji CMR, gdyż wiele osób uważa, że roszczenia o należności z tytułu przewoźnego również przedawniają się od dnia wydania przesyłki. Często powoduje to, że przewoźnik jest przekonany o upłynięciu terminu przedawnienia, w związku z czym nie podejmuje nawet próby odzyskania należności. W stosunku do takich należności zastosowanie będzie miał art. 32 ust. 1 pkt. c) konwencji CMR, który odnosi się do wszystkich innych przypadków, niż roszczenia dotyczące częściowego zaginięcia, uszkodzenia lub opóźnienia oraz całkowitego zaginięcia, a więc ma zastosowanie m. in. do roszczeń o przewoźne.

Zgodnie z art. 32 ust. 1 pkt. c) konwencji CMR, bieg przedawnienia dla roszczeń o zapłatę przewoźnego rozpoczyna się po upływie trzymiesięcznego terminu od dnia zawarcia umowy. W praktyce, konwencja CMR daje więc przewoźnikom dłuższy aniżeli rok termin przedawnienia, który faktycznie wynosi 15 miesięcy od dnia zawarcia umowy przewozu.

Należy jednak pamiętać, że w konwencji wyraźnie wskazano na dzień zawarcia umowy przewozu. Często zdarza się, że umowa przewozu zostaje zawarta długo przed rozpoczęciem przewozu lub dostarczeniem przesyłki, dlatego też przy dokonywaniu oceny terminu przedawnienia należy uwzględnić datę jej zawarcia.

Przedawnienie roszczeń z umowy ubezpieczenia

Kolejnym problemem związanym z kwestią przedawnień jest termin przedawnień roszczeń z umowy ubezpieczenia OC przewoźnika. Mimo braku obowiązku posiadania takiego ubezpieczenia przez przewoźników, należy stwierdzić, iż zdecydowana większość przewoźników takie ubezpieczenie posiada. Z prowadzeniem działalności w zakresie przewozu wiąże się ryzyko szkód, które niekiedy potrafią zakłócić płynność finansową niejednego przewoźnika. Nie dziwi więc, że w celu zabezpieczenia się przewoźnicy chętnie sięgają po ubezpieczenia OC przewoźnika.

W przypadku ubezpieczeń OC (w tym również OC przewoźnika) obserwujemy dwa niezależne względem siebie stosunki zobowiązaniowe. Pierwszy zachodzi pomiędzy przewoźnikiem (ubezpieczającym) odpowiedzialnym za szkodę a ubezpieczycielem, na mocy łączącego ich stosunku prawnego, powstałego w wyniku zawartej umowy ubezpieczenia. Drugi zachodzi pomiędzy poszkodowanym a przewoźnikiem odpowiedzialnym za szkodę i zobowiązanym do jej naprawienia poszkodowanemu.

Ubezpieczenie OC przewoźnika należy do grupy ubezpieczeń gospodarczych, w związku z tym roszczenia związane z nim są roszczeniami majątkowymi, które również podlegają przedawnieniu. Podstawową regulacją określającą termin przedawnienia roszczeń z umowy ubezpieczenia jest art. 819 § 1 k.c., zgodnie z którym przedawniają się one z upływem 3 lat.

W przypadku umowy ubezpieczenia OC przewoźnika zastosowanie będzie miał jednak art. 819 § 3 k.c. Stanowi on, że roszczenie poszkodowanego do ubezpieczyciela o odszkodowanie przedawnia się z upływem terminu przewidzianego dla tego roszczenia w przepisach o odpowiedzialności za szkodę, wynikłą z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, a więc również 3 lata.

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

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

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

Przytoczony art. 819 § 3. k.c. jest ściśle związany z umową ubezpieczenia OC (tutaj: OC przewoźnika) i reguluje wyłącznie przedawnienie roszczeń poszkodowanego, skierowanych bezpośrednio do zakładu ubezpieczeń, który z umowy ubezpieczenia odpowiada za ubezpieczonego (przewoźnika). Ponieważ zakład ubezpieczeń przejmuje odpowiedzialność gwarancyjną w granicach odpowiedzialności ubezpieczonego (przewoźnika), w opisanej sytuacji owe roszczenia poszkodowanego mogą podlegać przepisom dotyczącym przedawnienia, które regulują przedawnienie ich roszczeń do sprawcy szkody (przewoźnika) z umowy przewozu. A dla takich roszczeń przepisy prawa przewozowego określają roczny termin przedawnienia.

Zawieszenie biegu przedawnienia

Zarówno na gruncie prawa krajowego jak i międzynarodowego możliwe jest zawieszenie biegu przedawnienia. W takim


Fot. istockphoto/dem10

przypadku mamy do czynienia z wstrzymaniem jego biegu, co pozwala na wydłużenie czasu do dochodzenia roszczeń. Czas, na jaki przedawnienie ulega zawieszeniu, jest jednakże uregulowany odrębnie odnośnie do przewozów krajowych i międzynarodowych. Skutecznym narzędziem prawnym stosownym w celu zawieszenia biegu przedawnienia jest: reklamacja i wezwanie do zapłaty.

Reklamacja i wezwanie do zapłaty

Zarówno prawo przewozowe, jak również konwencja CMR, przewidują instytucję reklamacji. W uproszczeniu reklamacja jest to pisemne wystąpienie do przewoźnika z wezwaniem do spełnienia świadczenia. Wystąpienie przewoźnika z roszczeniami do podmiotów zlecających przewóz nazywane jest wezwaniem do zapłaty.

Reklamacja na gruncie prawa polskiego

W polskim prawie wystąpienie z reklamacją/wezwaniem do zapłaty jest konieczne w celu dochodzenia swoich roszczeń przed sądem. Jeżeli warunek ten nie zostanie spełniony sąd będzie zmuszony oddalić nasze ewentualne powództwo.

Reklamacja zawiesza bieg terminu przedawnienia na okres od dnia wniesienia reklamacji do momentu odrzucenia reklamacji przez przewoźnika. Prawo wyznacza jednak przewoźnikowi maksymalny termin 3 miesięcy na rozpatrzenie reklamacji. Oznacza to, że po upływie 3 miesięcy przedawnienie zaczyna dalej biec, a uprawniony ma prawo do dochodzenia swoich roszczeń przed sądem.

Szczegółowe wymagania dotyczące postępowania reklamacyjnego zostały określone w rozporządzeniu Ministra Transportu i Budownictwa z dnia 24 lutego 2006 r. w sprawie ustalania stanu przesyłek oraz postępowania reklamacyjnego. Rozporządzenie szczegółowo reguluje tryb i sposób ustalania stanu przesyłek, warunki, jakim powinny odpowiadać reklamacje i wezwania do zapłaty oraz tryb postępowania reklamacyjnego.

