CZERWIEC – 6/2011 (15)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255



Jak wysokie ceny paliw odbijają się na rynku TSL?

Kiedy przewoźnik nie odpowiada za szkodę?

Młodzi w logistyce, – pożądani a niepotrzebni?

ISSN 2081-5255
06
9 772081 525109

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

tiNES

MEDCOM SYSTEMY ZASILANIA AC & DC PRZETWORNICE TRAKCYJNE

współorganizacja

unife

SITK

SEP

rbf railway business forum

SIRTS

patronat medialny

RK RM KURIER KOW Spedycja Transport Logistyka

Eurail press Baltic Transport Gazeta Transportowa tts Technika Transportu Szynowego

Logistics EURAIL mag Railvolution TransUrban

Railway Gazette Nowy Przemysł transportu PTSLhimes

infotransport.pl Świat kolei Logistyka PRODUKCJI

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

W numerze

> Wydarzenia

World Class Logistics — zarządzanie logistyką na światowym poziomie 8
Rewolucja w transporcie?.....10
Stolica europejskiej logistyki 12
XII Kongres Spedytorów.....14
Pary czar, czyli Parada Parowozów.....16

> Logistyka

Tiry na tory, czyli transportowe kombinacje.....18
Jak wysokie ceny paliw odbijają się na rynku TSL?.....22
EMMA przeciera szlak pomiędzy Europą a Azją.....26

> Logistyka – technologia

Boczny atut – wózki bocznego unoszenia.....28

> Kurier Express Poczta

Operatorzy pocztowi walczą o wyrównanie szans.....32

> Powierzchnie magazynowe

Wrocław – powrót do przyszłości?.....34
Nowe kontrakty w Millenium Logistic Parks.....35
BTS dla Zelmera gotowy 36

> Prawo

Kiedy przewoźnik nie odpowiada za szkodę? 38
Jak się zachować podczas kontroli Inspekcji Transportu Drogowego.....42
Prawo zastawu – metoda na windykację?.....46

> Transport drogowy

STOP kradzieżom w transporcie.....48
Jak zaprognozować koszty przewozów.....49
Spedycja na przetarg? 50
Przyszłość w bieżnikowaniu.....52

> Systemy IT

Jak liczby pomagają zaoszczędzić miliony 56

> Transport kolejowy

Stare jeżdżą, nowe czekają 58

> Transport morski

Gdański port wraca na falę 60

> Kadry i Zarządzanie

Młodzi w logistyce, pożądani a niepotrzebni? 64
Nie ma kto kierować 67

> Marketing i PR

Czas na boom komunikacyjny.....68

Prenumerata – strona 70

Polecamy

Prawo zastawu – metoda na windykację?

Czy firma transportowa może zatrzymać przewożony towar jako zastaw zabezpieczający roszczenia wynikające z umowy przewozu (np. brak zapłaty przez spedytora)? Przybliżamy możliwości, ale i obowiązki oraz zagrożenia wynikające z „prawa zastawu".

str. 38

Czytaj również:



www.truck-van.pl

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

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

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

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

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@tsl-biznes.pl

Współpraca
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.

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

Fot. okładka: Volvo Trucks



Drodzy Czytelnicy!

Branża transportowa od lat boryka się z problemem uczciwości. Wśród wielu rzetelnie działających, uczciwych osób i firm pojawiają się „czarne owce". Działając na bardzo dużym i rozproszonym rynku łatwo jest im znaleźć mniej doświadczonych czy niezorientowanych klientów, których można oszukać i okraść. W ten sposób psują jednak wizerunek całej branży transportowej, na czym cierpią wszyscy. Duża część negatywnych zjawisk w transporcie i spedycji wynika też z braku wiedzy i bagatelizowania potencjalnych zagrożeń, dlatego do wspólnej edukacji oraz nagłaśniania problemu i walki z oszustami powinni włączyć się wszyscy odpowiedzialni transportowcy.

My również włączamy się w takie działania i wspieramy kampanię „Rzetelny Przewoźnik", do czego gorąco zachęcam również wszystkich czytelników. Pokażmy, że można działać uczciwie i rzetelnie. Że to oszuści, kombinatorzy i naciągacze są marginesem tej branży, a nie odwrotnie. Liczymy, że kampania „Rzetelny Przewoźnik" przyniesie oczekiwane efekty.

Mamy też nadzieję, że pójdą za nią kolejne akcje, które wyeliminują patologie występujące również wewnątrz samej branży transportowej – jak np. kradzieże paliwa, kombinacje z paletami, świadome łamanie zasad bezpieczeństwa i inne „grzeszki", z którymi spotykamy się na co dzień. Niestety, ale wiele z nich spotyka się z powszechnym przyzwoleniem samego środowiska transportowego. Z jednej strony przewoźnik nie chce być oszukiwany przez spedytora czy kierowcę podkradającego paliwo. Z drugiej, gdy sam „trafi na frajera", któremu można nie zapłacić lub go naciągnąć, to czemu nie? Biznes jest biznes. I w tym właśnie problem. W tej branży szczególnie często słyszymy stwierdzenia, że kto nie zakombinuje, ten nie przetrwa na trudnym rynku. Dlatego kombinuje wielu. Ale czy taka sytuacja jest normalna, czy taką branżę chcemy budować, opartą na nieuczciwości i ciągłych kombinacjach? Zwłaszcza, że kombinacja wchodzi w nawyk. Kto raz zakombinuje, ten zwykle nie kończy na jednym, małym naciągnięciu przepisów, ale kręci coraz więcej i coraz częściej, gdzie i jak się da. Byleby tylko zwiększyć wpływy i jak najmniej się napracować. A spirala naciągactwa i oszustwa tylko się nakręca.

Pokażmy sami sobie, że nie jest to konieczne i można działać w tym biznesie bez krętactwa, kombinacji i naciągania. Mamy świadomość, że nie ulepszymy całego świata z dnia na dzień, ale zmierzajmy w tym kierunku, choćby i małymi krokami. Będzie nam wszystkim łatwiej i przyjemniej.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

Pokaż się branży TSL
Ta inwestycja się opłaca!*

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

Palety w praktyce - warsztaty

13 czerwca 2011 r. w Golden Floor Plaza (budynek Millenium Plaza w Warszawie, al. Jerozolimskie 123 A) odbędą się warsztaty „Palety w praktyce", poświęcone tematowi palet EUR i ich identyfikacji oraz zarządzaniu paletami.

Zajęcia pomyślane są w taki sposób aby uczestnicy nabyli umiejętności praktyczne poprawnej identyfikacji palet. Po warsztacie bez problemu będą mogli Państwo odróżnić palety zgodne z Kartą UIC od palet sfałszowanych. Poruszone zostaną również kwestie związane z naprawą palet, utylizacją a także z zasadami ich obrotu dla różnych pool'i paletowych.

Warsztat przewiduje także ćwiczenia z analizy kosztu obrotu paletami wraz z optymalizacją procesu obrotu zarówno od strony kosztowej jak i operacyjnej.

Warsztat prowadzony jest przy pełnej aprobacie ze strony Polskiego Komitetu Narodowego EPAL. Na spotkaniu tym będą wykorzystywane autorskie materiały szkoleniowe oraz Karty Oceny Palet ECR EPAL. Każdy z uczestników otrzymuje materiały szkoleniowe w formie papierowej oraz na CD – Karty Oceny Palet. Uczestnicy warsztatu otrzymają ponadto Certyfikat EPAL.

Organizatorzy są przekonani, że podczas tego warsztatu wspólnie z wykładowcą uda się rozwiązać problemy i odpowiedzieć na wszelkie pytania związane z gospodarką paletami w firmach.

Najważniejsze zagadnienia poruszane podczas warsztatów:

Identyfikacja palet

- Normy i uwarunkowania prawne
- Przegląd pool'i paletowych
- Palety drewniane – typy i rodzaje
- Cechy identyfikujące palety eur
- Karty oceny palet (wraz z omówieniem)
- Przykłady „z życia"

Zarządzanie paletami

- Zmiany w paletach – rok 2010 i 2011
- Zakupy palet (palety nowe i używane)
- Naprawa i remont palet
- Utylizacja palet
- Procedury obrotu paletami
- Umowy z kontrahentami
- Księgowanie kosztów użytkowania palet
- Przykłady rozwiązań
- Palety w internecie
- Pkn epal i ecr polska

Warsztaty skierowane są do:

- Działów logistyki
- Działów zakupów i finansów
- Przedstawicieli producentów
- Przedstawicieli dystrybutorów
- Przedstawicieli firm transportowych
- Przedstawicieli importerów i eksporterów
- Przedstawicieli przedsiębiorstw związanych z obrotem paletowym (przedsiębiorstwa zajmujące się zakupami i organizacją dostaw opakowań, planowaniem dystrybucji, logistyką dystrybucji, magazynowaniem)

Wszystkich zainteresowanych prosimy o kontakt:
Natalia Dłużniewska
ndluzniewska@mostwanted.pl
Tel.: 22 825 00 88, wew. 123,
Fax: 22 825 00 88, wew. 121

most wanted! CONFERENCES

„Na Osi" w czerwcu

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi"®, nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. Czerwiec jak zwykle stoi pod znakiem imprez trakerskich, więc i my zajrzymy na zlotowe place. Ale ponieważ nie samymi imprezami człowiek żyje, to i przetestujemy kilka ciekawych aut. Policjant i inspektor jak zwykle rozwikłają zawiłości przepisów, a kilku kierowców pochwali się swoimi ciężarówkami. Zobaczyć będzie można między innymi:

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

04.06. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- szwedzko – polskie małżeństwo: Scania z KH Kipprem
- Mercedes podpowiada jak jeździć ekonomicznie, czyli Eco Driving
- kierowca i jego ciężarówka

11.06. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- Mercedesa, w którym powietrze zastępuje łopatę
- rusza kampania „35 godzin w dowolnym tempie"
- na zlocie „Master Truck" spotykaliśmy się już 6 razy

18.06. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- jak MAN'y poradziły sobie w Wąchocku
- poznamy mistrza XII Olimpiady Techniki Samochodowej
- kierowca i jego ciężarówka

25.06. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- trochę osobowy, trochę towarowy Iveco Daily
- test naczepy samowyładowczej Mega
- relacja z „Truck & Bus Show" w Bydgoszczy

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

Sponsorem programu „Na Osi" jest:
Platinum ORLEN OIL



Scania Euro 6

WYZNACZAMY STANDARDY.

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

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

SCANIA
www.scania.pl

World Class Logistics
— zarządzanie logistyką na światowym poziomie

W dniach 17-18 maja 2011 roku w hotelu Ambasador w Łodzi, zespół GBI Partners zorganizował już VII edycję konferencji: „World Class Logistics — zarządzanie logistyką na światowym poziomie".



Pierwsze dwa dni konferencji poświęcone były prezentacji innowacyjnych rozwiązań z zakresu World Class Logistics (WCL) przez ekspertów z firm: ABB, Amcor Flexibles Roto, Bakoma, BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego, Fiat Auto Poland, Knauff, Nutricia Polska – Grupa Danone oraz przedstawiciela Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Ostatni – trzeci dzień wydarzenia zorganizowany został zakładzie BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego w Łodzi. Wizyta miała na celu zaprezentowanie rozwiązań WCL stosowanych w firmie BSH.

Konferencja zgromadziła liczną grupę przedstawicieli kadry zarządzającej, odpowiedzialnej za optymalizację procesów logistycznych w polskich przedsiębiorstwach. Eksperci z firm prezentujących rozwiązania z zakresu WCL podzieli się doświadczeniami dotyczącymi wdrażania wybranych narzędzi i technik, mających na celu poprawę efektywności wybranych procesów logistycznych. Prelekcję otwierającą konferencję o optymalnym doborze opakowań w łańcuchu dostaw poprowadził przedstawiciel firmy Bakoma. Od razu było dużo pytań od uczestników wydarzenia m.in.: Jakie czasy dostaw Państwo mają? Jaka jest wypadkowość towaru? Co zrobić, gdy czas, w którym projekt ma się zwrócić, jest niemożliwy do zrealizowania? Ekspert udzielił wyczerpujących odpowiedzi na wszystkie pytania, a duże zaangażowanie uczestników w omawianą podczas konferencji tematykę widoczne było cały czas.

Kolejnym tematem omawianym na konferencji było „Znaczenie stabilności produkcji dla procesów logistycznych" – rozwiązania w tym zakresie, prezentowane przez firmę BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego, ukazały ciekawe podejście do tematów m.in. takich jak: mierzenie stabilności produkcji, poziomowanie i wygładzanie produkcji, indeks logistyczny, których wdrożenie sprawia wiele trudności firmom produkcyjnym. Przedstawiciel Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach pokazał m.in. z jakimi wyzwaniami muszą sobie radzić w chwili obecnej operatorzy logistyczni oraz jakie działania powinni podejmować w celu rozszerzenia portfela usług dla klientów.

Przedstawiciel firmy Fiat Auto Poland w interesujący sposób pokazał nowe wdrożenia, dotyczące logistyki produkcji w takich obszarach jak: zasilanie linii, Golden Zone a przepływy wewnętrzne oraz organizacja transportów wewnętrznych.

Dużym wyzwaniem dla kadry zarządzającej logistyką są procesy zmian zachodzące w firmach, których z każdym rokiem przybywa. Przedstawiciel firmy GBI Partners omówił dlaczego warto jest zmieniać organizację oraz o czym należy pamiętać w procesie wprowadzania zmian, aby były przeprowadzone z sukcesem.

Pierwszy dzień konferencji zakończyły warsztaty tematyczne, w trakcie których wszyscy uczestnicy zostali zaangażowani w wypracowywanie rozwiązań, które później będą mogli wdrożyć w swoich firmach. Uczestnicy wybierali jeden z dwóch warsztatów: „Skuteczny menedżer – jak efektywnie pozapłacowo motywować pracowników" – prowadzony przez przedstawiciela firmy Amcor Flexibles Roto lub „Optymalizacja w procesach obsługi klienta" – prowadzony przez przedstawiciela firmy Fiat Auto Poland.

Drugi dzień konferencji otworzyła prezentacja przedstawiciela firmy ABB, który pokazał podejście firmy do zarządzania łańcuchem dostaw, od zakładu produkcyjnego do dostawcy. Duże zainteresowanie uczestników w tym obszarze wzbudziła prezentacja najnowszych trendów w zarządzaniu łańcuchem dostaw oraz wad i zalet Vendor Managed Inventory. Następnie przedstawiciel Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach omówił, jak należy zarządzać projektami logistycznymi, aby były one realizowane z sukcesem. Ważnym zagadnieniem były ryzyka, z jakimi można się spotkać w trakcie realizacji projektów logistycznych oraz właściwe monitorowanie realizacji projektów. Interesujące dla uczestników były też zagadnienia związane z mapowaniem procesów w celu analizy krytycznych obszarów i wąskich gardeł.

Innowacyjne podejście do wąskich gardeł w logistyce z wykorzystaniem narzędzi takich jak: TOC, Lean, Six Sigma zaprezentował przedstawiciel firmy Nutricia Polska – Grupa Danone. Kolejnym punktem konferencji był panel dyskusyjny, poświęcony redukcji kosztów w łańcuchu dostaw – temat ten wzbudził wiele emocji i bardzo zaangażował wszystkich uczestników do wymiany doświadczeń. Prelekcję zamykającą konferencję przeprowadził przedstawiciel firmy Knauf i zaprezentował „szyte na miarę" podejście, stosowane w firmie do zwiększenia efektywności pracy magazynu poprzez wdrożenie narzędzi usprawniających procesy.

W trakcie całej konferencji uczestnicy wymieniali doświadczenia zarówno z prelegentami, jak i z innymi uczestnikami, co umożliwiło znalezienie odpowiedzi na nurtujące ich pytania, a także pozwoliło zobaczyć, jak rozwiązania WCL funkcjonują w firmach z różnych branż. Bardzo wartościowym uzupełnieniem konferencji była wizyta w firmie BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego w Łodzi, gdzie bezpośrednio na liniach produkcyjnych uczestnicy obserwowali wdrożone narzędzia WCL.

Duże zainteresowanie wzbudziły: organizacja procesu produkcyjnego na poszczególnych jego etapach, wizualizacja w zakładzie (Kanbany, Kaizeny, tablice informacyjne), milk runy oraz innowacyjne rozwiązania w zakresie podnoszenia jakości pracy. Uczestnicy wizyty brali również udział w warsztatach prowadzonych przez ekspertów z firmy BSH odpowiedzialnych za następujące obszary: oddziały BSH, zarządzanie łańcuchem dostaw, sekcję dyspozycji i planowania, logistykę materiałową. Wiele z zaprezentowanych rozwiązań uczestnicy wizyty będą mogli zaimplementować w swoich firmach.

ZMINIMALIZUJ RYZYKO ZMIENNOŚCI CEN ENERGII



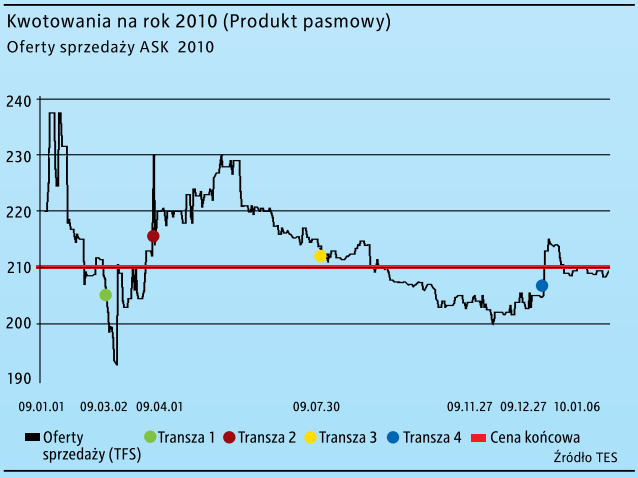
Wymagania stawiane przez firmy sprzedawcom energii stale rosną. Nic dziwnego, że dostawcy energii dostosowują swoje rozwiązania do zmieniających się warunków rynkowych i oferują odbiorcom innowacje i wciąż nowe możliwości usprawnień. Taki konkurencyjny rynek pozwala klientom na optymalizację i ograniczanie kosztów nawet bez potrzeby ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych.

Wśród innowacyjnych rozwiązań w ramach szerokiego portfolio produktów, jakie RWE Polska proponuje klientom biznesowym, jest między innymi zakup energii w transzach. Produkt pozwalający zdywersyfikować koszty zakupu energii jest skierowany do klientów zużywających rocznie powyżej 10 GWh, którzy chcą zminimalizować ryzyko związane ze zmiennością cen na rynku hurtowym.

Zakupy w transzach – mechanizm działania

Klient podpisuje umowę bez finalnej ceny za energię i po rekomendacji doradcy RWE może zdecydować się na rozłożenie swojego zakupu tak, by wykorzystać sprzyjającą sytuację na rynku. Realizacja zakupu może odbyć się na przykład w trzech transzach:

1. Miesiąc 02: 30 % swojego zapotrzebowania
2. Miesiąc 06: 40 % swojego zapotrzebowania
3. Miesiąc 09: 30 % swojego zapotrzebowania



RWE kupuje energię w roku poprzedzającym fizyczne rozpoczęcie sprzedaży, a finalna cena dla klienta jest średnią wszystkich dokonanych zakupów. Rozliczenie z klientem odbywa się tak, jak przy produkcie standardowym – stała cena energii i rozliczenie miesięczne.

Warto zdecydować się na zakupy w transzach, aby uchronić firmę przed ryzykiem zmiany cen energii. W ten sposób zyskać można indywidualne doradztwo przy zakupie energii i uśrednić finalną cenę zakupionej energii.

Zmiana nic nie kosztuje

Rozwiązaniem, które może przynieść znaczne oszczędności w zużyciu energii elektrycznej, jest coraz popularniejsza ostatnio zmiana dostawcy na tańszą firmę. Dzięki przyjaznym regulacjom prawnym i staraniom koncernów energetycznych, zmiana dostawcy prądu stała się łatwiejsza niż kiedykolwiek. Tymczasem według danych RWE, w przedsiębiorstwach o znacznym zapotrzebowaniu na energię zmiana sprzedawcy może przynieść nawet kilkanaście procent oszczędności. Przy zapotrzebowaniu na energię na poziomie 1GWh, kwota oszczędności wynikająca z porównania taryf oscyluje w granicach ok. 20 tys. złotych. – *RWE Polska oferuje nowym klientom szereg przywilejów. Indywidualnie dopasowany produkt w cenie niższej niż cena taryfowa, obsługa 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu i dedykowany opiekun to tylko niektóre z nich. Proces zmiany sprzedawcy jest bezpłatny, a RWE załatwia wszystkie formalności z nim związane* – mówi Marcin Olechowski, Menedżer ds. Klientów Kluczowych RWE Polska.



Więcej informacji:
Marcin Olechowski
+48 664 408 882
marcin.olechowski@rwe.pl

RWE
The energy to lead

lider energetyczny w Europie

Rewolucja w transporcie?

Miasta bez samochodów z silnikami spalinowymi, połowa ładunków przewożonych obecnie ciężarówkami na odległości powyżej 300 km przejęta przez koleje i statki, wszystkie główne lotniska europejskie podłączone do węzłów kolejowych, a porty morskie do sieci kolejowych przewozów cargo i – gdzie to możliwe – do wodnego transportu śródlądowego. To nie futurologiczna mrzonka, lecz wizja transportu w 2050 r. ogłoszona niedawno przez Komisję Europejską.

Realizacji tych celów służyć ma strategia utworzenia, w perspektywie najbliższych kilkudziesięciu lat, jednolitego obszaru transportu obejmującego sferę infrastruktury i związanych z nią inwestycji, kwestie innowacji i funkcjonowanie rynku wewnętrznego, przemieszczania się ludzi i towarów. Strategia ta, wyznaczająca dopiero rok 2050 jak termin ostatecznego ukształtowania jednolitego, ekologicznego obszaru transportowej (co zdążyli już skrytykować niektórzy eksperci oraz instytucje), kształtowana ma być z jasno określonymi zadaniami w bliższych horyzontach czasowych, sięgających kolejno roku 2020 i 2030.

Zintegrowana europejska sieć

Zmiany te dokonywane mają być przy stopniowym i konsekwentnym zmniejszaniu emisji dwutlenku węgla w sektorze transportu. Do roku 2050 emisja ta powinna zostać zredukowana o 60% w stosunku do 1990 r., przy złożeniu „zdecydowanego zmniejszenia" zależności Europy od importowanej ropy naftowej i produktów ropopochodnych. Do tego czasu nie tylko miasta powinny być wolne od pojazdów konwencjonalnych, zastępowanych stopniowo autami elektrycznymi. W lotnictwie przynajmniej 40% paliwa ma pochodzić ze źródeł odnawialnych i spełniać warunek niskoemisyjności, a redukcja emisji towarzyszących transportowi morskiemu powinna dokonać się o przynajmniej 40%. – *Powtarzana często opinia, że walka ze zmianą klimatu oznacza konieczność ograniczenia mobilności jest po prostu fałszywa* – podkreśla Siim Kallas, odpowiedzialny za transport wiceprzewodniczący Komisji Europejskiej. – *Konkurencyjne systemy transportu mają żywotne znaczenie dla zdolności Europy do konkurowania z całym światem w dziedzinie wzrostu gospodarczego, tworzenia miejsc pracy i jakości życia codziennego obywateli. Ograniczanie swobody poruszania się nie wchodzi w rachubę; nie ma też mowy o pozostawieniu transportu samemu sobie. Możemy przełamać wieloletnią zależność sektora od ropy, nie poświęcając przy tym jego sprawności ani nie zagrażając mobilności.*

Głębokim przemianom w sposobach przemieszczania się towarów i pasażerów służyć ma zintegrowana sieć, łącząca rozmaite formy transportu. Sieć taka powinna być uruchomiona do 2030 r. a do roku 2050 „powinna zostać rozwinięta do sieci o wysokiej jakości i przepustowości, wraz z zestawem odpowiednich usług informacyjnych. Wcześniej, bo już za 9 lat, powinien zostać ustanowiony jednolity, paneuropejski system zarządzania i opłat – zarówno w ruchu pasażerskim, jak i towarowym. Obecnie bowiem – jak podkreśla Biała Księga – transport europejski jest tani dla użytkowników, drogi dla społeczeństwa, a jego ceny nie odzwierciedlają



prawdziwego kosztu. W cenach transportu drogowego i kolejowego należy więc uwzględnić zasadą „użytkownik płaci" i „zanieczyszczający płaci".

„Zanieczyszczający płaci"

Dla całego transportu drogowego, jak również dla Polski, gdzie – zdaniem ekspertów Instytutu Spraw Obywatelskich w Łodzi – koszty zewnętrzne transportu drogowego (wypadki, zanieczyszczenie środowiska, hałas) pokryte są zaledwie w 28%, będzie to duże wyzwanie, wymagające daleko idących zmian w polityce transportowej. Z propozycji Brukseli niezadowolona jest Międzynarodowa Unia Transportu Drogowego (IRU). Jej zdaniem przyjęta w unijnej strategii zasada „zanieczyszczający płaci" jest przestarzała ekonomicznie i mylna z punktu widzenia ochrony środowiska. Zamiast tego IRU proponuje stosowanie zasady „najtańszy kosztowo nie płaci". Organizacja ta uważa również, iż proponowane Białej Księdze zmniejszenie o 40% emisji dwutlenku węgla do roku 2050 przez transport lotniczy i morski jest zbyt małe.

Unia Transportu Drogowego w ogłoszonym komunikacie także „zdecydowanie żałuje wyboru, jakiego dokonała Komisja Europejska, zakładając wspieranie innych rodzajów środków transportu, w tym kolei, które po prostu nie nadają się do tego zadania". Opinii tej nie podziela Komisja Europejska, stawiająca na poczesnym miejscu przekształcenie całego sektora kolejowego na tyle, by przejął on zdecydowanie większą część rynku przewozów. Planuje ona w latach 2012-2014 przedstawienie całego pakietu inicjatyw ustawodawczych dla tego sektora. Dotyczyć one będą otwarcia rynku krajowych przewozów pasażerskich, wprowadzenia jednolitej struktury zarządzania dla wszystkich korytarzy kolei towarowych, całkowitego strukturalnego oddzielenia zarządców infrastruktury od dostawców usług. Natomiast jeszcze w bieżącym roku Komisja przedłoży nowe wnioski, dotyczące transeuropejskiej sieci transportu każdego rodzaju, przygotuje pakiet ustawodawczy dla portów lotniczych, pozwalający na zwiększenie ich przepustowości i sprawności, nowe rozwiązania dotyczące żeglugi śródlądowej oraz transportu morskiego.

Program za 1,5 bln euro

Od października 2012 roku udostępniona zostanie europejska usługa elektronicznej opłaty drogowej dla samochodów ciężarowych, a w dwa lata później dla wszelkich pojazdów. „Umożliwi to kierowcom ciężarówek uiszczanie drogą elektroniczną rozmaitych opłat za korzystanie z autostrad i to za pośrednictwem jednego usługodawcy na całą Europę) – czytamy w memorandum KE. – Tym samym zastąpione zostałyby liczne zróżnicowane systemy stosowane obecnie przez 21 państw członkowskich, w których obowiązują opłaty drogowe. Zasada byłaby tu taka sama, jak w przypadku telefonii komórkowej – opłaty powracają do usługodawców krajowych lub stosownych organów administracji odpowiedniego kraju, niezależnie od miejsca wpłaty. Dzięki elektronicznemu poborowi, opłaty za przejazd można bez trudu dostosować do zmiennych warunków (jak okresowe natężenie ruchu, pojazdy szczególnie silnie zanieczyszczające)". Biała Księga wyznacza też standardy bezpieczeństwa w transporcie. Zakłada ona zmniejszenie o połowę do 2020 r. liczby ofiar śmiertelnych wypadków na drogach i całkowite niemal wyeliminowania wypadków do 2050 r.



Koszty realizacji wytycznych Białej Księgi jednolitego europejskiego obszaru transportowego Siim Kallas ocenia na 1,2 bln euro. Nie określa, w jakim stopniu Unia będzie mogła nadal dofinansowywać wybrane inwestycje drogowe i kolejowe, zakładając, że w przyszłości sektor transportowy sam będzie się finansować, by móc się rozwijać. – *Transport powinien być coraz bardziej samodzielny, niezależny, czyli powinno w nim być coraz więcej sektora prywatnego* – stwierdził w rozmowie z PAP.

Franciszek Nietz

- Sektor transportu zatrudnia bezpośrednio około 10 mln Europejczyków, dostarczając około 5% łącznego produktu krajowego brutto (PKB).
- Koszty logistyki – transport i magazynowanie – reprezentują 10-15% kosztów każdego gotowego produktu wytwarzanego w Europie.
- Przeciętnie 13,2% budżetu każdego gospodarstwa domowego przeznaczane jest na dobra i usługi związane z transportem.
- Pomimo zwiększenia energooszczędności w transporcie, pozostaje on w 96% zależny energetycznie od ropy naftowej. 84% tego surowca Europa importuje. W 2010 r. koszty importu wyniosły około 210 mld euro.
- Transport odpowiada za około 25% emisji gazów cieplarnianych, w tym 12,8% to emisje generowane przez transport lotniczy, 13,5% przez morski, 1,8% przez śródlądowy, zaledwie 0,7% przez kolej a 71,3% przez transport drogowy.
- Zatory komunikacyjne w Europie kosztują nas co roku około 2% PKB.
- Przewiduje się dalszy wzrost aktywności transportowej rzędu 40% w stosunku do poziomu z 2005 r. w perspektywie 2030 r. oraz nieco ponad 80% do roku 2050.
- Udział transportu drogowego w wewnątrzeuropejskich przewozach towarów na długich dystansach wynosi około 33%. Koleją i transportem śródlądowym przewozi się około 20%.
- Europa (EU/EEA) dysponuje największą w świecie flotą handlową, zatrudniającą 300 tys. marynarzy i trzy miliony osób związanych z transportem morskim. Co roku do portów europejskich wpływa 80 tys. statków.
- Europejskie porty lotnicze i przewoźnicy powietrzni zatrudniają 670 tys. osób. W sektorach pracujących mniej lub bardziej bezpośrednio na rzecz przewozów lotniczych pracuje dodatkowo 3,2 mln osób.
- Rozwój infrastruktury we wschodnich i zachodnich rejonach UE pozostaje nadal nierównomierny. W nowo przyjętych państwach członkowskich powstało dotąd jedynie około 4800 km autostrad. Nie zbudowano ani jednej szybkiej kolei, a tradycyjne tory kolejowe są często w opłakanym stanie.