Reklamacja na gruncie konwencji CMR

Reklamacja została uregulowana w art. 32 ust. 2 Konwencji CMR. Zgodnie z art. 32 ust. 2, reklamacja zawiesza bieg przedawnienia na czas od dnia wniesienia do dnia odpowiedzi. Oznacza to, że w przeciwieństwie do prawa polskiego, nie ma żadnego ograniczenia czasowego, na jaki reklamacja wstrzymuje bieg przedawnienia. Jeżeli np. 20 maja 2005 r. została wniesiona do przewoźnika reklamacja, na którą on nie odpowiedział, to roszczenie jest w dalszym ciągu nieprzedawnione.

Reklamacje zasadne i niezasadne

Ponieważ głównymi odbiorcami reklamacji i roszczeń wynikających z umowy przewozu są przewoźnicy, ważne jest, aby dysponowali oni dostateczną wiedzą, która pozwoli im na dokonanie oceny zasadności otrzymanego roszczenia oraz na podjęcie skutecznych i prawnych działań w kierunku zabezpieczenia swoich interesów.

Przy rozpatrywaniu reklamacji (lub roszczeń) należy zwrócić uwagę na kilka ważnych aspektów:

- **data nadania na poczcie pisma reklamacyjnego lub roszczenia**

  Reklamacja musi być wniesiona przed upływem terminu przedawnienia. Pamiętajmy, że decyduje data nadania pisma (zdarza się, że w treści pisma wpisana jest data wcześniejsza, nawet o kilka tygodni, natomiast pismo zostało wysłane już w momencie gdy roszczenie się przedawniło).

- **uprawnienie osoby wnoszącej reklamację**

  Często zdarza się, że z reklamacją występuje osoba nieuprawniona (np. jeden z pośredniczących spedytorów). Przewoźnik nie ocenia reklamacji pod kątem uprawnień do jej wniesienia i równie często w dobrej wierze uznaje reklamację lub dokonuje zapłaty spedytorowi za szkodę. W efekcie okazuje się, że osoba uprawniona (np. nadawca lub odbiorca towaru) nie otrzymał należności, w związku z czym występuje z roszczeniem do przewoźnika. Powoduje to, że przewoźnik jest zmuszony drugi raz zapłacić za szkodę, gdyż zgodnie z prawem jest zobowiązany wypłacić odszkodowanie uprawnionemu, a takim nie był spedytor W celu uniknięcia takich sytuacji, należy bezwzględnie ustalać uprawnienia podmiotu wnoszącego reklamację lub roszczenie do odszkodowania i wypłacać odszkodowanie wyłącznie podmiotowi uprawnionemu (poszkodowanemu lub podmiotowi, które szkodę pokrył).



- **dokumenty dołączone do reklamacji lub roszczenia**

  Do reklamacji powinny być załączone dokumenty, które jednoznacznie potwierdzają uprawnienie do jej wniesienia lub do odszkodowania, fakt powstania szkody, jej zakres i wysokość oraz odpowiedzialność przewoźnika.

Reasumując, po otrzymaniu reklamacji lub roszczenia należy bezwzględnie ocenić, czy reklamacja:
- jest wniesiona przez osobę uprawnioną,
- potwierdza istnienie szkody,
- określa rozmiar i wysokość szkody,
- wyraźnie wskazuje naszą odpowiedzialność za szkodę,
- została złożona przed upływem okresu przedawnienia.

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

Jeżeli stwierdzono braki pisma, nie pozwalające na jego rozpatrzenie, pożądane jest zwrócenie się do wnoszącego reklamację o ich uzupełnienie. W przypadku, gdy nie ma wątpliwości, że roszczenie jest zasadne oraz przewoźnik nie zamierza unikać zapłaty, należy uznać roszczenie pisemnie oraz dokonać zapłaty.

W sytuacji, gdy przewoźnik uzna, że reklamacja jest bezzasadna, może odrzucić reklamację na piśmie. Odrzucenie takie musi być stanowcze i nie budzące wątpliwości. Wraz z nim należy zwrócić wszelkie dokumenty otrzymane wraz z reklamacją. W każdym przypadku odrzucenia reklamacji należy liczyć się, że następnym krokiem uprawnionego może być wystąpienie na drogę sądową. Dlatego konieczne jest dokładne rozpoznanie sprawy, zarówno pod kątem odpowiedzialności przewoźnika, jak i zasadności roszczenia. Zbyt pochopne odrzucenie może wiązać się dodatkowymi kosztami procesowymi.

Niezależnie od tego, czy uznajemy roszczenie, czy też odrzucamy reklamację, pamiętajmy o tym, że w razie ewentualnego sporu, to na nas będzie spoczywał obowiązek udowodnienia, że określone pismo wysłaliśmy drugiej stronie. Dlatego najbezpieczniej jest wszelkie ustalenia potwierdzać pisemnie i wysyłać za potwierdzeniem odbioru.

Przerwanie biegu przedawnienia

Przerwanie biegu przedawnienia odróżnić należy od zawieszenia biegu przedawnienia. Ma ono o wiele istotniejsze znaczenie, gdyż powoduje, że po przerwaniu biegu przedawnienia to przedawnienie biegnie na nowo. Jeżeli np. minęło już 11 miesięcy przedawnienia i nastąpiło zdarzenie przerywające jego bieg, to na dochodzenie roszczeń mamy znowu jeden rok.

W art. 123 kodeksu cywilnego znajduje się katalog zdarzeń powodujących przerwanie biegu przedawnienia:

„§1. Bieg przedawnienia przerywa się:
1) przez każdą czynność przed sądem lub innym organem powołanym do rozpoznawania spraw lub egzekwowania roszczeń danego rodzaju albo przed sądem polubownym, przedsięwziętą bezpośrednio w celu dochodzenia lub ustalenia lub zaspokojenia roszczenia;
2) przez uznanie roszczenia przez osobę przeciwko której roszczenie przysługuje,
3) przez wszczęcie mediacji."

Kamil Krasuski



W 2009 r. ukończył kierunek prawo na Wydziale Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Od 2010 r. wpisany na listę aplikantów radcowski przy OIRP w Warszawie.
Od kilku lat związany z branżą ubezpieczeniową. Posiada doświadczenie w pracy przy obsłudze szkód z ubezpieczeń komunikacyjnych, osobowych, majątkowych oraz OC, zarówno po stronie ubezpieczycieli jak i ubezpieczonych. Od stycznia 2011 zatrudniony w CDS Kancelaria Brokerska.
Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie cywilnym, ubezpieczeniowym oraz transportowym.