Stolica europejskiej logistyki

Co dwa lata do Monachium zjeżdżają wszyscy, którzy pracują w branży TSL, są jej klientami, dostawcami lub współpracownikami. Dla nich właśnie w stolicy „Wolnego Państwa Bawarskiego", znanej z białego piwa i Octoberfest, organizowane są największe w Europie targi – Transport Logistic. Jak zwykle nie zabrakło na nich także wystawców i zwiedzających z Polski.

Monachijskie targi to nawet nie pigułka logistyki, to jej encyklopedia. Targi łączą w sobie wszystkie rodzaje transportu, logistyki i magazynowania, wraz z wspomagającymi je technologią i systemami IT. Mamy zatem przewoźników i spedytorów drogowych, kolejowych, morskich i lotniczych, porty lotnicze, drogowe, morskie i śródlądowe, operatorów logistycznych, producentów taboru i wszelkich urządzeń stosowanych w obszarze TSL, czy systemów telematycznych i informatycznych lub e-biznesowych.

Każda z 8 hal wystawowych mieściła od 150 do 300 wystawców. Łącznie w targach wzięły udział 1893 firmy z 59 krajów, czyli o 7% więcej niż poprzednim razem. Niemiecki minister transportu stwierdził nawet, że są to największe i najważniejsze targi transportowo-logistyczne na świecie.

Rynek po kryzysie

W zgodnej opinii wystawców kryzys w branży TSL został zażegnany i obecnie jesteśmy w fazie wzrostów i rozwoju. Jak jednak podkreślają nasi rozmówcy, pojawia się problem przywrócenia mocy produkcyjnych, które podczas kryzysu zostały częściowo fizycznie zlikwidowane. Powoduje to zatem wzrost cen za przewóz. Jak się okazuje, transport i logistyka, jako branże zależne od kosztownych i czasochłonnych inwestycji w tabor mocno cierpią nie tylko podczas spadków, ale także podczas wzrostów popytu.



Wśród dostawców rozwiązań z zakresu kart paliwowych (o kartach paliwowych piszemy szerzej w bieżącym wydaniu miesięcznika Truck & Van) najważniejszym tematem było wprowadzanie w Polsce elektronicznego systemu poboru myta ViaToll, które także istotnie zmieni uwarunkowania rynkowe, nie tylko w transporcie drogowym, ale również w innych sektorach, w szczególności na kolei, poprzez pogorszenie konkurencyjności cenowej.

Otwieranie nowych rynków

Jak zgodnie podkreślają wystawcy, obecność na tego typu targach to inwestycja, która się opłaca. – *Targi w Monachium, najbardziej ze wszystkich, otwierają dla nas nowe rynki* – mówi Tomáš Kročа z Jerid Polska, przedstawicielstwa czeskiej Oltis Group. Wtóruje mu Ralf Sumfleth, dyrektor marketingu Polzug – *Monachium to dla nas zawsze najważniejsze targi*. Natomiast Joanna Zielińska z Wtransnet zwraca uwagę, że na Transport Logistic powinni wystawiać się także organizatorzy polskich targów branżowych, aby zachęcić do obecności na krajowych imprezach zarówno nowych wystawców, jak i zwiedzających.

A liczby mówią same za siebie. Przez cztery dni targi odwiedziło ponad 51 tys. zwiedzających ze 134 krajów, w tym przede wszystkim z Niemiec, Austrii, Włoch, Szwajcarii, Czech, Francji, Belgii i Polski.

Wystawcy zwracają uwagę, że oprócz szansy na nowe kontrakty, targi mają jeszcze jedną praktyczną zaletę – skupiają w jednym miejscu większość dotychczasowych klientów, a zatem można spotkać się z nimi w sposób łatwy i szybki w ciągu czterech targowych dni, co w normalnych warunkach wymagałoby poświęcenia kilku tygodni na indywidualne 1-2 dniowe podróże do każdego z nich.



Last Mile i Multi-Engine

Targi są też okazją do prezentacji nowych produktów. Bombardier pokazał swoją lokomotywę F 140 AC Last Mile

z rodziny Traxx. Jest to połączenie liniowej towarowej lokomotywy elektrycznej i spalinowej lokomotywy manewrowej, a zatem umożliwia prowadzenie pociągów nieprzerwanie jedną lokomotywą aż do tzw. ostatniej mili, czyli terminali, portów czy bocznic, które najczęściej są niezelektryfikowane. Zapas paliwa wystarcza na 8 godzin nieprzerwanej pracy z napędem spalinowym. Ciekawostką jest, iż w pracy manewrowej lokomotywa może być sterowana przez maszynistę zdalnie (z poza pojazdu), przy użyciu specjalnego pilota radiowego. Pokazana lokomotywa może pracować w sieciach trakcyjnych zasilanych prądem zmiennym, zatem jak na razie nie zobaczymy jej na polskich torach, na których pojazdy trakcyjne zasilane są prądem stałym. Sprzedano już 5 takich pojazdów, a podczas targów wpłynęły zamówienia na kolejne egzemplarze.

Innym produktem, którym chwalił się Bombardier w Monachium, była lokomotywa spalinowa Traxx F 140 DE Multi-Engine. Wyróżnia ją inna niż w dotąd produkowanych maszynach konstrukcja jednostki napędowej. Zamiast jednego dużego silnika, zamawianego specjalnie do lokomotywy, posiada ona 4 standardowo produkowane jednostki napędowe, które załączane są w zależności od bieżącego zapotrzebowania na moc. Pozwala to ograniczyć zużycie paliwa przy prowadzeniu lżejszych składów oraz przy korzystnych warunkach terenowych, a także zmniejszyć koszty serwisowe (standardowe części zamienne). Lepsza jest również niezawodność maszyny, gdyż jest ona nadal zdolna do jazdy nawet po wystąpieniu usterki jednego z silników.

W Monachium nie zabrakło również producentów ciężarówek, naczep, przyczep, wózków widłowych czy wagonów kolejowych, a więc wszystkiego, co jest potrzebne w biznesie TSL.

Executive Day

Nowością podczas tegorocznych targów był zorganizowany w ostatnim dniu tzw. Executive Day. Na stoiskach obecni byli osobiście prezesi i najwyższy personel zarządzający, z którymi można było odbyć bezpośrednie rozmowy, po wcześniejszym zarezerwowaniu spotkania. Wszelkie dane osób obecnych oraz kontakt w celu umówienia rozmowy zostały podane odpowiednio wcześniej na stronie targów. Pomysł na organizację Executive Day zyskał pozytywne opinie wystawców, lecz wydaje się, że wymaga on jeszcze nieco czasu potrzebnego na szersze rozpropagowanie.

Jak widać targi o tak rozległej i kompleksowej tematyce oraz tak dużej skali są świetną okazją do rozwijania kontaktów handlowych i podpatrywania najnowszych rozwiązań z branży TSL. Następny Transport Logistic zaplanowano na 4-7 czerwca 2013. Oczywiście w Monachium.

KK









XII Kongres Spedytorów

Rola i znaczenie spedycji w kształtowaniu rynku transportowego – pod takim hasłem odbył się XII Kongres Spedytorów w dniu 14 kwietnia 2011r w Rynie, którego organizatorem i gospodarzem jest Polska Izba Spedycji i Logistyki.



Prof. Wojciech Paprocki jak zwykle przyciągnął uwagę słuchaczy dokonując nieco kontrowersyjnej analizy: „czy logistyka oznacza zmierzch spedycji?"

Ponad 90 uczestników spotkania dyskutowało nad zmianami, jakie zachodzą na rynku spedycyjnym w kontekście rozwoju usług przewozowych i relacji przewoźnik – spedytor. Moderatorem Kongresu była prof. Halina Brdulak z SGH, otwierając obrady wystąpieniem nt. „Świat-UE-Polska – trendy i perspektywy przyszłych łańcuchów dostaw", w którym przedstawiła sytuacje gospodarczą Polski na tle innych krajów UE oraz sytuacje branży TSL na rynkach międzynarodowych.

Cło jak zawsze z emocjami

Pierwsza część obrad poświęcona była najnowszym zmianom w prawie celno - podatkowym. Piotr Pogorzelski, zastępca dyrektora Departamentu Polityki Celnej Ministerstwa Finansów, omówił zmiany w prawie dotyczące: przedstawicielstwa podatkowego, rozliczania VAT z tytułu importu oraz inne ułatwienia dla przedsiębiorców w obrocie towarowym. Zagadnienia te, szczególnie związane z nową instytucją przedstawiciela podatkowego, która obowiązuje od 1 kwietnia 2011r., wywołały burzliwą dyskusję wśród uczestników, którzy wyrażali swoje obawy i pytali o zastosowanie nowych rozwiązań prawnych.

Ustawa z dnia 18 marca 2011 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz ustawy – Prawo o miarach (Dz. U. Nr 64, poz. 332), wprowadziła ułatwienia dla agencji celnych w dostępie do uprawnień przysługujących przedstawicielom podatkowym. Uprawnienia te mają zastosowanie w procedurach „42" i „63", bez konieczności posiadania przez agencję celną uprawnień do zawodowego wykonywania doradztwa podatkowego zgodnie z przepisami o doradztwie podatkowym lub do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych zgodnie z przepisami o rachunkowości.

Agencja celna od 1 kwietnia może wykonywać czynności w zakresie prowadzenia, w imieniu i na rzecz podatnika, dokumentacji i ewidencji na potrzeby podatku oraz sporządzania deklaracji podatkowych i informacji podsumowujących na potrzeby podatku (rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 marca 2011 r. w sprawie przedstawiciela podatkowego, Dz. U. Nr 68, poz. 359). Oprócz tego zaszły istotne zmiany w art. 33a ww. ustawy, polegające na rezygnacji z poboru zabezpieczenia na poczet podatku VAT z tytułu importu, który ma być rozliczony w deklaracji podatkowej. Rozwiązania te mają promować podmioty uznawane za szczególnie wiarygodne, które posiadają pozwolenia na stosowanie procedury uproszczonej lub status AEO.

Jednocześnie, w celu zabezpieczenia interesów budżetu państwa, wprowadzony został obowiązek przedstawienia organowi celnemu dokumentów, potwierdzających rozliczenie kwoty w deklaracji podatkowej podatku należnego z tytułu importu w terminie 4 miesięcy po miesiącu, w którym powstał obowiązek podatkowy z tytułu importu towarów. W przypadku gdy podatnik w ww. terminie nie przedstawi tych dokumentów, traci prawo do rozliczenia podatku w deklaracji, w odniesieniu do kwoty podatku należnej z tytułu importu towarów, którą miał rozliczyć w deklaracji podatkowej.



Piotr Pogorzelski omówił jeszcze szereg innych zmian dotyczących innych ułatwień dla przedsiębiorców w obrocie towarowym, m.in. dot. przywozowych zgłoszeń celnych w formie elektronicznej – system CELINA oraz wywozowych zgłoszeń celnych – system ECS. Tuż po tym wystąpieniu Grzegorz Smogorzewski, zastępca Szefa Służby Celnej, zaprezentował działania Służby Celnej w 2011r.

Zakres zadań administracji celnej obejmuje cło (+VAT w imporcie), akcyzę oraz gry hazardowe. Przedstawił również statystyki dotyczące wykonania przypisanych Służbie Celnej zadań w roku 2010. Zapewniał też, że Służba Celna dąży cały czas do uproszczenia legalnej działalności gospodarczej i usuwania barier biurokratycznych oraz doskonalenia współpracy z przedsiębiorcami w obszarze cła i akcyzy. W celu realizacji tych zamierzeń przygotowywane są kolejne projekty rozwiązań prawnych i systemowych, które będą sukcesywnie wdrażane.

Wspólne spojrzenie

W drugiej części obrad dyskutowano na temat problemów spedycji i transpor-



Piotr Pogorzelski, zastępca dyrektora Departamentu Polityki Celnej Ministerstwa Finansów, omówił liczne zmiany w prawie, mające wpływ na pracę spedytorów i logistyków.

tu, w sprawie których obydwa środowiska przewoźników i spedytorów powinny współpracować. Wśród panelistów znalazł się Jan Buczek, prezes Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych, który omówił sytuację na rynku transportu drogowego i współpracę spedytor – przewoźnik, która nie zawsze dobrze się układa. Oznacza to, że środowiska skupiające spedytorów i przewoźników powinny dążyć do jak najlepszej współpracy i ochrony rodzimego rynku usług spedycyjnych i transportowych.

O tym, jaki wpływ ma spedytor na kształtowanie cen usług transportowych i czy spedytorzy globalni odgrywają w tym szczególną rolę – mówił Piotr M. Sikorski, dyrektor zarządzający DHL Fracht Polska i Ukraina. Zdaniem Piotra Sikorskiego, rynek przewozów samochodowych jest rynkiem wysoce niestabilnym, ponieważ udział w rynku największych 10 operatorów logistycznych nie przekracza 5%, pozostała część rynku należy do małych i średnich, niezależnych spedytorów.

Spedytorzy nie chcą gwarantować przewoźnikowi pracy, a większość przewoźników stosuje strategię „cherry picking" – brakiem gwarancji tłumaczą bardzo niską lojalność wobec spedytora. Rynek ten podlega silnym wahaniom sezonowym, które dodatkowo destabilizują ceny. W swoim wystąpieniu podkreślał, że w dobie gwałtownych zmian każda ze stron kontraktu poszukuje stabilności, tym mocniej, im bardziej rozchwiany jest rynek, tak więc spedytorzy powinni zdecydować się na ryzyko gwarantowania przewoźnikowi pracy, a przewoźnicy powinni stać się lojalni wobec spedytorów gwarantujących im pracę. Uzyskaną w ten sposób stabilność spedytorzy mogą sprzedać sowim klientom, dzięki czemu wzrośnie również lojalność klientów i zmniejszy się wpływ sezonowości na sytuację rynkową.

Koniec spedycji?

Po tym wystąpieniu przyszedł czas na jeszcze bardziej daleko idące i nieco kontrowersyjne analizy, takie jak: „Czy logistyka oznacza zmierzch spedycji?" – której dokonał prof. Wojciech Paprocki z SGH, prezes zarządu ET Logistik. Zdaniem prof. Paprockiego w Polsce do 1989 r. więcej czytaliśmy o spedycji niż się nią zajmowaliśmy.

Pokolenie nielicznych specjalistów z zakresu spedycji międzynarodowej, działających w epoce reglamentowanego handlu zagranicznego, pozostawiło nam jeszcze swych nielicznych reprezentantów, z których podpowiedzi do dziś korzystamy. W Polsce nie ma, i prawdopodobnie w przyszłości także nie będzie, liczącego się grona spedycji zbudowanej jako przedsiębiorstwo rodzinne. Usługa spedycyjna, głównie związana z procesem konsolidacji i dekonsolidacji przesyłek, tak w transporcie morskim i lotniczym, jak i drogowym, pozostaje ważnym elementem globalnych, transkontynentalnych i krajowych łańcuchów dostaw. Logistyka ma niewiele wspólnego ze spedycją. Z tego powodu spedycja pozostanie ważnym polem aktywności gospodarczej w sektorze usług.

Znamienne, że logistyka nie może funkcjonować bez usług spedycyjnych. O ile insourcing w zakresie logistyki jest pełnoprawną alternatywą dla outsourcingu, o tyle insourcing w zakresie spedycji musi być nieefektywny, gdyż nie daje możliwości uzyskania synergii typowej dla swobodnego doboru przesyłek w procesie konsolidacji i dekonsolidacji. Nie ma jasnego podziału na spedytorów i operatorów logistycznych. Wynika to z dwóch powodów: bywa, że czynności konsolidacji i dekonsolidacji przesyłek są zintegrowane funkcjonalnie z czynnościami poprzedzającymi lub następującymi bezpośrednio przed lub po procesie przewozowym.

Spedycja może być deformowana na skutek zachowania przewoźników, szczególnie w tych segmentach rynku transportowego, w których dominują wielkie przedsiębiorstwa armatorskie, kolejowe i linie lotnicze. Doświadczenie z ostatnich dwóch dekad na przełomie XX i XXI w. wskazuje, że im bardziej jest blokowane działanie spedytorów, tym bardziej zdegenerowana jest oferta przewoźników. Najlepszym przykładem jest rynek przewozów kolejowych, na którym nie ma (niezależnych) spedytorów, ale nie ma też wśród załadowców klientów, odrzucających dyktat przewoźnika.

Przechodząc do tematu związanego z przewozami kolejowymi, kolejnej prezentacji dokonał Dariusz Stefański, prezes zarządu PCC Intermodal, który odpowiadając na pytanie: „Czy Intermodal jest alternatywą dla transportu samochodowego?" zachęcał do korzystania z transportu intermodalnego jako alternatywy dla zatłoczonych dróg i jako efektywnego rozwiązania transportowego w łańcuchach dostaw towarów, do którego dąży cała Europa.

Na tej prezentacji wystąpienia obrad XII Kongresu Spedytorów zakończyły się, a podsumowania dokonała prof. Halina Brdulak oraz Marek Tarczyński, przewodniczący Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki, który wyraził przekonanie, że wszelkie niechęci czy animozje, powstałe na rynku usług transportowych w relacjach przewoźnik – spedytor nie powinny wpływać na rozwój usług, należy budować jedność środowiska w rozwiązywaniu istotnych problemów branży TSL.

Po obradach Kongresu odbyła się uroczysta kolacja, podczas której p. Marek Tarczyński, przewodniczący Rady PISiL ogłosił wyniki Konkursu Spedytora roku 2010, wręczając specjalnie przygotowane tabliczki nagrodzonym firmom: Enetrprise Logistics Sp. z o.o – Spedytor Roku 2010 w kategorii zatrudnienia do 50 osób, oraz JAS FBG S.A – Spedytor Roku 2010 w kategorii zatrudnienia powyżej 50 osób

Następnego dnia odbyło się walne zgromadzenie członków PISiL, podczas którego przyjęto sprawozdanie z działalności Izby za rok 2011 oraz preliminarz prac na rok 2011.

BT

Prof. Halina Brdulak przedstawiła lokalne i ogólnoświatowe trendy i perspektywy przyszłych łańcuchów dostaw.



Pary czar, czyli XVIII Parada Parowozów



Kilka tysięcy miłośników lokomotyw parowych z całej Europy obejrzało siedem zabytkowych parowozów, które zaprezentowały się podczas tegorocznej, osiemnastej Parady Parowozów organizowanej jak co roku w długi majowy weekend w Wolsztynie k. Poznania.

Impreza rozpoczęła się już w piątkowy wieczór widowiskiem „Para, światło i dźwięk", w którym poza lokomotywami i samą wiekową parowozownią wystąpili także akrobaci i tancerze z ogniem.

W perfekcyjnie przygotowanym spektaklu w nocnej scenerii siła ludzkich mięśni współgrała z płomieniami, światłem laserów oraz siłą pary drzemiącą w parowych kotłach. Wszystko przy dynamicznej i energetycznej muzyce mieszającej się z sykiem pary i gwizdem lokomotyw. Dlatego właśnie organizatorzy, wśród których jest PKP Cargo Logistics - właściciel parowozowni, zachęcają do przybywania na Paradę już w piątek. I rzeczywiście mają rację.



Aż słońce gasło...

W sobotę od poranka majestatyczne lokomotywy były przygotowywane do odświętnej parady. Mycie, szlakowanie, ropowanie i inne zabiegi– we wszystkich czynnościach obsługowych mogli uczestniczyć zwiedzający.

W tym roku w Paradzie wzięło udział siedem parowozów. Ogromnym zainteresowaniem cieszyła się czeska lokomotywa, wyróżniająca się swym niebieskim kolorem oraz lekkim obsypywaniem zgromadzonej publiczności żużlem dobywającym się z komina. Ze skansenu parowozowego w Chabówce przyjechała lokomotywa Ol12, która w przyszłym roku skończy 100 lat oraz parowóz Ty2.

Wśród gospodyń pikniku pojawiła się „Piękna Helena" - parowóz po generalnym remoncie jeszcze bardziej zachwyca swymi gabarytami, w tym najwyższymi kołami o średnicy 2 metrów, a także możliwością osiągnięcia prędkości do 140 km/h (to więcej niż najpopularniejsza polska lokomotywa pasażerska EU 07!). Były także obecne trzy inne przedstawicielki Wolsztyna – Ol49-7, Ol49-59 i Pt47-65. Podczas przejazdu parowozy





zaprezentowały się tysiącom zebranych widzów: najpierw indywidualnie, następnie w parach, by na koniec pokazu połączyć się w jeden, długi skład, podczas przejazdu którego drżała ziemia, a słońce gasło przysłonięte dymem i parą.

W trakcie całej imprezy uczestnicy mogli wziąć udział w licznych konkursach, obejrzeć pokazy mistrzów akrobatyki, zwiedzić parowozownię oraz zapoznać się ze sprzętem ratownictwa technicznego. Wolsztyn położony jest malowniczo wśród lasów i jezior, zatem atrakcji nie zabrakło na cały majowy weekend.

Dwudniowe święto zabytkowych parowozów odbywa się na terenie parowozowni, która jest ostatnim czynnym obiektem tego typu na świecie. Na jej wyjątkowość składa się też fakt, że codziennie wyruszają z niej planowe pociągi pasażerskie do Poznania, prowadzone parowozami.

KK



VIII KONFERENCJA NAUKOWO-TECHNICZNA

SYSTEMY TRANSPORTOWE

TEORIA I PRAKTYKA

26 września 2011

Temat przewodni konferencji:

Transportowe uwarunkowania rozwoju regionu

rozważany w następujących obszarach:

- modelowanie systemów transportowych
- transport w miastach i regionach
- logistyka i rozwój systemów transportowych
- systemy transportowe w Unii Europejskiej



Konferencja stwarza płaszczyznę do prezentacji najnowszych osiągnięć w zakresie systemów transportowych oraz do oceny stanu, uwarunkowań i perspektyw rozwoju systemu transportowego Europy, kraju, regionu, miasta.

Referaty na konferencji zostaną wygłoszone przez pracowników naukowych, przedstawicieli instytucji samorządowych i transportowych oraz przez praktyków gospodarczych.

Opłata konferencyjna (<u>550 PLN</u>) obejmuje:

- uczestnictwo w jednodniowym programie naukowym,
- materiały konferencyjne,
- recenzowane wydawnictwo Politechniki Śląskiej (przesłane w późniejszym terminie),
- kawę, lunch w przerwie konferencji.

Miejsce konferencji:

Wydział Transportu Politechniki Śląskiej

Katedra Inżynierii Ruchu

40-019 Katowice, ul. Krasińskiego 8

Kontakt:

http:// www.SystemyTransportowe.pl

e-mail: st@polsl.pl

Tel.: +48 32 603 4 121
+48 32 603 4 115
+48 32 603 4 329

PATRONAT MEDIALNY

TRANSPORT MIEJSKI I REGIONALNY

Polskie drogi

Drogi

Infrastruktura transportu

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Zapraszamy do udziału w dyskusji!

Tiry na tory, czyli transportowe kombinacje

Transport kombinowany bywa postrzegany jako swego rodzaju panaceum – rozwiązanie kłopotów związanych z zagęszczeniem ruchu na autostradach i związaną z tym emisją gazów cieplarnianych. Jednak nie obejdzie się bez odpowiedniej infrastruktury i środków transportowych.



Weźmy na zdrowy rozum: pociąg jest bezpieczniejszy, mniej toksyczny i nie potrzebuje tyle energii, co odpowiadający mu możliwościami przewozowymi szereg zestawów drogowych. Opory toczenia kół wagonów są niższe niż samochodowych opon. Sieć kolejowa jest w całej niemal Europie bardzo dobrze rozwinięta. Dotarcie z ładunkiem do miejsca przeznaczenia lub w jego pobliże nie nastręcza trudności.

Kombinuje się różnie

Na początek uporządkujmy: transport kombinowany to przewóz ładunków, w którym są one przemieszczane z wykorzystaniem różnych środków transportu. Zarazem cały czas towar jest przewożony w jednej i tej samej jednostce ładunkowej. Zatem transport kombinowany to nie tylko przekładanie kontenera, nadwozia wymiennego czy całej naczepy z jezdni na szyny (transport drogowo-kolejowy), ale również z samochodu na barkę (drogowo-rzeczny) czy z barki na statek (rzeczno-morski).

Najbardziej interesujący nas transport drogowo-kolejowy odbywa się przy użyciu różnych jednostek ładunkowych. Najczęściej są to: kontenery, nadwozia wymienne, pojemniki, naczepy, a także całe zestawy złożone z ciągnika i naczepy lub ciężarówki z przyczepą. W zależności od rodzaju „opakowania", towar podróżuje w odmienny sposób. Transport kombinowany może być realizowany z wykorzystaniem:

- typowych wagonów kolejowych, na których podróżują kontenery i nadwozia wymienne,
- wagonów kieszeniowych przystosowanych do wożenia naczep,
- wagonów niskopodłogowych dla całych zestawów drogowych oraz
- specjalnych naczep, które po przymocowaniu do wózków kolejowych same formują pociąg; to ostatnie rozwiązanie nosi nazwę transportu bimodalnego.

Idąc dalej: każda z metod transportu kombinowanego wymaga pojazdów o specyficznej konstrukcji. Ma również swoje wady i zalety. Używanie kontenerów, nadwozi wymiennych i naczep wkładanych do wagonów kieszeniowych wymaga budowy terminali z urządzeniami przeładunkowymi: dźwigami, podnośnikami czy suwnicami. Podnosi to znacząco koszt inwestycji i opłaca się tylko, gdy w terminalu stale będzie duży ruch. Ponadto, kiedy zsumujemy masę wagonów i podróżujących nimi jednostek transportowych, okazuje się, że stosunek masy towaru do masy całkowitej pociągu nie jest korzystny.

Jeszcze gorzej wypada, gdy używa się specjalnych wagonów niskopodłogowych, którymi wozi się całe zestawy samochodowe. Całych pojazdów nie można poukładać na zwykłych wagonach, ponieważ nie mieszczą się one wówczas w skrajni kolejowej. Mankamentem tego rozwiązania jest również konieczność zapewnienia transportu kierowcom. Ponadto wagony niskopodłogowe są nisko zawieszone i potrzebują torowisk o bardzo dobrej jakości – czyli mówiąc wprost: równych. Za to w terminalu niepotrzebne są specjalne urządzenia przeładunkowe. Kierowcy sami wprowadzają kolejno swoje ciężarówki na wagony, wjeżdżając po rampie. Stąd bierze się

kolejna wada tego rozwiązania. Wyładowanie pojazdu będącego w środku składu jest utrudnione i wymaga rozładowania części wagonów, aby umożliwić mu zjechanie.

Najlepszy stosunek masy ładunku do masy całkowitej pociągu uzyskuje się w transporcie bimodalnym. Najlepiej wykorzystywana jest wtedy również długość składu. Nie potrzeba też specjalnych urządzeń przeładunkowych. Wystarczy przygotować jezdnię, znajdującą się na wysokości główek szyn. Naczepy są włączane do pociągu przez kierowców i w ten sam sposób wracają na ciężarówki.

Niezależnie od rodzaju transportu, zawsze należy liczyć się z dużą startą czasu podczas przeładunku kontenerów, nadwozi, naczep czy całych zestawów. W czerwcu 2010 r. ruszył w Lipsku pierwszy, innowacyjny terminal firmy CargoBeamer, który radykalnie ogranicza stratę czasu. Służy do przenoszenia całych naczep z ciężarówek na wagony i w drugą stronę. Prace nad tym systemem rozpoczęły się pod koniec lat 90. minionego wieku. Działa on następująco: najpierw kierowca wjeżdża zestawem na specjalną platformę, do której jest bezpiecznie mocowana naczepa. Zostawią ją tam i odjeżdża. Potem platforma jest przesuwana na wagon, nazwijmy go „niskopodwoziowy". Ani ciężarówka na pociąg, ani pociąg na ciężarówkę nie musi czekać. Ponieważ załadunek odbywa się z boku, cały skład może być ładowany i rozładowywany za jednym zamachem – o ile terminal jest dostatecznie długi. Zaletą tego rozwiązania jest możliwość wożenia wagonami typowych naczep. Ponadto ułatwiony jest przeładunek pomiędzy składami przystosowanymi do jazdy po torach o odmiennej szerokości. Wadą jest konieczność budowy specjalnych terminali.

Nie każdej pisana kolej

Jak podaje CargoBeamer w chwili obecnej jest w ruchu tylko 2% naczep, przystosowanych do przewozu koleją. Dlatego swój pomysł uważa za tak doskonały. Rozpowszechnione dziś metody transportu kombinowanego wymagają od konstruktora, aby wyposażył pojazdy w szereg akcesoriów, umożliwiających ich przesiadkę z dróg na tory. Ma to szczególne znaczenie dla naczep.

Miejsca, w których podnośnik może chwycić naczepę, są wyraźnie oznaczone.

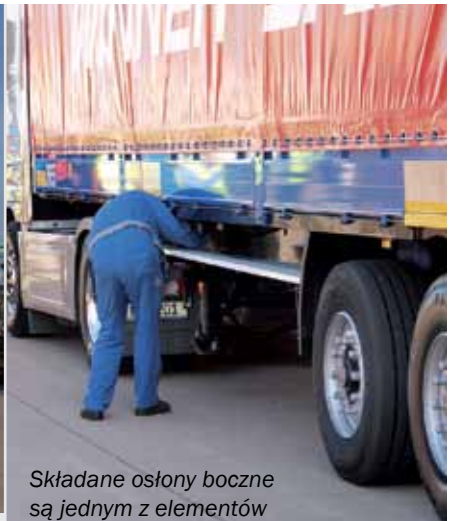


Naprzeciw terminalu w Wuppertalu stoją w szeregu typowe, niemieckie prowincjonalne domy. Masywne, ale schludne i w zieleni. Ich mieszkańcy mogą z okien oglądać niecodzienny widok: fruwające naczepy. Z daleka wygląda to niewinnie i stwarza pozory prostoty. Z bliska naczepy wyglądają na zmęczone życiem. Co naj-





Przeładunek kontenera. Naczepa Krone Box Liner jest rozciągana zarówno w przedniej, jak tylnej części. Może wozić dowolne ze spotykanych kontenerów.



Składane osłony boczne są jednym z elementów pozwalających współpracować naczepie z wagonem kieszeniowym.

mniej tak samo, jak kontenery i nadwozia wymienne, które też wędrują przez terminal. „Jednostki ładunkowe" są narażone na urazy. Dlatego ich konstrukcja musi być odpowiednio wytrzymała, nie mówiąc już o wyposażeniu umożliwiającym współpracę z urządzeniami przeładunkowymi i przewóz wagonami.