Bieg przedawnienia roszczenia do ubezpieczyciela o świadczenie z umowy ubezpieczenia przerywa się z przyczyn określonych w art. 123 k.c., a ponadto wskutek zgłoszenia roszczenia ubezpieczycielowi lub przez zgłoszenie zdarzenia objętego ubezpieczeniem.

Dobre poznanie instytucji przedawnienia oraz możliwości, związanych z prawem do odrzucania reklamacji i roszczeń, w określonych sytuacjach może pozwolić nam uniknąć wypłacenia odszkodowania za szkodę. Brak znajomości obowiązujących terminów przedawnienia roszczeń niejednokrotnie powoduje, iż z powodu zaniedbań z naszej strony, sami pozbawiamy się przysługujących nam należności z tytułu zapłaty za wykonaną usługę.

Dlatego ważne jest, abyśmy dysponowali odpowiednim poziomem wiedzy i skutecznie ją wykorzystywali. I choć nie jest to łatwe, z całą pewnością pozwoli na zabezpieczenie naszych interesów.

Kamil Krasuski
aplikant radcowski
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.pl



TRANS

EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA

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

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

Creditreform

30 DNIOWY BEZPŁATNY OKRES TESTOWY



Giełdzie TRANS zaufali:

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

www.trans.eu

Nowe technologie na polskich torach

Wdrażanie systemu sterowania ruchem kolejowym

Nowoczesny transport szynowy w Europie, tak w zakresie budowy, modernizacji oraz utrzymania infrastruktury, jak również w dziedzinie taboru i oferowanych przez przewoźników usług, w coraz większym stopniu opiera się na rozwiązaniach informatycznych. Polska kolej, borykająca się od lat, przede wszystkim z fatalnym stanem podstawowej infrastruktury, czasami o tym zapomina.

Wrażenie takie można było odnieść podczas debaty zorganizowanej 1 marca przez Centrum Komunikacji Medialnej (Media Trend), której jednym z patronów medialnych był „TSL Biznes". Spotkanie, mające w ambitnym zamiarze organizatorów, skupić się m. in. na omówieniu najnowszych tendencji w zakresie systemów sterowania ruchem i zapewnienia jego bezpieczeństwa, zdominowały bieżące problemy związane z modernizacją infrastruktury kolejowej w Polsce i stanem kolei w ogóle. Problemy, skądinąd dokładnie już zdefiniowane i wielokrotnie poruszane na forach dyskusyjnych.

Potrzeba współdziałania

Znaczenia zmodernizowanych torów, umożliwiających szybką jazdę pociągów i zapewniających pasażerom komfort podróży, a towarom sprawny, terminowy przewóz ładunków oczywiście nie sposób przeceniać. Aby jednak kolej w Polsce mogła skutecznie konkurować z innymi rodzajami transportu musi być nowoczesna i powinna sięgać po najnowsze technologie. – *Jeśli kolej nie zapewni swym klientom szybkich łączy transmisji danych w pociągach, nie zwiększy prędkości i punktualności przejazdów, to przestanie być atrakcyjnym środkiem transportu* – stwierdziła Monika Mizielińska-Chmielewska, dyrektor Media Trend i zarazem moderator dyskusji, która odbyła się w warszawskim Domu Dziennikarza. Zwróciła też uwagę, że nowe systemy łączności i sygnalizacji kolejowej, takie jak GSM-R i ERTMS wymagają współdziałania wszystkich uczestników rynku kolejowego: regulatorów, przewoźników, zarządcy infrastruktury i dostawców urządzeń.

Systemy te stanowią dziś integralny element przebudowywanej i unowocześnianej infrastruktury kolejowej. I tak też traktowane są przez Unię Europejską, współfinansującą projekty w tej dziedzinie, przedstawiane jej przez kraje członkowskie. O tej współzależności na etapie projektowania, a następnie budowania i eksploatacji linii kolejowych przypomniał uczestnikom debaty Przemysław Wróbel, dyrektor Departamentu Wdrażania Centrum Unijnych Projektów Transportowych (CUPT). Podkreślił on, że Komisja Europejska nie tylko domaga się instalacji ERTMS/ETCS na modernizowanych u nas, za unijne środki, szlakach kolejowych, ale także uzależnia od tego dofinansowywanie dalszych prac w dziedzinie infrastruktury kolejowej.

Unijne wsparcie

W Programie Operacyjnym Infrastruktura i Środowisko, obejmującym okres budżetowy UE 2007-2013, znalazło się siedem projektów z zakresu Europejskiego Systemu Zarządzania Ruchem Kolejowym (ERTMS). Przewidują one m.in. zakończenie do 2014 r. modernizacji linii kolejowej E65/C-E/65 na odcinku Warszawa – Gdynia w zakresie ERTMS/ETCS/GSM-R, wdrożenie ERTMS/ETCS i ERTMS/GSM-R na linii kolejowej E30, na trasie Legnica – Wrocław – Opole oraz pilotażowe wdrożenie tych samych systemów na odcinku Legnica – Węgliniec-Bielawa Dolna linii E30. W priorytecie VII Transport Przyjazny Środowisku POIiŚ znalazły także projekty zakładające wybudowanie do 2014 r., na obszarze całego kraju, sieci telekomunikacyjnej GSM-R oraz budowa, w dwu etapach, infrastruktury systemu GSM-R.

Prace na odcinku pilotażowym linii E30 miały być prowadzone, zgodnie z przyjętym w 2007 r. Narodowym Planem Wdrażania ERTMS, w latach 2007-2009. Jednak przetarg na ten odcinek został rozstrzygnięty dopiero pod koniec 2009 r., a umowa z realizującym ten projekt



Fot. Pixelio

konsorcjum, Bombardier Transportation Sweden i Bombardier Transportation (ZWUS) Polska podpisana została w maju 2010 r. Będzie to pierwsza w Polsce odcinek systemu ERTMS działającego na poziomie 2 i funkcjonującego bez tradycyjnych sygnałów świetlnych. Wcześniej, w sierpniu 2009 r. podpisany został kontrakt na wdrożenie przez firmę Thales Transportation Systems ETCS na poziomie 1, na 225-kilometrowym odcinku Centralnej Magistrali Kolejowej Grodzisk Mazowiecki – Zawiercie. Inwestycja ta, której zakończenie przewidziane jest na połowę 2011 r., realizowana jest w ramach programu TEN-T (Transeuropejska Sieć Transportowa) i finansowana ze środków TEN-T i z budżetu państwa.

Spóźniony start GSM-R

Pierwszy przetarg na wdrożenie GSM-R, drugiego ważnego elementu systemu ERTMS, powinien być zorganizowany (według Narodowego Planu Wdrażania ERTMS) jeszcze w roku 2007 i miał obejmować pilotażowy odcinek linii E30 Legnica – Bielawa Dolna. Wykonawcę tej inwestycji PKP Polskie Linie Kolejowe wybrały dopiero w grudniu 2010 r. Przedmiotem zamówienia, które realizować będzie konsorcjum Kapsch Sp. z o. o. i Kapsch CarrierCom AG, Austria, będzie dostawa, wybudowanie i wdrożenie systemu GSM-R oraz skonfigurowanie funkcjonalne i przetestowanie infrastruktury ERTMS/GSM-R dla potrzeb radiołączności kolejowej i systemu ERTMS/ETCS poziom 2. Czas wykonania tych zadań określono na 1080 dni od podpisania umowy. Kilkumiesięczne oczekiwanie na finalizację przetargu związane było z protestami fińsko-niemieckiego giganta telekomunikacyjnego Nokia Siemens Networks.

Wdrażanie na polskich kolejach Europejskiego Systemu Sterowania Ruchem Kolejowym oznacza technologiczny przełom i rewolucję na polskich torach. – *Zmiany w tym zakresie będą duże i nieuchronne* – mówi Marek Pawlik, wiceprezes spółki PKP Polskie Linie Kolejowe, porównując je do przesiadki z hulajnogi do samochodu z ekologicznym napędem hybrydowym.

Wiceprezes „Peelki" uważa też, że pewne opóźnienia we wprowadzaniu u nas ERTMS w stosunku do wcześniejszych założeń mają zarazem swój plus. Możemy bowiem zacząć wdrażanie tego systemu od najnowszej wersji 2.3. Od, nad którą prace zostały zakończone w 2009 r. Kolejna, unowocześniona wersja 3.0.0 będzie dostępna po 2015 r. , jak jednak zaznacza Marek Pawlik, pojazdy wyposażone w urządzenia najnowszej wówczas wersji, zgodnie z wymogami UE, będą kompatybilne z infrastrukturą w wersji 2.3 Od.

Zaprezentowany Komisji Europejskiej w 2007 r. Narodowy Program Wdrażania ERTMS na polskiej sieci kolejowej okazał się zbyt ambitny i niedostosowany do naszych rzeczywistych możliwości technologicznych i finansowych. Wiceprezes PKP PLK nie wyklucza możliwości pewnej korekty wcześniej zadeklarowanych terminów i uzyskania na to zgody Komisji Europejskiej. Konieczne jest jednak realizowanie zatwierdzonych już projektów z listy POIiŚ., współfinansowanych przez UE. Powinniśmy je zakończyć i rozliczyć do końca 2015 r. W przeciwnym razie grozi nam odebranie części, wcale niemałych, unijnych środków. Tymczasem kolejne przetargi na instalację ERTMS czekają na ogłoszenie, a czas ucieka.

Franciszek Nietz

Czym jest ERTMS

Europejski System Zarządzania Ruchem Kolejowym (European Rail Traffic Management System) to – według terminologii UE – zunifikowany system Bezpiecznej Kontroli Jazdy pociągu tzw. klasy A.

ERTMS składa się z dwu podstawowych elementów:

1. ETCS – Europejskiego Systemu Prowadzenia Pociągu (European Train Control System), w skład którego wchodzi sygnalizacja kabinowa i sterowanie oraz kontrola pociągu.
2. GSM-R – systemu ciągłej transmisji radiowej dla potrzeb kolei, wykorzystującej pasmo 900 MHz (Global System for Mobile Communication – Rail). Na poziomie 2 i 3 ETCS jest on wykorzystywany jako medium transmisyjne.

Specyfikacje TSI (technicznej interoperacyjności europejskiego systemu kolei) definiują trzy poziomy systemu ERTMS/ETCS, przy czym do tej pory stosowane są pierwsze dwa z nich:

- Na poziomie 1. transmisja danych realizowana jest poprzez transmisję punktową (za pomocą tzw. eurobalisy), a w niektórych przypadkach poprzez transmisję odcinkową (eurobalisa lub uaktualnienie radiowe). Detekcja pociągów realizowana jest za pomocą urządzeń torowych. Informacje sterowania ruchem kolejowym przesyłane są do maszynisty za pomocą urządzeń sygnalizacji kabinowej a także przy użyciu sygnalizatorów przytorowych.
- W poziome 2. transmisja danych odbywa się przy pomocy ciągłej transmisji radiowej (GSM-R). Niektóre funkcje wymagają uzupełnienia jej poprzez transmisję punktową. Detekcja pociągów realizowana jest za pomocą urządzeń torowych (obwodów torowych lub liczników osi). Informacje sterowania ruchem kolejowym przesyłane są do maszynisty za pomocą sygnalizacji kabinowej, a także, opcjonalnie, przy użyciu sygnalizatorów przytorowych.

Narodowy Plan Wdrażania ERTMS



Lata	Długość [km]
2007/8/9	84
2010	366
2011	379
2012	376
2013	280
2014	383
2015	287
2016	258
2017	293
2018	373
2019	383
2020	470
2021	270
2022	469
2023	379
Razem	6022*

Źródło: Narodowy Plan Wdrożenia ERTMS

Czy pora zlikwidować PKP SA?

Niezależni przewoźnicy kolejowi piszą list do premiera

„W wyniku braku realizacji reformy Polskich Kolei Państwowych sprzed 10 lat, na polskim rynku utrzymuje się stan bezzasadnego i szkodliwego uprzywilejowania pozycji PKP S.A – tzw. Grupy PKP. Dominujący podmiot w sposób naturalny broni swej pozycji rynkowej kosztem konkurencji, oraz – co gorsze – konsumentów." Słowa te, po raz pierwszy chyba wypowiedziane z takim zdecydowaniem, znalazły się w liście otwartym, skierowanym w połowie marca przez Związek Niezależnych Przewoźników Kolejowych do prezesa Rady Ministrów Donalda Tuska.

Związek już kilkakrotnie zwracał uwagę decydentów na niezdrową – delikatnie mówiąc – sytuację na polskim rynku towarowych przewozów szynowych. Panujące na nim pewne nieprawidłowości sygnalizował też Komisji Europejskiej.

Tym razem asumptem do oficjalnego przedstawienia stanowiska ZNPK wobec sytuacji panującej na tym rynku stał się wywiad opublikowany w „Gazecie Wyborczej", w którym premier przyznał, że jedną z większych porażek rządu jest stan polskiej kolei, jak również deklarowana ostatnio przez rząd wola naprawy sytuacji w tym sektorze.