Krone ma doświadczenie w budowaniu pojazdów do transportu kombinowanego. Oferuje różnej wielkości nadwozia wymienne, w tym przystosowane specjalnie do dostaw komponentów dla motoryzacji, a także zabudowy podwozi, przyczepy i naczepy do przewozu wspomnianych nadwozi. Produkuje również typowe podkontenerówki oraz naczepy, które mogą jeździć koleją.

Właściwie nie ma znaczenia, co nabywca chce wozić. Pojazdy mogą mieć formę furgonów, chłodni lub „firanek" i „burto-firanek". Dostępne są unoszone czy zsuwane dachy (również hydraulicznie). Dotyczy to zarówno nadwozi, jak i naczep. Ich wewnętrzna wysokość sięga 3 m. Systemy mocowania ładunku pozwalają adaptować je do potrzeb nabywcy. Naczepy, w zależności od odmiany mogą zabierać niemal wszystko: od odzieży, przez spaletyzowaną drobnicę na dwu pokładach do wyrobów stalowych, w tym kręgów.

Zarówno nadwozia, jak i naczepy mają wzmocnioną od spodu budowę, aby lepiej znosić siły działające na nie podczas przeładunku. Wyposażone są również w gniazda, umożliwiające uniesienie ich na widłach wózka lub przytrzymanie w kleszczach podnośnika czy suwnicy. Naczepy mają składaną tylną belkę i boczne osłony. Chlapacze można zawinąć do góry. Te szczegóły w połączeniu z podwoziem o odpowiedniej budowie pozwalają ściśle dopasować naczepę do wagonu kieszeniowego.

Wspomniane dodatki mają oczywiście swoją cenę. Podobnie jak transport kombinowany, który jest co najmniej półtora raza droższy niż przewozy ciężarówkami. Rzeczywiście opłacalny jest na dużych odległościach, co najmniej kilkusetkilometrowych. Zwykle zajmuje więcej czasu niż przejazd drogą, bez „kombinowania". Polskie koleje mają tu dodatkowy minus. Pomijając ogólny bezwład wpływający na długość przewozu, skrócenie czasu jazdy często uniemożliwia fatalny stan torów. Budowa terminali jest kosztowna. Wszystko to sprawia, że bez wsparcia państwa nie należy oczekiwać szybkiego rozwoju tego typu przewozów.

Spodziewany wzrost ilości towarów wędrujących po Europie prawdopodobnie spowoduje jednak, że znaczenie transportu kombinowanego zwiększy się. Z punktu widzenia ekologii ma on niepodważalne zalety, które w krajach alpejskich okazały się nie tylko polityczne, ale i nader praktyczne. Torowiska zajmują mniej miejsca niż szosy. Zanieczyszczenie powietrza jest wielokrotnie niższe: do transportu drogowego ma się jak 1 do 10. Ulga dla wszystkich, ale też każdy musi się do niej dorzucić.

Michał Kij
Fot. Michał Kij

Wymienne nadwozie chłodnicze Cool Box ma masę własną 3,9 t oraz ładowność 12,1 t. Z przodu widoczny jest agregat oraz zasilający go, płaski zbiornik paliwa.



Wagon kieszeniowy ściśle obejmuje naczepę od dołu. Ma zagłębienia na koła oraz siodło przytrzymujące ją z przodu.



Trzykrotnie większe centrum logistyczne dla AB

AB S.A., jeden z największych dystrybutorów IT i elektroniki użytkowej w regionie Europy Środkowo-Wschodniej rozpoczyna inwestycję w nowe centrum logistyczne. Powstanie ono na gruncie o powierzchni 14,8 ha w Magnicach (gmina Kobierzyce), przy wjeździe na obwodnicę Wrocławia.

Rozpoczęcie inwestycji podyktowane zostało dynamicznym rozwojem spółki – dwukrotnie szybszym w porównaniu do rynku IT w Polsce. W ciągu pięciu ostatnich lat skonsolidowane przychody AB zwiększyły się z 1,23 mld zł w 2006 roku do poziomu 3,22 mld zł w roku ubiegłym. W tym czasie spółka znacząco powiększyła wielkość swojego asortymentu – do 400 marek i 35 tys. produktów

Inwestycja ma charakter skalowalny – jej realizacja może odbywać się etapowo, w zależności od potrzeb i sytuacji rynkowej. Nowe centrum pozwoli w pełni zabezpieczyć przyszłe potrzeby spółki i obsłużyć długoterminowy rozwój całej Grupy.

Nowe centrum logistyczne AB powstanie w Magnicach (Gmina Kobierzyce) na 14,8 ha działce przy wyjeździe na obwodnicę wrocławską. Jest to zdecydowanie bardziej strategiczna i dogodna pod względem spedycji lokalizacja niż obecny magazyn AB we Wrocławiu. Nowe centrum zgodnie z założeniami ma być jednym z najnowocześniejszych ośrodków logistycznych w regionie.

Maksymalna docelowa powierzchnia wyniesie 27 tys. m^2, zaś kubatura – 364 500 m^3. Dla porównania obecne centrum logistyczne AB położone we Wrocławiu liczy 11 tys. m^2 powierzchni przy kubaturze niespełna 60 tys. m^3. Poza tymi parametrami zwiększeniu ulegnie również planowana liczba miejsc paletowych – do ok. 34 tys. z 10 tys.– oraz wielopoziomowa antresola magazynowa do komplementacji towaru – od 2 tys. m^2 do 3 tys. m^2 (obecnie 1337 m^2).

Od strony finansowej budowa nowego centrum logistycznego jest dla AB korzystnym posunięciem. Na planowaną inwestycję spółce przyznano dotację w wysokości 30% kosztów kwalifikowanych z programu Innowacyjna Gospodarka. Po zrealizowaniu wszystkich elementów planowanej inwestycji, która zwiększy trzykrotnie niemal wszystkie główne parametry logistyczne, całkowita wartość nakładów inwestycyjnych zostanie dodatkowo pomniejszona o wpływy ze sprzedaży obecnej siedziby (jej aktualna wartość księgowa wynosi 48,5 mln zł).

Zgodnie z warunkami uzyskanej dotacji nowe centrum powstanie do 2015 r. Obecnie szczegółowe warunki, etapy, jak i harmonogram prac są przedmiotem prowadzonych w spółce analiz. W bieżącym roku spółka całkowicie skupi się na dokonaniu pogłębionych analiz, pracy projektowej oraz realizacji procedur formalnych.



Jak wysokie ceny paliw odbijają się na rynku TSL?

Kwiecień okazał się kolejnym miesiącem znacznego wzrostu cen paliw. Z większymi wydatkami muszą sobie radzić nie tylko kierowcy, ale także operatorzy logistyczni. Jaki wpływ na ich działalność wywierają rekordowe ceny paliw? Jak w takiej sytuacji branża TSL optymalizuje koszty? Opowie o tym Grzegorz Rusin – kierownik ds. projektów dystrybucji krajowej z Rohlig Suus Logistics.

W ostatnim czasie cena ropy stała się równie nieprzewidywalna co np. kursy walut. Oczywiste wydaje się tylko jedno – w najbliższym czasie spadku cen paliw raczej nie należy się spodziewać. Co więcej – warto przygotować się na ich dalszy wzrost. Co na to rynek usług transportowych?

Udział ceny paliwa w kosztach transportu sięga obecnie 50 proc., a niekiedy nawet poziom ten przekracza. W takiej sytuacji każda podwyżka cen ropy wpływa na wzrost kosztów transportu drogowego. Dla zilustrowania sytuacji: na początku marca za litr ON trzeba było zapłacić o 10 proc. więcej niż miesiąc wcześniej. Prosta kalkulacja jasno wskazuje, iż koszty transportu wzrosły w tym czasie o ponad 5 proc. Bywają okresy, że w transporcie międzynarodowym bardziej opłaca się tankować ciężarówki poza Polską - w innych krajach europejskich (ostatnio w Luksemburgu, czy jakiś czas temu w niektórych landach niemieckich). Dotąd, w większości przypadków, ceny rynkowe usług nie nadążają za zmianami cen paliwa, co wbrew pozorom, nie jest korzystne ani dla branży TSL, ani dla polskiej gospodarki.

Krótkowzroczna polityka cenowa początkiem problemów

Popyt na usługi przewozowe stale rośnie, gdy tymczasem dostęp do taboru maleje. Jednym z powodów takiego stanu rzeczy jest agresywna polityka sprzedażowa stosowana przez niektóre firmy logistyczne, a nawet samych przewoźników. Nierzadko zdarza się, że oferowane klientom stawki są tak nieracjonalnie niskie, że pokrywają zaledwie 80% ekonomicznych kosztów transportu.

Nietrudno przewidzieć skutki tak krótkowzrocznej polityki cenowej. Podpisanie umowy bardzo korzystnej dla zleceniodawcy będzie skutkowało spadkiem wynagrodzenia przewoźnika poniżej jego kosztów. W efekcie przewoźnicy będą wycofywać się z rynku, co pogłębi przepaść pomiędzy popytem a podażą środków transportu. Należy więc szukać innych sposobów na pogodzenie interesów zarówno przewoźników, jak i klientów usług transportowych.

Operatorzy szukają sposobów na rosnące koszty paliwa

Bez narzędzi biznesowych, które zapewnią przewoźnikom zwrot kosztów świadczonego serwisu nie ma mowy o partnerskiej współpracy i dobrym serwisie dla klientów firmy spedycyjno- logistycznej. Jednym z takich narzędzi jest wykorzystanie przez firmy logistyczne połączonych sił zakupowych swoich przewoźników i wynegocjowanie na ich rzecz korzystnych umów z dostawcami paliw. Operatorzy mogą także przyczynić się do obniżenia kosztów ponoszonych przez przewoźników, podpisując z nimi długoterminowe umowy. Dają one gwarancję stałej współpracy, a tym samym maksymalizują liczbę przejechanych kilometrów, co pozwala przewoźnikom zminimalizować udział kosztów stałych nawet o kilkanaście procent.



Największe firmy logistyczne, o ugruntowanej pozycji rynkowej, dysponują też rozwiązaniami systemowymi, które skutecznie optymalizują koszty transportu. Mowa tu o zaawansowanych systemach informatycznych do zarządzania procesem transportowo-magazynowym czy o zintegrowanym systemie transportowym opartym na regularnych przewozach międzyterminalowych. Powszechnym wśród operatorów logistycznych rozwiązaniem jest stosowanie w rozliczeniach z klientami korekty paliwowej, która uniezależnia stawki transportowe od wahań cen paliw.

Pertraktować z klientem

Umowa pomiędzy operatorem a klientem nie może zakładać wyłącznie jednostronnego ryzyka wzrostu kosztów transportu. Dotyczy to szczególnie umów długoterminowych. Oczywiście krótkotrwałe wahania na rynkach paliwowych nie powodują natychmiastowej podwyżki cen usług. Jedynie stała tendencja wzrostowa może być jej przyczyną.

Znaczący w ostatnim czasie wzrost cen paliw spowodował dość duży niepokój wśród klientów. Część z nich, wyczekując obniżenia hurtowych cen paliw, akceptuje konieczność stosowania podwyższonych korekt paliwowych. Niekiedy jednak klienci oczekują większych ustępstw od operatora. W pewnych okolicznościach w Rohlig Suus Logistics decydujemy się rozdzielić cenę usług od zmian kosztów paliwa - wymaga to jednak dużej elastyczności od obu stron. Oferty mają wówczas krótkie terminy ważności i zawierane są przy długookresowej umowie o współpracę, a stawki podawane są na bieżąco.

Transport „drogawy"

Fracht drogowy niezaprzeczalnie będzie drożał. Nie tylko z powodu wzrostu cen paliw, ale także zwiększonego popytu, zniesienia ulgi podatkowej dla producentów biokomponentów do paliw ciekłych czy planowane wprowadzenie emyta. Najpewniej jednak, w przeciągu kilku najbliższych lat, nie utraci on swojej silnej pozycji. Nie można oczywiście zapomnieć o rozwoju alternatywnych przewozów morskich czy kolejowych, szczególnie w odniesieniu do nisz branżowych i terytorialnych. Na przeszkodzie tym frachtom stoi jednak przede wszystkim dużo mniejsza, od drogowej, elastyczność w dostosowaniu infrastruktury.

Grzegorz Rusin, kierownik ds. projektów dystrybucji krajowej z Rohlig Suus Logistics

Gefco Polska dostarczy Seata

Gefco Polska podpisało umowę o współpracy z firmą Iberia Motor Company, importerem samochodów Seat, na dystrybucję pojazdów tej marki. To kolejny kontrakt Gefco w sektorze Automotive, w którego obsłudze firma specjalizuje się od wielu lat.

Współpraca Gefco z firmą Iberia rozpoczęła się w lutym tego roku. Tym samym Gefco związało się umową z firmą Fermata, właścicielem placu składowego, której Siedziba mieści się w Zegrzu pod Warszawą.

Do zadań operatora należy odbiór i składowanie pojazdów marki Seat. Roczny wolumen dystrybuowany przez Gefco Polska to 4 tysiące pojazdów dostarczanych do 47 dealerów na terenie całego kraju. – *Obsługa logistyczna firmy z sektora Automotive wymaga dużego doświadczenia oraz specyficznego know-how, które Gefco zdobyło przez lata obecności na rynku TSL. Naszą specjalnością jest dostosowywanie charakteru usług logistycznych do indywidualnych potrzeb biznesowych. W tym wypadku, dla zapewnienia jeszcze lepszej obsługi, część personelu Gefco TLA została przeniesiona do siedziby Fermaty w Zegrzu.*" – mówi Olivier Large, dyrektor generalny Gefco Polska.

Dla wykorzystania synergii oraz optymalizacji planów transportowych, Gefco Polska podjęło decyzję o dostarczaniu bezpośrednio na plac w Zegrzu również samochód marki Peugeot Citroen produkowanych w fabrykach w Trnavie (Słowacja), Kolinie (Czechy) oraz Atessie (Włochy), skąd po przygotowaniu – usługi PDI, jest realizowana ich dystrybucja finalna.



Nowy menedżer w M&M Polska

Do zespołu regionalnych menedżerów M&M Polska dołączyła Małgorzata Lotka - Fabiś, odpowiedzialna za koordynację poznańskiego oddziału firmy.



Doświadczenie w nadzorowaniu projektów logistycznych zdobywała m.in. w Wincanton Polska, gdzie w latach 2006 – 2011 początkowo na stanowisku specjalisty, a następnie regionalnego kierownika sprzedaży na północno – zachodnią Polskę, zarządzała działem handlowym oraz współtworzyła struktury firmy. Była odpowiedzialna za budowanie długofalowej strategii działań B2B z zakresu transportu międzynarodowego oraz krajowego dla regionu. Prowadziła również wewnętrzne szkolenia dla pracowników firmy.

W DFDS Transport rozwijała kompetencje w zakresie sprzedaży produktów logistycznych transportu drobnicowego. W 2004 roku w TNT Express Worldwide Poland realizowała założenia budżetowe dla jednej z większych stref handlowych oddziału poznańskiego w zakresie wyspecjalizowanych usług kurierskich. – *Obecność nowego menedżera związana jest z rozwojem poznańskiego hubu jako istotnego partnera Online Systelogistik. Inwestycja w profesjonalną kadrę, to jeden z ważniejszych aspektów realizowanej przez M&M Polska strategii zarządzania przestrzenią transportową* – komentuje Wojciech Niemotko, dyrektor zarządzający M&M Polska".

Logistics 4 you nowa kampania Damco

Logistics4you to hasło przewodnie najnowszej kampanii reklamowej Damco. Od ponad 20 lat spółka dostosowuję swoją ofertę do indywidualnych potrzeb klientów, gwarantując wysoką jakość obsługi.

Kampania Logistics 4you to połączenie czterech najlepszych cech Damco (jakość, doświadczenie, innowacyjność oraz elastyczność), cech rozwijanych i ulepszanych przez lata, na początku pod marką handlową Mercantile, następnie Maersk Logistics, a od połowy 2009 roku pod marką Damco. To także zwrot bezpośrednio do klienta: „logistyka dopasowana właśnie do Twoich potrzeb i oczekiwań, potwierdzająca nieszablonowe podejście do klienta".

Kampania ma charakter wizerunkowy oraz informacyjny, jej celem jest pokazanie Damco z innej strony, nie jako zwykłego operatora logistycznego, ale jako operatora przekraczającego standardy, oferującego „usługi dedykowane dla klienta, a nie szukającego klienta dopasowanego do usług".
– *Chcemy rozwiązywać problemy naszych klientów i trafiać ze swoją ofertą właśnie do tych, którzy potrzebują bardziej indywidualnego podejścia i zrozumienia swojego biznesu niż ma to miejsce w standardowych procesach* – to jedna z myśli przewodnich kampanii.

Informacje dotyczące kampanii będą ukazywały się w wybranych dziennikach ogólnopolskich, magazynach branżowych oraz internecie. Dopełnieniem akcji promocyjnej będą działania online w postaci e-mailingów, bannerów oraz dedykowanej strony internetowej www.logistics4you.pl.



Elementem kampanii Logistics4you będzie także kilkuetapowa promocja poszczególnych produktów Damco, przy tym przede wszystkim uświadomienie standardów i indywidualnych rozwiązań dla obsługi takich obszarów jak: magazynowanie i dystrybucja, spedycja morska, logistyka farmacji czy fracht lotniczy. TSL Biznes jest jednym z partnerów branżowych kampanii.

Rohlig Suus Logistics inwestuje na Lubelszczyźnie

Operator logistyczny rozszerzył sieć oddziałów o kolejne biuro w Lublinie, z magazynem o powierzchni ponad 900 m². Usługi świadczone w nowym oddziale skierowane są do firm ze wschodniego regionu Polski i obejmują głównie transport drogowy.

Wybór Lubelszczyzny nie był przypadkowy. Rohlig Suus Logistics wiąże bowiem duże nadzieje z miejscowym rynkiem i dostrzega w nim spory potencjał. Już teraz firma obsługuje na tym kierunku duże potoki dystrybucyjne.

Biuro w Lublinie to także kolejny krok operatora w kierunku posiadania najbardziej efektywnego w Polsce systemu dystrybucyjnego. Dla obecnych klientów otwarcie lubelskiej placówki zaowocuje widocznym wzrostem jakość obsługi klienta. – *Jednym z głównych powodów umiejscowienia naszego nowego oddziału w Lublinie było bliskie sąsiedztwo tego miasta z coraz bardziej chłonnymi obecnie rynkami Rosji i Ukrainy. Potwierdzeniem słuszności naszej inwestycji jest niedawna decyzja wojewody lubelskiego o wyższych wydatkach na budowę i rozbudowę przejść granicznych z Ukrainą* – tłumaczy Tadeusz Chmielewski, prezes Rohlig Suus Logistics. – *Dodatkowym atutem tej lokalizacji jest duża dynamika rozwoju regionu a także wysoki stopień urbanizacji. Poza Lublinem – dziewiątym co do wielkości miastem Polski, w pobliżu znajdują się również miasta średniej wielkości, jak Zamość czy Chełm* – dodaje Chmielewski.

Dotychczas klienci regionu funkcjonujący na rynku polskim bądź przewożący swoje towary na Wschód obsługiwani byli przez siedzibę Rohlig Suus w Piasecznie. Nowy oddział i magazyn w Lublinie umożliwią znaczną poprawę serwisu posprzedażowego oraz pozwolą szybciej i efektywniej odpowiadać na zapotrzebowania partnerów handlowych. Operator chce zainteresować swoimi usługami szczególnie klientów szukających kompleksowych rozwiązań oraz szeregu usług dodanych, jak np. zwrot dokumentów, usługa za pobraniem, szeroki zakres czynności związanych z magazynowaniem (np. pakowanie i zabezpieczanie towaru) czy obsługa powykonawcza.

Oddział w Lublinie stworzył nowe miejsca pracy oraz zwiększył liczbę zleceń kierowanych do lokalnych podwykonawców Rohlig Suus. Firma zakontraktowała już część przewoźników, pozyskała również pierwszych klientów. Jednym z nich jest firma Standard Sp. z o.o. prowadząca handel surowcami chemicznymi.

Kuehne + Nagel skorzysta z platformy Teleroute

Europejskie ładunki firmy Kuehne + Nagel dostępne będą poprzez zintegrowaną platformę Teleroute. Firmy podpisały umowę na wyłączność z ponad 100 oddziałami Kuehne + Nagle w całej Europie.

Rozwiązanie dostarczone przez Teleroute wspiera cel, jaki postawiła przed sobą firma Kuehne + Nagle – optymalizację przewozu ładunków poprzez ciągle podnoszenie efektywności przy jednoczesnym ograniczeniu pustych przebiegów.

Europejskie oddziały Kuehne + Nagel wprowadziły łatwą w obsłudze platformę Teleroute SMARTLINK, dzięki której w czasie rzeczywistym mają dostęp zarówno do ofert ładunków jak i pojazdów. Rozwiązanie to jest dostępne zarówno dla użytkowników Giełdy Wewnętrznej – wszystkich oddziałów Kuehne + Nagel – jak również Giełdy Partnerskiej – dodatkowo dla preferowanych partnerów biznesowych. W przypadku, gdy ani w Giełdzie Wewnętrznej ani Partnerskiej nie ma wolnego pojazdu ani dostępnego ładunku na danej trasie, wyszukiwanie jest automatycznie przenoszone do giełdy otwartej Teleroute dostępnej dla wszystkich użytkowników w całej Europie. – *Współpraca z Teleroute pozwoli nam zwiększyć efektywność naszej codziennej pracy wewnątrz firmy jednocześnie spowoduje, że nasze usługi będą bardziej przyjazne środowisku* – mówi Thomas Kroyer, wiceprezes Kuehne + Nagel odpowiedzialny za FLT i LTL.

– *Po przeanalizowaniu potrzeb Kuehne + Nagel i dostosowaniu naszych rozwiązań tak, aby w pełni zaspokoiły potrzeby klienta, mogliśmy zaoferować dopasowane na miarę potrzeb rozwiązanie, które niesie wartość dodaną dla klienta. Z przyjemnością spoglądamy w przyszłość i czekamy na moment, kiedy będziemy mogli dołączyć do naszej umowy jeszcze inne oddziały Kuehne + Nagel* – mówi Raimundo Diaz, CEO Teleroute.



FIEGE

Rozwiązania logistyczne dla wymagających



Oferujemy usługi dla klientów z branż:

- FMCG
- Farmaceutycznej
- Motoryzacyjnej
- AGD/RTV
- Dóbr trwałego użytku
- Przemysłowej
- Sprzedaży detalicznej
- Odzieżowej
- Media

Zakres usług FIEGE:

- Magazynowanie i obsługa zapasów
- Transport i dystrybucja (kraj i zagranica)
- Transport morski i lotniczy
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Usługi podnoszące wartość produktu (VAS)
- Logistyka produkcyjna
- Składy konsygnacyjne i hurtownie farmaceutyczne



FIEGE

The World of Logistics

Fiege Sp. z o.o.
ul. Ługowa 85
96-320 Mszczonów
woj. mazowieckie

Tel: +48 46 857 6000
Tel: +48 22 447 7900
Fax: +48 46 857 6010
e-mail: info@fiege.pl
www.fiege.pl

EMMA przeciera szlak pomiędzy Europą a Azją

Międzynarodowa grupa logistyczna Gefco i SSR, najszybciej rozwijająca się spółka kolejowa na Łotwie, podpisały umowę joint-venture, której celem jest ustanowienie francusko-łotewskiej spółki joint-venture „EMMA" (Eurasian MultiModal Alliance [Euroazjatycki Sojusz Multimodalny]).



Przedmiotem działalności nowej spółki, która została zarejestrowana 29 marca 2011 r., będzie świadczenie usług transportu multimodalnego pomiędzy Łotwą a Azją Środkową.

Grupa Gefco prowadzi działalność na szeroką skalę w Europie i Ameryce Południowej. Jej ekspansja na wschód to odpowiedź na zapotrzebowanie producentów różnych gałęzi przemysłu. Gefco, obecna już na rynku łotewskim, tworzy obecnie swoją filię w Kazachstanie (Ałma Ata), w kraju, którego relacje handlowe z Europą rozwijają się bardzo dynamicznie. Z drugiej strony spółka SRR wypracowała już sobie pozycję lidera w dziedzinie transportu multimodalnego towarów z Kazachstanu na Łotwę. William le Clere, dyrektor zarządzający Gefco Baltic mówi: – *Łącząc wysiłki, nasze spółki będą w stanie zapewnić klientom stałe, skuteczne i konkurencyjne rozwiązania w zakresie logistyki multimodalnej.*

JSC „SRR" jest jedną z wiodących spółek kolejowych na Łotwie. Wśród kluczowych klientów spółki wymienić można reprezentantów przemysłu wydobywczego i wytwórczego, a także wielkie firmy eksportowe.

SRR wyraziła ogromne zainteresowanie otrzymaną od GEFCO ofertą, która dotyczyła ustanowienia spółki joint-venture, jako że działalność SRR skupia się na wywozie surowców z Azji w oparciu o konteneryzację, a działalność GEFCO na Łotwie to głównie import gotowych produktów.

Partnerstwo przyniesie korzyści obu spółkom. – *Taka konsolidacja umożliwi nam maksymalizację i zwiększenie skuteczności taboru oraz wykorzystania kontenerów, a w konsekwencji – optymalizację procesów logistycznych związanych z dostawą towarów. Połączenie importu z eksportem poprawi konkurencyjność łotewskiego korytarza, co przyniesie wymierne korzyści ekonomiczne naszym klientom* – wyjaśnił Evgueni Slobine, prezes zarządu SRR.

Wincanton obsłuży Pepco

Wincanton podpisał kontrakt z ogólnopolską siecią samoobsługowych marketów odzieżowo-przemysłowych Pepco Poland. Wincanton odpowiada za obsługę magazynową, w tym usługi specjalne Value Added Service oraz transport drobnicowy do wszystkich sklepów sieci Pepco w całej Polsce.



Firma Pepco, ogólnokrajowa sieć marketów odzieżowo-przemysłowych w ostatnim czasie stworzyła wraz z Wincanton centrum dystrybucji towarów w parku logistycznym, zlokalizowanym w centralnej Polsce.

Ze względu na sposób wydawania towarów oraz dużą ilość asortymentu, Wincanton zaoferował swojemu klientowi kompletację falową towaru, która pozwoliła radykalnie zmniejszyć zapotrzebowanie na przestrzeń magazynową. Całość procesu nadzorowana jest przez system informatyczny, pozwalający na zarządzanie wybranymi ogniwami zintegrowanego łańcucha dostaw. – *Ze względu na stale zwiększającą się liczbę sklepów dokonujemy ciągłej analizy dostaw pod względem wolumenowym i geograficznym. Chcemy w pełni skorzystać z synergii, jaką daje nam obsługa innych przesyłek w sieci drobnicowej Wincanton. Część sklepów Pepco jest zlokalizowana w miejscach o utrudnionym dojeździe z uwagi na ograniczenia tonażowe oraz gabarytowe. W związku z tym dla części dostaw w dystrybucji lokalnej będziemy stosować tabor przeznaczony wyłącznie dla Pepco* – mówi Adam Majchrzak, zastępca dyrektora handlowego, Wincanton.

Całość operacji obejmuje obsługę kilku tys. pozycji asortymentowych na około 10 tys. m^2 magazynu. Rocznie Wincanton skompletuje dla Pepco około 1,8 mln opakowań. Natomiast dostawy drobnicowe do ogólnopolskiej sieci sklepów obejmą około 100 tys. palet rocznie. – *W 2010 roku, w związku z dynamicznym rozwojem firmy Pepco Poland, podjęto decyzję o przeprowadzeniu przetargu na realizację usług logistycznych. Po kilku etapach i trudnych negocjacjach, przetarg wygrała firma Wincanton, z którą podpisaliśmy umowę na świadczenie kompleksowych usług logistycznych.*

Nowy Magazyn Centralny Pepco został uruchomiony terminowo i zgodnie z planem. Teraz, wspólnie z Wincanton, czeka nas okres pełen wyzwań, w którym będziemy dochodzić do pełnych mocy produkcyjnych magazynu i transportu. Czas ten wykorzystamy na eliminację potencjalnych zagrożeń i ostateczną weryfikację procesów. Jestem jednak przekonany, że zaangażowanie obu stron pozwoli nam skutecznie przejść przez tę fazę, a następnie stabilnie realizować określony umową zakres usług – dodał Wiesław Majewski, dyrektor ds. planowania i logistyki, Pepco Poland.

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

Boczny atut

Przyglądamy się ofercie wózków bocznego unoszenia

Wózki bocznego unoszenia przeznaczone są do specjalistycznych operacji, wymagających zarówno przemieszczania wielkogabarytowych ładunków, jak i oszczędności powierzchni manipulacyjnej. Rosnący trend sprzedażowy pokazuje, że choć w naszym kraju rzadko korzysta się z ich możliwości, to w najbliższych latach sytuacja ta może ulec zmianie.



Co łączy branżę budowlaną, meblarską, stalową, tartaki oraz producentów płyt warstwowych, profili oraz rur PCV? Z pewnością znajdzie się kilka podobieństw, jednak z punktu widzenia procesu transportowego swoistym łącznikiem jest nietypowa, wielkogabarytowa postać jednostki ładunkowej.

W przytoczonych przykładach najczęściej przekracza ona swoimi wymiarami większość transportowanych towarów, co wymaga stosowania odpowiedniego sprzętu, który w wielu przypadkach powinien być także w stanie pracować w ograniczonej przestrzeni manewrowej.

W Polsce wciąż do tego typu zdań najczęściej stosuje się czołówki z napędem spalinowym oraz niestandardowym osprzętem, jednak nie jest to rozwiązanie najbezpieczniejsze i najefektywniejsze. Do tego typu zadań znacznie lepiej przystosowane są wózki bocznego unoszenia, w Polsce wciąż należące do niszy stosowanego sprzętu magazynowego. Taki stan rzeczy najczęściej wynika z faktu, że potencjalni odbiorcy tego segmentu sprzętu albo nie znają tych rozwiązań, albo znają je w niewielkim stopniu.

Wielka trójka

W Polsce rynek wózków bocznego unoszenia reprezentowany jest przez kilka marek. Pierwsza z nich to założona w 1998 roku w Irlandii firma Combilift, specjalizująca się w produkcji rozwiązań dla specjalistycznych rynków, m.in. wózków bocznych i wielokierunkowych, wózków widłowych do wąskich korytarzy oraz urządzeń do obsługi kontenerów. Głównym dystrybutorem rozwiązań firmy Combilift w Polsce jest firma Wandalex.