Katalog spraw pilnych

W obszernym liście, mającym charakter apelu o zwrócenie uwagi na szczegółowo opisane, najbardziej dotkliwe problemy rynku kolejowego, znalazły się nie tylko krytyczne oceny, ale także propozycje działań, które – w przekonaniu autorów dokumentu – powinny zostać podjęte przez premiera. Najważniejsze, kluczowe sprawy, w opinii Rafała Milczarskiego, prezesa zarządu ZNPK i dyrektora zarządzającego firmy Freightliner PL oraz Tima Hollaway'a, członka zarządu ZNPK, prezesa Rail Polska, dotyczą następujących kwestii:



Tim Hollaway
członek zarządu Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych
prezes zarządu Rail Polska

- Braku skutecznego wydzielenia zarządcy infrastruktury narodowej, co przewidywano nie tylko w ramach reformy PKP, ale jest także jednym z wymogów prawa unijnego. Towarzyszy temu pozostawienie kluczowych elementów tej infrastruktury, takich jak terminale graniczne i kontenerowe, tory i place ładunkowe, w gestii przewoźników z grupy PKP.

  Majątek ten, zdaniem Związku, służy blokowaniu przewoźników niezależnych i sterowaniu funkcjonowaniem całego rynku transportu towarów. – *Niech nikogo nie mylą deklaracje, że przewoźnicy z Grupy PKP – zastępujący de facto zarządców infrastruktury – zapewniają do niej równy dostęp* – napisano w liście do premiera Tuska. – *Narzucają oni konkurentom zaporowe warunki, wymagając m. in. sięgających miesiąca rezerwacji i naliczając stawki pięciokrotnie wyższe od stosowanych przez PKP PLK dla podobnych elementów infrastruktury punktowej. Sytuację pogarsza polityka PKP S.A., która, pozostając dysponentem infrastruktury punktowej, zamiast udostępniać, wydzierżawia ją na podstawie długoterminowych umów, podczas gdy potrzeby przewoźników kolejowych dotyczą konkretnych dni czy wręcz godzin.*
- Troskę i niepokój budzi opłakany stan infrastruktury kolejowej, grożący degradacją całego systemu kolejowego i wynikająca stąd utratą szans na rozwój gospodarczy i wykorzystanie, atrakcyjnej zdawałoby się – tranzytowej pozycji Polski. ZNPK zwraca też uwagę na nieracjonalny sposób prowadzenia inwestycji infrastrukturalnych. Inwestycje w infrastrukturę kolejową powinny wyprzedzać drogowe, co pozwoli sprawnie zbudować i kolej i drogi.

Wysokie stawki i słabe UTK

W zestawie pilnych spraw do załatwienia znalazła się sygnalizowana od paru lat na różnych gremiach i spotkaniach kwestia bardzo wysokich, ciągle ro-

Związek Niezależnych Przewoźników Kolejowych

- ZNPK powstał w czerwcu 2009 jako jako zrzeszenie kolejowych przedsiębiorstw transportowych i logistycznych. Jego celem jest ochrona wolnej konkurencji rynku kolejowych przewozów towarowych, wspieranie jego liberalizacji oraz reprezentowanie interesów niezależnych przewoźników, zwłaszcza w relacjach z organami władzy publicznej.
- W skład organizacji wchodzą wiodący niezależni przewoźnicy kolejowi reprezentujący ponad 15% udział w rynku towarowych przewozów kolejowych, m.in: CTL Logistics Sp. z o.o., X-Train Sp. z o.o., Freightliner PL Sp. z o.o., Lotos Kolej Sp. z o.o. czy Rail Polska Sp. z o.o.
- W skład zarządu Związku wchodzą: Rafał Milczarski, prezes, dyrektor zarządzający Freitghliner PL oraz Timothy Hollaway, prezes zarządu Rail Polska i Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics.



Rafał Milczarski, prezes zarządu Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych, dyrektor zarządzający Freightliner PL

snących stawek dostępu do infrastruktury. Towarzyszy im „niestabilna i nieprzewidywalna" polityka cenowa spółki PKP Polskie Linie Kolejowe, często faworyzująca – zdaniem ZNPK – przewoźników z Grupy PKP.

Co konkretnie proponuje Związek? Przede wszystkim odejście od formuły ustalania stawek w oparciu o koszty PKP PLK, które zwiększają się stale o rosnący element amortyzacji. Większy musi być udział państwa w finansowaniu funkcjonowania zarządcy infrastruktury kolejowej. Nowy uporządkowany system stawek dostępu powinien zostać objęty 10-letnim moratorium, co umożliwiłoby przewoźnikom prognozowanie kosztów w dłuższej niż obecnie (rocznej) perspektywie.

Są inne jeszcze, ważne postulaty. Dotyczą one zmiany formuły i zwiększenia kompetencji Urzędu Transportu Kolejowego, którego prezes powinien być organem całkowicie niezależnym i kadencyjnym, zgodnie z wymogami prawa unijnego. – *Kuriozalnym wydaje się być obecny model, w którym Prezes UTK, zarządca infrastruktury oraz najwięksi przewoźnicy podlegają temu samemu podmiotowi – Ministerstwu Infrastruktury. W konsekwencji reguły na rynku przewozów kolejowych dyktowane są przez monopolistów, ze szkodą dla konsumentów* – czytamy w liście. Związek Niezależnych Przewoźników Kolejowych uważa, że Prezesa UTK należałoby podporządkować bezpośrednio Radzie Ministrów

Kolejowy rentier

I wreszcie, jedna z najważniejszych bodaj, sprawa – niejasna rola PKP S.A. i postulat likwidacji tej spółki. Zdaniem Rafała Milczarskiego nie można dłużej akceptować sytuacji, w której PKP S.A. sprawuje nadzór właścicielski nad PKP PLK, pozostając jednocześnie właścicielem większości gruntów, torów i terminali, również tych kilkuset, udostępnianych przewoźnikom przez Polskie Linie Kolejowe. Należy też skończyć z sytuacją, w które przewoźnik PKP Cargo, nie będący wszak zarządcą infrastruktury, dzierżawi wiele elementów infrastruktury punktowej i terminalowej.