Drugą charakterystyczną dla tego rodzaju sprzętu marką jest Baumann. Nazwa pochodzi od jej założyciela, niemieckiego przemysłowca Wolfganga Baumanna. Wyłącznym autoryzowanym przedstawicielem handlowym tej marki na polskim rynku jest firma Baumann Polska. W ofercie firmy znajduje się szeroka gama wózków bocznych o udźwigu od 3 do 50 ton.

Na rynku pracują także produkowane w Austrii wózki boczne marki JUMBO, w Polsce dystrybuowane przez firmę Bulmor Polska z Krakowa. Wózki JUMBO predestynowane są transportu zewnętrznego w trudnych warunkach atmosferycznych i na wymagającym podłożu. Firmy poza bogatą ofertą sprzętu logistycznego umożliwiają klientom także wynajem wózków.



Wózki boczne wykorzystywane są m.in. w branży meblarskiej, budowlanej i stalowej. Określone modele przystosowane są do pracy w halach produkcyjnych i na zewnątrz obiektu.

Kompleksowa oferta

Wózki bocznego unoszenia różnią się pod względem konstrukcji, osiągów i wynikającego z tych różnic przeznaczenia. Najłatwiejszą metodą segmentacji tego sprzętu jest podział ze względu na udźwig. Aby zapewnić przejrzystą analizę, rynek można podzielić na trzy grupy – wózki boczne o udźwigu od 3 do 5 ton, od 5 do 10 ton oraz powyżej 10 ton, choć trzeba przyznać, że jest to podział niedoskonały i umowny. Wózki do obsługi ładunków wielkogabarytowych dzielą się również na wózki boczne dwukierunkowe oraz bardziej uniwersalne wózki wielokierunkowe.

W pierwszym przedziale znajdują się wózki o najmniejszych, stosunkowo niewielkich rozmiarach, predestynowane do pracy z lżejszymi ładunkami. Do najbardziej kompaktowych bocznych wózków wielokierunkowych należy seria ST marki Combilift. Są to wózki wielokierunkowe z wysuwnym masztem i łapami podporowymi, przeznaczone do pracy z długimi ładunkami. Umiejscowienie operatora w pozycji stojącej w modelach ST umożliwia im pracę w korytarzach roboczych o szerokości nawet 1690 mm, dzięki cze-

Tylko Toyota - dzięki SAS zapewnia większe bezpieczeństwo i mniejsze koszty



Toyota SAS - zwiększenie bezpieczeństwa i wydajności

System Aktywnej Stabilności (SAS) jest technologią czynnie redukującą ryzyko powstawania wypadków oraz uszkodzeń ładunków. Ten unikatowy, opatentowany system Toyoty, nieustannie kontroluje wszystkie operacje wózka i automatycznie wprowadza korekty w jego działaniu. Sześć zaawansowanych funkcji systemu współdziała tak, aby zapewnić maksymalne bezpieczeństwo podczas jazdy Twojemu operatorowi i transportowanym towarom.

Wszelkie informacje dotyczące SAS, produktów i usług firmy Toyota Material Handling Polska uzyskacie Państwo u naszych przedstawicieli handlowych, za pośrednictwem strony internetowej www.toyota-forklifts.pl, a także poprzez e-mail: info@pl.toyota-industries.eu.

TOYOTA INDUSTRIAL EQUIPMENT BT

TOYOTA
MATERIAL HANDLING
stronger together

TOYOTA MATERIAL HANDLING EUROPE, ZARZĄDZANIE MARKAMI TOYOTA I BT W EUROPIE



Wózki bocznego unoszenia oraz wielokierunkowe wykorzystuje się do transportu dłużyc i wielkogabarytowych ładunków przy jednoczesnej oszczędności powierzchni manipulacyjnej.

mu dobrze sprawdzają się w zatłoczonych halach produkcyjnych i na placach składowych. Wózki z serii ST występują w wersji zasilanej LPG, olejem napędowym lub elektrycznie. Wszystkie modele cechuje możliwość pracy z ładunkami do 2,5 tony oraz wysokość podnoszenia do 9,5 m.

Kompaktowe wózki bocznego unoszenia posiada w swojej ofercie także firma Baumann. Seria HX to cieszące się największą popularnością wśród produktów niemiecko-włoskiego producenta wózki boczne o prostej konstrukcji, niewielkich gabarytach i udźwigu od 3 do 5 ton. Wózki z serii HX dostępne są w wersji z silnikiem Diesla lub napędem LPG. Wielokierunkowe wózki z napędem LPG i Diesla o udźwigu od 3 do 4, 5 tony reprezentuje seria FOXX.

W przedziale wózków bocznych o udźwigu od 3 do 5 ton, warto zwrócić uwagę na sztandarowy produkt firmy Combilift – innowacyjną serię czterokierunkowych wózków czołowych CUBE. Dostępne we wszystkich rodzajach napędów w wersjach udźwigu od 2,5 do 4 ton, kompaktowe wózki CUBE dobrze sprawdzają się wszędzie tam, gdzie od sprzętu wymaga się maksymalnej zwrotności i uniwersalności w zakresie transportu ładunków dłużycowych. Odpowiednie ogumienie oraz napęd na wszystkie koła powiększa wachlarz zastosowań serii o pracę na nierównym podłożu. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że wózki CUBE z maksymalną wysokością podnoszenia do 7,5 m z powodzeniem mogą zastąpić w pracy wózki czołowe.



W rynkowej ofercie znaleźć można zarówno kompaktowe wózki boczne i wielokierunkowe do obsługi lżejszych ładunków, jak również modele o udźwigu nawet 50 ton.

Do nietypowych operacji ładunkowych dłużyc i wielkogabarytów wykorzystać można czterokierunkowe wózki z serii Telecombi firmy Combilift. Wózki zostały wyposażone w teleskopowy wysięgnik z dołączonym przesuwem bocznym, udźwig od 2,5 do 3 ton i wysokość podnoszenia do 3,765 m. Telecombi dostępne są z silnikiem Diesla oraz napędem LPG.

Wózki marki JUMBO reprezentuje seria JDQN, składająca się z wózków bocznych z niską platformą o udźwigu od 4 do 5 ton. Solidna konstrukcja, duże koła i wysoki prześwit do podłoża predestynuje wózki do realizacji zadań w trudnych warunkach i na wymagającym, a nawet błotnistym podłożu.

Waga średnia

Do kategorii wózków bocznych o udźwigu od 5 do 10 ton należy seria C marki Combilift. Reprezentuje ją bogata liczba wózków wielokierunkowych z wysuwnym masztem i łapami podporowymi, o wysokości podnoszenia nawet do 11 m. Wózki mogą pracować w korytarzach roboczych o szerokości 2100 mm, dostępne są w wersji z zasilaniem spalinowym i elektrycznym.

Ten sam producent posiada w swojej ofercie także charakterystyczny typoszereg SL. W jego skład wchodzą szybkie, czterokierunkowe maszyny z dużą platformą odkładczą do transportu wielkogabarytowych ładunków (tzw. sideloadery). Dzięki szerokiej platformie (istnieje kilka wersji do wyboru) wózki SL pozwalają na bezpieczny i szybki (prędkość jazdy do 20 km/h) transport wielkogabarytowych ładunków. Napęd na cztery koła o dużej średnicy pozwala na pracę na nierównej powierzchni. Wózki z serii SL wyposażone są w napęd spalinowy LPG lub Diesla. Wysokość podnoszenia, zależna od wybranego masztu, maksymalnie wynosi 6,5 m. Kabina operatora może zostać umieszczona z prawej lub lewej strony. Tam, gdzie napęd spalinowy nie może być stosowany, zastosowanie znajdą elektryczne odpowiedniki serii SL, elektryczne wózki boczne o udźwigu od 3 do 8 ton firmy Baumann.

Do średnio wymagających aplikacji firma Baumann oferuję wózki boczne z serii GX o udźwigu od 5 do 7 ton. Technicznie zbliżona jest do niej seria GS, którą od wózków GX odróżnia inne położenie silnika – tu został on usytuowany nad platformą, co pozwoliło na zastosowanie większych kół, a co za tym idzie większymi prześwitami do podłoża. Obydwie serie zostały wyposażone w system płynnego sterowania mocą silnika Load Sensing, wykorzystywa-

ny w ciągnikach przemysłowych. W skrócie jego działanie polega na pracy układu hydraulicznego, samoczynnie dostosowującego natężenie przepływu oleju i jego ciśnienie w układzie hydraulicznym do bieżących wymagań odbiornika energii.

Praca w trudnych warunkach to domena stworzonej specjalnie serii wózków bocznych JDQ firmy JUMBO, w której znajdują się modele o udźwigu od 4 do 8 ton. Wózki funkcjonalnie i konstrukcyjnie podobne są do wcześniej omawianej serii JDQN, różnica polega na większych osiągach oraz wysokiej platformie w wózkach JDQ. Firma JUMBO posiada w swojej ofercie również wózki wielokierunkowe w dwóch wersjach – spalinowe Multilift oraz elektryczne JEFY o udźwigu od 2 do 7 ton i wysokości unoszenia w przedziale od 3,3 do 10,2 m (przy odpowiednim maszcie).

Do zadań specjalnych

Do najbardziej wymagających aplikacji producenci przygotowali wózki z udźwigiem przekraczającym 10 ton. Do tej klasy sprzętu zalicza się trzon oferty firmy Combilift – seria C, w skład której wchodzi model C4000, pierwszy na świecie wózek czterokierunkowy z napędem spalinowym. Od momentu stworzenia C4000 seria dynamicznie się powiększała i obecnie oferuje maszyny o udźwigu od 2,5 do 25 ton, także z napędem elektrycznym (C3500E, C4000E, C4500E i C4800E). Wózki boczne z serii C oferują szeroki zakres wysokości podnoszenia do 6,5 m.

Do obsługi wielotonażowych ładunków dłużycowych na nieutwardzonym podłożu firma JUMBO przygotowała serię wózków bocznych Heavy Line o podwoziu odpowiednio przystosowanym do tego typu zadań. Zakres udźwigów wózków z serii Heavy Line zawiera się w przedziale 10 – 18 ton.

Firma Baumann może pochwalić się produkcją wózków bocznych o udźwigu przekraczającym nawet 25 ton. Na specjalne życzenie tworzone są maszyny, które mogą przetransportować ładunek o masie nawet 50 ton. Baumann Polska w naszym kraju zajmuje się również dystrybucją wózków marki Hubtex – wózków bocznych i wielokierunkowych z napędem spalinowym i elektrycznym do obsługi ładunków dłużycowych i wielkogabarytowych.

Poboczne ulepszenia

Wózki boczne, jak większość sprzętu magazynowego, można dopasować do konkretnych wymagań. Dodatkowy osprzęt zwiększa wydajność pracy przy jednoczesnej oszczędności czasu. W większości opisywanych produktów stosuje się tradycyjne maszty stosowane w wózkach czołowych, tzn. Duplex, wolny skok i Triplex. Wybór masztu pozwala na odpowiednie przystosowanie wózka do operacji ładunkowych i transportowych. Wózki można także konfigurować w oparciu o bogaty osprzęt dodatkowy, w którego skład wchodzą np. pozycjonery wideł oraz widły teleskopowe. Tam, gdzie potrzebna jest dokładność w operacjach ładunkowych, zastosowany może być przesuw boczny, a opcjonalny pantograf umożliwia rozładunek naczepy z jednej strony, bez konieczności rozplandekowania jej z drugiej.

Wózki boczne stanowią niszę sprzętu magazynowego. Wynika to głównie z niepełnej wiedzy o tego rodzaju rozwiązaniach, co często skutkuje stosowaniem niebezpiecznych praktyk w obsłudze ładunków wielkogabarytowych. Obecnie w Polsce pracuje kilkaset wózków bocznych, jednak fakt zmierzających w stronę specjalizacji procesów logistycznych powinien zwiększyć świadomość inwestorów i skłonić ich do stosowania sprzętu o odpowiednim przeznaczeniu.

Radosław Sitek



Operatorzy pocztowi walczą o wyrównanie szans

Za niespełna dwa lata nastąpi pełna liberalizacja rynku pocztowego. Coraz pilniejsza staje się więc konieczność zmiany w prawie pocztowym. Prace nad ustawą posuwają się jednak bardzo powoli, a Poczta Polska wykorzystuje swoją pozycję.

Opóźnienia w procesie legislacyjnym nowego Prawa pocztowego i preferowanie Poczty Polskiej na rynku przesyłek niepokoją niezależne firmy pocztowe i Ogólnopolski Związek Pracodawców Niepublicznych Operatorów. Wspólnie z Państwową Konfederacją Przedsiębiorców Prywatnych Lewiatan, która również stara się zmienić obecną sytuację, zorganizowały konferencję, na której postulaty przedstawili: prezes OZPNOP, Wiesław Klimaszewski, prezes Inpost, Rafał Brzoska oraz dyrektor Departamentu Ekonomicznego PKPP Lewiatan, dr Jacek Adamski. Dotyczyły one zmian prawnych pozwalających na zrównoważony rozwój sektora pocztowego w Polsce.

Przyspieszenie legislacji

5 października 2010 r. Rada Ministrów przyjęła założenia do projektu ustawy Prawo pocztowe, przedłożone przez ministra infrastruktury. Projekt został przygotowany w związku z koniecznością wdrożenia do polskiego porządku prawnego dyrektywy 2008/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 28 lutego 2008 r., zmieniającej dyrektywę 97/67/WE, w odniesieniu do pełnego uwolnienia rynku wewnętrznego usług pocztowych Wspólnoty. Graniczny termin implementacji dyrektywy mija 31 grudnia 2012 r. Jednak, pomimo upływu sześciu miesięcy od przyjęcia założeń przez Radę Ministrów, tok dalszych prac nad projektem ustawy jest nieznany. Na dodatek, w harmonogramie prac legislacyjnych Rady Ministrów na rok 2011 projekt ustawy nie został ujęty. W tej sytuacji koncentracja prac przesuwa się na rok następny, a to może spowodować zagrożenia w implementacji dyrektywy 2008/6/WE do końca 2012 r.



Przekazy pocztowe, to druga sprawa, która bulwersuje niezależnych operatorów pocztowych. Usługa doręczania i przyjmowania przekazów pocztowych, w myśl przepisów prawa pocztowego – dostosowującego polskie ustawodawstwo do prawa UE – nie jest już usługą zastrzeżoną dla operatora publicznego (ustawa z dnia 18 marca 2004 r. o zmianie ustawy Prawo pocztowe).

Jednak pozostawione, prawdopodobnie przez przeoczenie, definicje dotyczące przekazu pocztowego nadal powodują bezpodstawne kreowanie monopolu Poczty Polskiej. Przykładem tego typu działań jest zlecenie (na 3 lata) udzielone z wolnej ręki przez ZUS Poczcie Polskiej. Gdyby operatora wybrano na drodze przetargu publicznego, można by zaoszczędzić do 40 mln zł rocznie.

Potwierdzenie nadania

Artykuł 45 obowiązującej ustawy Prawo pocztowe określa, że potwierdzenie nadania przesyłki lub przekazu pocztowego wydane w placówce operatora publicznego ma moc dokumentu urzędowego. To oznacza, że ważna jest data stempla pocztowego, a nie doręczenia przesyłki, jak w wypadku operatorów niepublicznych. Prezes InPost postulował na konferencji o wyrównanie szans: „Albo niech decyduje data stempla, albo data doręczenia".