Całą infrastrukturę, według postulatów ZNPK, należałoby przekazać na własność PKP PLK. Jednocześnie spółka ta powinna jak najszybciej, jeśli to możliwe jeszcze w 2011 r., zostać wydzielona z Grupy PKP. „Docelowo PLK powinna funkcjonować jako agenda rządowa, na podobnych zasadach jak Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad". Natomiast PKP S.A powinna zostać szybko zlikwidowana. Zdaniem prezesa Milczarskiego nie jest ona normalną spółką, i choć nie ma pasażerów ani towarów do przewiezienia, najbardziej wpływa na sytuację na kolei. PKP S.A jest swego rodzaju rentierem – pobiera czynsze od PLK, PKP Cargo, przewoźników pasażerskich. Tymczasem w założeniu reformy sprzed 10 lat miała ona sprzedać zbędny majątek PKP, spłacić zadłużenie, a następnie ulec likwidacji.

Franciszek Nietz



Fot. Kruczek/Wikimedia

Bombardier odkupił udziały

Bombardier Transportation kupił od PKP S.A. pozostałe 60% udziałów w polskiej spółce joint venture Bombardier Transportation (ZWUS) Polska Sp. z o.o., stając się tym samym jej wyłącznym właścicielem.

Cena nabycia udziałów wynosi 150 mln złotych (52 mln USD, 38 mln EUR) i może zostać powiększona, jednak nie więcej niż o 83 mln złotych (29 mln USD, 21 mln EUR), płatne w ciągu następnych trzech lat, o ile zostaną spełnione określone warunki wynikające z umowy, dotyczące wielkości rynku automatyki kolejowej w Polsce. – *Nabycie akcji spółki przez jej dotychczasowego współudziałowca stwarza dobrą perspektywę jej rozwoju. Bombardier Transportation od początku uczestniczył bowiem w tworzeniu wartości spółki na polskim rynku* – powiedziała Maria Wasiak, p.o. prezesa zarządu PKP S.A., komentując zamknięcie transakcji sprzedaży udziałów. – *Liczymy na to, że spółka będzie odgrywała coraz większą rolę w podwyższaniu jakości usług kolejowych w Polsce* – dodała.

Janusz Kućmin, generalny przedstawiciel Bombardier Transportation na Polskę, powiedział: – *Nasze relacje z PKP S.A. są bardzo silne od wielu lat, a transakcja ta potwierdza renomę naszej firmy i naszych rozwiązań technologicznych. Cieszymy się bardzo, że nadal będziemy mogli przyczyniać się do rozwoju infrastruktury kolejowej oraz przemysłu kolejowego w Polsce*.

– *W partnerskiej współpracy pomiędzy Bombardier Transportation a PKP S.A. zbudowaliśmy organizację, posiadającą dobrą reputację i świetnie znającą polski rynek* – skomentował Sławomir Nalewajka, szef Bombardier Transportation ZWUS. – *Jesteśmy dumni, że – już jako część koncernu Bombardier – nadal będziemy rozwijać naszą działalność"* – dodał.

– *Zakup ten to przełomowe wydarzenie dla Bombardier Transportation* – powiedział André Navarri, prezes i dyrektor operacyjny Bombardier Transportation. – *Niezmiernie się cieszę, że osiągnęliśmy porozumienie z naszym wieloletnim partnerem PKP S.A. i będziemy mieć możliwość dalszego wzmacniania silnej już obecności w sektorze sterowania ruchem kolejowym w tym regionie Europy oraz rozwijania naszej działalności w zakresie technologii sygnalizacyjnej* – dodał.



Rozmawiamy z Beatą Trochymiak, wydawcą i redaktorem portalu Pracujwlogistyce.pl

Zmiany na logistycznym rynku pracy są nieuniknione

Jeszcze w 2000 roku wymieniało się logistykę wśród branż, które w przyszłości charakteryzować się będą największą dynamiką rozwoju, co spowoduje duży popyt na siłę roboczą w tym sektorze. Jak wygląda logistyczny rynek pracy 10 lat po tych prognozach?

Beata Trochymiak: Przełom wieku był okresem bardzo dynamicznego rozwoju usług logistycznych. Wiele prężnie działających dziś firm, stawiało wówczas swoje pierwsze kroki na polskim rynku. Za tym podążał rozwój podaży i popytu na pracowników o różnych kwalifikacjach. Według statystyk Eurostat szacuje się, że szeroko rozumiana branża TSL w Polsce zatrudnia około miliona osób, a rocznie w tym sektorze powstaje od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy miejsc pracy. Wzrost usług transportowo-spedycyjno-logistycznych wymusza ciągłą rotację i rozwój miejsc pracy. Wszystko wskazuje również na to, że ta tendencja się utrzyma przez najbliższych kilka lat, co jest naturalne – wraz z rozwojem powstają nowe obiekty logistyczne i infrastruktura, które są niezbędne aby zaspokoić rosnące zapotrzebowanie na usługi logistyczne i transportowe.

Czy wysoki popyt na pracowników i rozwój sektora szedł w parze z poszerzeniem specjalistycznej oferty edukacyjnej?

BT: Początek ubiegłej dekady był okresem, w którym zaczęły pojawiać się specjalizacje z zakresu transportu, spedycji i logistyki na różnych kierunkach kształcenia w szkolnictwie średnim i wyższym. Zaledwie trzy lata temu Ministerstwo Edukacji wpisało logistykę na listę kierunków kształcenia. Więc pod względem naukowym jest to bardzo młoda dziedzina. Jednak z roku na rok rośnie oferta edukacyjna zarówno w szkolnictwie prywatnym, jak i państwowym. Obecnie logistyka pojawia się na liście najchętniej studiowanych kierunków.

A jaka jest jakość kształcenia logistycznego?

BT: O ile sytuacja w szkołach wyższych jest stosunkowo dobra, to w szkolnictwie średnim sytuacja jest, łagodnie mówiąc, niedostateczna. W wielu placówkach nauczyciele nie są przygotowani do tego, aby nauczać przedmiotów z obszaru TSL. Ale winę za to ponosi system oświaty. Nie można przecież oczekiwać np. od nauczyciela matematyki czy fizyki (którym zleca się prowadzenie przedmiotów zawodowych), wiedzy o procesach logistycznych, organizacji transportu czy technologii magazynowania. W Polsce co roku szkoły wyższe i średnie wypuszczają na rynek tysiące absolwentów z logistycznym wykształceniem, jednak tylko niewielki procent z tej grupy jest odpowiednio przygotowany do rozpoczęcia pracy w branży TSL. Natomiast na pewno pocieszające jest to, że zainteresowanie logistyką występuje coraz częściej wśród młodych ludzi, którzy dopiero planują swoją edukację. Szkoda by było marnować taki potencjał, szczególnie teraz, gdy jest on tak potrzebny.

Oznacza to, że na rynku pracy pojawiły się nowe trendy?

BT: Od blisko 3 - 4 lat obserwuję zmiany nie tyle w zatrudnianiu, co w podej-

Beata Trochymiak

- Od 17 lat związana z branżą TSL. Karierę w tej branży zaczynała w firmie SGS Supervise w Gdyni i C.Hartwig Warszawa. Równocześnie zaangażowała się w prace publicystyczno-badawcze, które kontynuuje do dzisiaj. Była redaktorem naczelnym poradnika pt. Biuletyn Celny, redaktorem merytorycznym wydawnictw dla branży TSL w PWP Dom Wydawniczy ABC.
- Od 1998r. współpracuje z Wydawnictwem Infor, gdzie m.in. była redaktorem dodatków wydawniczych do Gazety Prawnej dedykowanych branży TSL, a także współpracuje z wieloma innymi tytułami branżowymi jako autorka i redaktor wydawnictw z szeroko pojętej logistyki. Ma na swoim koncie kilkaset publikacji poświęconych rynkowi usług TSL.
- Od 9 lat jest kierownikiem oddziału warszawskiego Polskiej Izby Spedycji i Logistyki, a poprzednio była dyrektorem biura Ogólnopolskiego Zrzeszenia Agencji Celnych. Zrealizowała kilka projektów wydawniczych i badawczych poświęconych branży TSL.
- Ukończyła studia magisterskie na Wydziale Administracyjnym Wyższej Szkoły Morskiej w Gdyni, a także podyplomowe studia na Wydziale Ekonomicznym SGGW oraz na Wydziale Geografii i Studiów Regionalnych Uniwersytetu Warszawskiego.

ściu firm do kwestii związanej z zarządzaniem personelem. Obecnie rynek TSL jest w trakcie wyraźnych zmian w kształtowaniu polityki kadrowej i zagospodarowywania zasobów ludzkich. Od kilkunastu lat, czyli właściwie od samego początku rozwoju tego rynku, większość poważnych inwestycji opierała się głównie na pozyskiwaniu nowoczesnego taboru, inwestowaniu w systemy IT oraz w infrastrukturę. Minęło kilka lat i po tym całym boomie technologicznym okazało się, że to właśnie czynnik ludzki jest często barierą do dalszego rozwoju firmy i wzrostu efektywności. Bo, co z tego, że firma będzie miała najnowocześniejsze urządzenia oraz innowacyjne rozwiązania, skoro na końcu zawsze będzie człowiek, który musi to wszystko obsłużyć.

Człowiek jest też, tym najsłabszym ogniwem w całym procesie logistycznym. Przedsiębiorcy zaczęli zdawać sobie z tego sprawę, że aby wzmocnić cały łańcuch najpierw trzeba zadbać o najsłabsze ogniwo. A bywało z tym różnie. Jeszcze na początku ubiegłej dekady, ukształtował się tzw. rynek pracodawcy, co wynikało po części z wysokiej stopy bezrobocia i tysięcy chętnych na jedno miejsce pracy. Panowało więc przekonanie, że pracownika można znaleźć, zatrudnić i zwolnić w każdej chwili. Po otwarciu rynków pracy w Irlandii, czy Anglii kiedy znaczna część poszukujących pracy i często też wysoko kwalifikowanej kadry wyemigrowała, tendencja się odwróciła i zapaliła się alarmowa lampka wśród pracodawców.

Czy zmiana w podejściu firm w kwestii pozyskiwania i zarządzania zasobami ludzkimi przełożyła się na jakieś konkretne działania? Wydaje mi się, że firmom logistycznym nadal daleko do takiej polityki kadrowej, jaką prezentują duże zachodnie korporacje.

BT: Prawdą jest, że w Polsce nie mamy wypracowanych jeszcze tak wysokich standardów kultury pracy, jakie są w niektórych krajach europejskich. Jednakże, nie zgodzę się z tym, że polityka kadrowa dużych korporacji w polskich oddziałach znacznie różni się od tej, która jest w macierzystych siedzibach tych przedsiębiorstw. Naturalne jest, że te standardy są przenoszone do Polski wraz z wejściem danej firmy na nasz rynek. Oczywiście z różnym skutkiem, co wynika nie z przyjętej przez korporację strategii, ale raczej z uwarunkowań prawno – społecznych w naszym kraju.

Natomiast patrząc generalnie na cały rynek pracy polskiej branży TSL, to faktycznie brakuje nam dobrych standardów zarządzania zasobami ludzkimi, począwszy od rekrutacji, a skończywszy na organizacji miejsca pracy i podnoszeniu kwalifikacji. Jedną z przyczyn tego stanu, jest właśnie nierównomierny rozwój inwestycji w rozwiązania infrastrukturalno-technologiczne w porównaniu do inwestycji w zasoby ludzkie, co było obserwowane od początku wspomnianego 2000 roku. Wówczas to procesy zachodzące na rynku pracy w branży TSL nie były dobrze rozpoznane. Sądzę, że obecnym wyzwaniem jest wypracowanie standardów dotyczących zarówno procesów rekrutacji i późniejszego rozwoju kwalifikacji oraz motywowania pracowników. Na pewno warto zauważyć, że obecnie jednym z głównych elementów strategii wielu firm jest inwestycja w kadrę. Przez najbliższe lata będzie to wyraźny trend rozwoju w branży TSL.

Czego obecnie oczekuje się od kandydatów do pracy w logistyce?

BT: To trudne pytanie, bo oczekiwania zależą od wielu czynników. W momencie kiedy rynek usług logistycznych zaczął zmierzać w kierunku specjalizacji usług dedykowanych poszczególnym branżom (np. farmacji, elektronice, itp.), dodatkowe kwalifikacje i umiejętności kadry zyskały na znaczeniu i to na każdym stanowisku, począwszy od magazyniera, aż po menedżera.

Z pewnością osoby pracujące w branży logistycznej muszą wykazywać umiejętność płynnego dopasowywania się do zmian, które cechują tą branżę. Pracodawca zwraca uwagę nie tylko na kierunek wykształcenia, ale też na dodatkowe umiejętności, osobowość, znajomość języków obcych, no i doświadczenie. Liczą się również predyspozycje, a niestety nie każdy je posiada. Zespół pracowników musi współpracować ze sobą, tak jak współpracować ze sobą muszą poszczególne ogniwa łańcucha dostaw.

Od świeżo upieczonego absolwenta uczelni trudno wymagać kilkuletniego doświadczenia zawodowego, natomiast wyraźnie widać, że coraz więcej młodych ludzi stara się łączyć naukę z dodatkowymi aktywnościami, które pozwalają rozwinąć umiejętności przydatne w późniejszej pracy. Przykładem tego są np. konferencje studenckie. O ile jeszcze 10 lat temu w naszej branży były one rzadkością, tak teraz niemal każda uczelnia wyższa ma swoją sztandarową imprezę. Jak pracodawcy patrzą na tego rodzaju inicjatywy?

BT: Wszelkie tego typu działania są jak najbardziej pozytywne, to pokazuje aktywność młodych ludzi i chęć do zdobywania nowych doświadczeń i umiejętności. Każdy pracodawca, czy to z branży TSL czy każdej innej, bacznie obserwuje tego typu inicjatywy i po tym, ocenia też absolwentów określonych uczelni podczas



procesów rekrutacji. Taka aktywność jest, jak najbardziej pożądana. Widać to też po odzewie firm, które coraz chętniej angażują się w akcje studenckie. Tworzą i promują specjalne programy praktyk i konkursy, po to żeby zaktywizować, ale też i zbadać rynek absolwentów, jako potencjalnych przyszłych pracowników. To jest naturalne i bardzo dobrze, że jest to coraz bardziej zauważalne.

Z drugiej strony, nie można też zapominać i o tym, że dla wielu firm, ważne jest samo zaistnienie w świadomości młodych ludzi, jako też przyszłych klientów. Niektórzy przedsiębiorcy, działania te traktuje jako stały element marketingu i polityki rekrutacyjnej. Chcąc dotrzeć do najlepszych spośród kilku tysięcy absolwentów, którzy opuszczają co roku uczelnie wyższe, muszą dużo wcześniej wejść w środowisko młodych ludzi, aby też dobrze rozpoznać ich oczekiwania.



Pracodawcy, problemy młodych ludzi ze znalezieniem pracy po studiach tłumaczą ich zbyt wygórowanymi wymaganiami płacowymi. Z drugiej strony od świeżo upieczonego absolwenta wymaga się doświadczenia, znajomości języków i odpowiednich cech osobowościowych, często oferując mu przy tym na rozpoczęcie współpracy stawki, które są znacznie niższe od tych prezentowanych w raportach płacowych. Z czego to wynika?

BT: Naturalnym wydaję się, że firma dba o to, aby pracownik był zmotywowany, a jedną z najlepszych motywacji nadal jest wynagrodzenie. Osobie bez doświadczenia ciężko będzie uzyskać na starcie uposażenie na poziomie osoby, która takie doświadczenie wypracowywała przez wiele lat. Branża logistyczna jest bardzo rozległa w swych usługach i ciężko jest robić porównania, bo nie ma tutaj wspólnego mianownika płacowego. W innych branżach łatwiej jest wyszczególnić i sklasyfikować poszczególne stanowiska i miarodajność ich wynagradzania.

Nie zmienia to jednak faktu, że firmie, która stawia na rozwój będzie zależało, aby motywować w ten sposób pracownika. Najgorsze, co może być dla firmy logistycznej, to sfrustrowany pracownik. Absolwenci poszukując pracy powinni patrzeć długofalowo. Nawet jeśli pracodawca oferuje na starcie niższą płacę, to jeśli decyduje się zatrudnić absolwenta, bo dostrzegł w nim potencjał, to na pewno będzie chciał jego wiedzę i predyspozycje odpowiednio zagospodarować w przyszłości oraz zainwestować w rozwój jego kwalifikacji. Absolwenci powinni pamiętać, że wraz ze wzrostem kwalifikacji rośnie też płaca. Pracodawcy nie zależy na tym, żeby zatrudnić pracownika, wkładać kapitał w jego rozwój i jednocześnie nie motywować go do pracy. Wiadomo, że wtedy pracownik szybko odejdzie do konkurencji i będą to pieniądze wyrzucone w błoto.


Fot. Vanias/Fotolia

Na zakończenie czy mogłaby Pani przybliżyć swój nowy projekt, który bezpośrednio wiąże się z tematem naszej rozmowy?

BT: Pracujwlogistyce.pl, to portal dedykowany rozwojowi kariery w branży TSL. Ma być platformą do wymiany informacji o rynku pracy w TSL-u, skierowany do pracodawców, jak i tych, którzy poszukują pracy, w tym również dla studentów i absolwentów. Zależy mi na stworzeniu prostego, lecz skutecznego narzędzia, z którego skorzystają wszyscy zainteresowani rozwojem kariery i podjęciem pracy w branży transportowo-spedycyjno-logistycznej.

Nie będzie to jednak typowy portal ogłoszeniowy, na którym można zamieścić tylko swoje CV i czytać ogłoszenia. Będzie to narzędzie dostarczające informacji o rozwoju rynku pracy i z obszaru zarządzania kadrami oraz polityki personalnej w logistyce. Portal ma także służyć pracownikom działów personalnych, jako forum do wymiany informacji o problemach, z którymi borykają się na co dzień. Na pewno każdy, kto planuje lub realizuje swoją ścieżkę kariery w logistyce znajdzie na www.pracujwlogistyce.pl przydatne informacje.

Dziękujemy za rozmowę

Rozmawiał Radosław Sitek

TRAKO 2011

9. Międzynarodowe Targi Kolejowe

Gdańsk, 11-14 października



trakotargi.pl

Patronat Honorowy Minister Infrastruktury

MTG | MIĘDZYNARODOWE TARGI GDAŃSKIE SA

GRUPA PKP

współpraca

BOMBARDIER

SIEMENS

DUPONT The miracles of science

pesa Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA

LINES

MEDCOM SYSTEMY ZASILANIA AC & DC PRZETWORNICE TRAKCYJNE

współorganizacja

unife

SITK

SEP

rbf railway business forum

SIRTS

patronat medialny

RK Rynek Kolejowy

RM Railway Market

Kurier Kolejowy

KOW

tts Technika Transportu Szynowego

Eurail press

Gazeta Transportowa

Spedycja Transport Logistyka

Baltic Transport

Railvolution

Logistics

Railway Gazette

TransUrban

Nowy Przemysł

EURAILmag

Informacje transportu

TSLbiznes

infotransport.pl

Świat kolei

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

Promocyjna prenumerata obu tytułów
129 zł



Co miesiąc
dla wszystkich profesjonalistów branży TSL



Warto wiedzieć więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

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

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Dane do faktury

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

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

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

Data i podpis

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

TRANSEXPO - NAJWIĘKSZE TARGI AUTOBUSOWE W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

TRANSEXPO

IX MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

20-22.09.2011, Kielce

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



ORGANIZATORZY:

IZBA GOSPODARCZA KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ

TARGI KIELCE
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

PARTNER STRATEGICZNY TARGÓW AUTOSAN S.A.:

AUTOSAN

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY · Polski Transport Bus · TransUrban

INFORMACJE O TARGACH

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

www.transexpo.pl



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

PANATTONI EUROPE

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