Warto dodać, że obrót w tym obszarze jest znaczący i obejmuje takie



Rafał Brzoska, prezes InPost

Sukces pomimo przeszkód

Od pięciu lat prowadzę otwartą politykę komunikacyjną zmierzającą do wyrównania zasad funkcjonowania operatorów prywatnych i Poczty Polskiej na rynku. Cieszę się, że coraz więcej tak znaczących instytucji wspiera nas w tych działaniach, a postulaty do zmiany regulacji prawnych stają się motorem do aktywizacji kolejnych firm.

Mimo licznych utrudnień wynikających z prawa pocztowego, InPost systematycznie zdobywa coraz większe udziały poza obszarem zastrzeżonym dla operatora państwowego, oferując niższe ceny i lepsze usługi. Wykazujemy się elastycznością i dopasowaniem do potrzeb klienta, co także zapewnia nam sukces. Obecnie mamy już 10% rynku, ale do końca 2012 r. planujemy zwiększyć ten udział do poziomu 18-20%.

W trosce o jakość usług

Celem naszej organizacji jest reagowanie na bieżąco i punktowanie przepisów prawa pocztowego, które godzą w zasady zdrowej konkurencji. Mamy nadzieję, że im więcej instytucji przyłączy się do naszej inicjatywy, tym szybciej uda się nam wywołać reakcje prowadzące do zmian w regulacjach. Pragnę podkreślić, że robimy to nie tylko w imię prywatnych firm, ale nas wszystkich, czyli klientów. Uważam, że uczciwe zasady pozwolą skutecznie zweryfikować jakość obsługi i standardy poszczególnych operatorów. Operator państwowy, który teraz powinien wykorzystać ostatnie dwa lata na efektywną poprawę swoich standardów traci czas na utrudnianie funkcjonowania niepublicznym operatorom. Liczymy, że nasze działania i postulaty wpłyną na ukrócenie tego typu praktyk.

Wiesław Klimaszewski,
prezes Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Niepublicznych Operatorów Pocztowych.

podmioty, jak sądy, prokuratury, policję, urzędy skarbowe, firmy windykacyjne oraz klientów tych instytucji. W skali roku liczbę nadawanych w tym obszarze przesyłek należy szacować na 150-200 mln. Podtrzymywanie w formie niezmienionej przepisu umacnia pozycję monopolisty i osłabia możliwości prywatnych operatorów.

VAT niesłusznie zwolniony?

Organizatorzy konferencji zarzucili Poczcie Polskiej, że od początku 2010 r., wykorzystując niedostosowanie prawa polskiego do ustawodawstwa unijnego, świadczy dla części klientów usługi na zasadach preferencyjnych, wykorzystując podmiotowe zwolnienie z podatku VAT. W kontekście stawek VAT na rynku pocztowym szczególne kontrowersje budzi „przesyłka aglomeracja", która – dzięki zwolnieniu z podatku – ma preferencyjną cenę, choć usługa ta nie ma charakteru publicznego. Zarówno Poczta, jak i obsługiwane przez nią – w ramach „przesyłki aglomeracyjnej" – instytucje podlegają zwolnieniu z podatku VAT.

Po wprowadzeniu przez PP tej oferty, niezależni operatorzy pocztowi zaczęli tracić klientów i odnotowali spadek doręczonych przesyłek (w okresie styczeń-luty 2010 wyniósł ok. 3%). Stało się tak, ponieważ Poczta, w ramach „przesyłki aglomeracja" wykorzystuje podmiotowe zwolnienie z podatku VAT (udzielany jest 40% rabat dla większych nadawców).

Podobnie było w Wielkiej Brytanii, gdzie narodowy operator pocztowy Royal Mail konkurował z TNT Post, zwalniając z podatku VAT usługę nie mającą charakteru publicznego. Sprawa trafiła do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, który przyznał rację operatorowi niepublicznemu. Teraz historia może się powtórzyć, tym bardziej, że sprawę bada UKE. A pikanterii dodaje fakt, że Izba Skarbowa wysłała pismo z naliczeniem VAT-u za rok 2010, który wyniósł 25 mln zł. Jednak, po interwencji Ministerstwa Finansów, pismo zostało wycofane.

Na koniec warto podkreślić, że ujednolicenie stawek VAT na usługi pocztowe przyniosłoby budżetowi państwa dochody rzędu 200 mln zł rocznie.

Elżbieta Haber

Fakty i liczby

- Wartość rynku pocztowego szacowana jest na 7 mld zł.
- Przez polski rynek usług listowych przechodzi ok. 1,5 mld listów.
- Obszar zastrzeżony dla Poczty Polskiej (przesyłki do 50 g) – stanowi ok. 75 % całego rynku i generuje prawie połowę przychodów.
- Udział Poczty Polskiej w ogólnym wolumenie najlżejszych przesyłek w 2009 r. wyniósł 99,96%. W przychodach osiągnął poziom 99,94%.
- W obrocie krajowym i zagranicznym zrealizowano prawie 3,2 mld usług pocztowych (przesyłki z korespondencją, przesyłki reklamowe, paczki, druki bezadresowe).
- Poza Pocztą Polską do rejestru operatorów pocztowych, prowadzonego przez UKE, wpisane są 244 podmioty (nie wszyscy faktycznie prowadzą tego rodzaju działalność).



Jacek Adamski, dyrektor departamentu ekonomicznego PKPP Lewiatan

Gotowi do liberalizacji

Prywatni operatorzy pocztowi muszą tak modyfikować produkty i usługi, aby do momentu liberalizacji przepisów utrzymać swoją pozycję na rynku. Jednak – oprócz znacznych utrudnień związanych z dystrybucją listów do 50 g – problemem są niejasno formułowane przepisy prawa pocztowego, które umacniają pozycję monopolisty i dyskryminują niepubliczne firmy.



Wrocław – powrót do przyszłości?



Perspektywy rozwoju rynku magazynowego Dolnego Śląska są obiecujące. Zmiany w infrastrukturze drogowej już wpłynęły na rynek, szczególnie Autostradowa Obwodnica Wrocławia przyczyniła się do stworzenia nowych lokalizacji. Obserwujemy wzrost zainteresowania tym rejonem Polski, zarówno wśród deweloperów jak i najemców, którzy zgłaszają zapotrzebowanie na nowe powierzchnie.

Rok 2010, pomimo stabilizacji i ożywienia na rynku nieruchomości magazynowych w Polsce, nie był najlepszym okresem dla Wrocławia. Utrzymujący się relatywnie wysoki współczynnik pustostanów (16-18%) oraz zarejestrowany niski popyt (88 000 metrów kwadratowych) mógł świadczyć o tym, że najemcy działający na rynku wrocławskim zaspokoili swoje potrzeby magazynowe. Rynek jest już na tyle dojrzały, żeby zmienić zachodzące zmiany na trwały trend, który będzie widoczny w całym 2011 roku.

Pierwszy kwartał 2011 pokazał, że rynek zaczyna się ożywiać i rozpoczynają się budowy nowych inwestycji magazynowych i rozbudowy już istniejących parków, a najemcy zgłaszają zapotrzebowanie na nowe powierzchnie magazynowe.

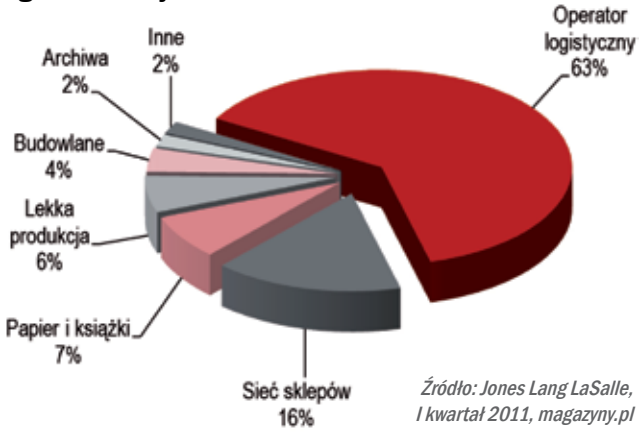
Strategiczny wpływ na rozwój i atrakcyjność danego regionu ma infrastruktura drogowa. Wrocław już teraz ma doskonałe połączenie autostradowe zarówno z Niemcami, jak i z najbardziej uprzemysłowioną częścią Polski – Górnym Śląskiem. Jest to niewątpliwy atut tej lokalizacji. Co więcej, oddawana fazami do użytku Autostradowa Obwodnica Wrocławia (A8), która wraz z Mostem Rędzińskim na Odrze ma być całkowicie ukończona w trzecim kwartale tego roku, zmieni obraz wrocławskiego rynku. Obwodnica już uruchomiła nowe lokalizacje w rejonie Wrocławia.

Jasne jest, że tam gdzie pojawia się nowa infrastruktura drogowa, otwierają się nowe możliwości, zarówno dla deweloperów, jak i najemców powierzchni magazynowych. Obwodnica z jednej strony podwyższa wartość lokalizacji, które dysponują dogodnym dostępem do niej, z drugiej zaś wpływa na zmniejszenie atrakcyjności innych działek, położonych w dalszych częściach miasta. Proces ten jest obserwowany również w pozostałych regionach Polski właśnie ze względu na szybki rozwój infrastruktury. Poprawa sieci drogowej spowoduje niewątpliwie rozwinięcie się rynku magazynowego w północnej części miasta, przy trasach wylotowych na Poznań (S5) i Warszawę (S8) oraz spowoduje wzrost atrakcyjności zachodniej strony miasta.

Ważnym czynnikiem przy wyborze lokalizacji jest zaufanie do dostawców powierzchni przemysłowych, których we Wrocławiu jest wielu. Przy wyborze danego regionu zainteresowani zwracają uwagę na czynniki m. in. takie jak solidność dewelopera, elastyczność cenowa czy gwarancja sprawnej obsługi procesu najmu.

Pierwszy kwartał 2011 pokazał, że Wrocław po okresie stagnacji zaczyna wracać na właściwy tor. Świadczą o tym np. dane dotyczące popytu na powierzchnie magazynowe. W pierwszych trzech miesiącach tego roku najemcy zawarli transakcje na ponad 34 700 m^2, to prawie 40% wszystkich umów zawartych w ubiegłym roku. Co ciekawe, większość z nowych umów została zawarta przez firmy już działające w rejonie Wrocławia, potrzebujące dodatkowej powierzchni.

Popyt na nowoczesną powierzchnię magazynową wg branż w rejonie Wrocławia w 2010 roku



Źródło: Jones Lang LaSalle, I kwartał 2011, magazyny.pl



Jan Barbasiewicz, starszy konsultant Jones Lang LaSalle odpowiedzialny za rynek magazynowo-przemysłowy Wrocławia i Poznania

W ubiegłym roku siłą napędową w tym regionie były firmy logistyczne, które miały ponad 63% udziału w transakcjach najmu w 2010 r. Kolejnym bardzo istotnym sektorem były sieci sklepów z 16% udziałem w rynku. Przyczyną dużej przewagi firm logistycznych był niski wolumen popytu i każdy tysiąc metrów kwadratowych miał wpływ na zmianę procentowego podziału rynku. Istotny jest fakt, że na rynku wrocławskim większość najemców wynajmuje magazyny z pominięciem usługi magazynowania u firm logistycznych, które nie mają tutaj tak silnej pozycji, jak w innych rejonach Polski.

Popyt w pierwszym kwartale został zdominowany przez sektor lekkiej produkcji, a to za sprawą umowy najmu podpisanej na blisko 20 tys. m² na obiekt typu BTS. Co ciekawe, obiekt zostanie wybudowany dla najemcy przez firmę ProLogis, która od początku spowolnienia gospodarczego, czyli od końca 2008 roku nie rozpoczęła ani jednej nowej inwestycji magazynowej. Do tej pory firma skupiała się wyłącznie na wynajmie wolnych powierzchni w istniejących parkach. Najem ten pozwolił rozpocząć budowę parku ProLogis Park Wrocław V, który zlokalizowany jest przy skrzyżowaniu autostrady A4 i AOW (A8). Warto wspomnieć, że ten park docelowo może być jednym z największych centrów logistycznych w Polsce.

Nowy obiekt ProLogis'u nie jest jedynym magazynem znajdującym się aktualnie w trakcie realizacji. Na rynku wrocławskim w fazie budowy znajduje się prawie 40 tys. m² nowej powierzchni magazynowej, tj. dwa razy więcej niż rok temu. Warto podkreślić, że prawie 95% realizowanej powierzchni jest już wynajęte. Niebawem również powinna ruszyć budowa obiektu magazynowego dla TJX Europe wielkości około 27 tys. m² realizowanego przez dewelopera Goodman. W chwili obecnej rynek Dolnego Śląska zdominowany jest przez ProLogis, który posiada ponad 68% całkowitych zasobów lokalnego rynku w swoim portfelu nieruchomości. Drugi pod względem podaży jest Panattoni z 20% udziałem.

Co więcej szansę na kolejne obiekty magazynowe czy produkcyjne ma nie tylko Wrocław, ale również miasta takie jak Opole czy Legnica. Widzimy spore zainteresowanie tymi rejonami klientów poszukujących powierzchni magazynowej, dla których deweloperzy chętnie zrealizują obiekty typu built-to-suit (BTS).

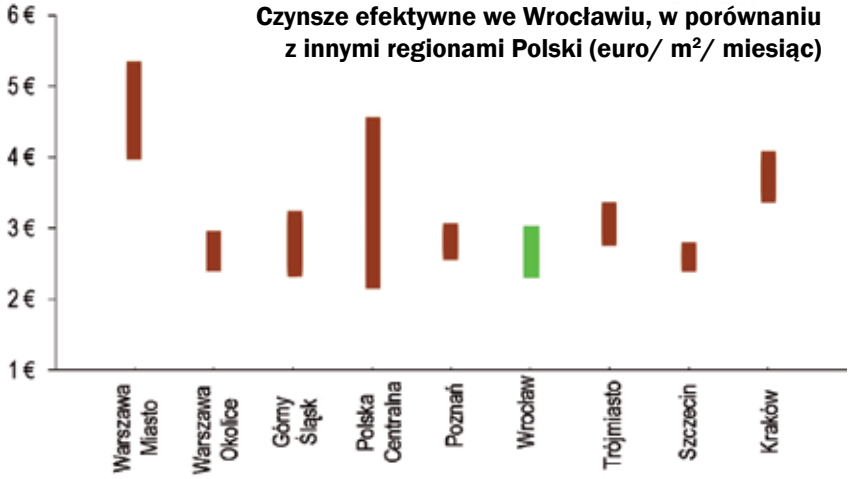
We Wrocławiu jest nadal miejsce na nowe formaty magazynów. Mowa tu szczególnie o obiektach typu „small units". Tego typu obiekt w tym rejonie jest realizowany przez firmę Parkridge, a Panattoni oferuje w swoich parkach powierzchnie już od około 1 tys. m². Kilku innych deweloperów planuje poszerzenie swojej oferty o tego typu produkt.

Rynek wrocławski musi sobie jednak radzić z relatywnie wysokim współczynnikiem pustostanów, który jest jednym z czynników wstrzymujących spekulacyjne inwestycje. Współczynnik powierzchni niewynajętej jest nieco wyższy niż średnia dla Polski i wynosił na koniec kwartału około 17%. Obniżył się on nieznacznie, a trend spadkowy w perspektywie czasowej przyniesie ze sobą wzrost stawek najmu. W najbliższych miesiącach będziemy mogli zaobserwować lekki ruch w górę w czynszach efektywnych, szczególnie w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach.

Rynek po okresie spowolnienia w 2010 roku zaczyna ponownie wracać na właściwy tor. Nowe inwestycje, spadkowy trend wskaźnika pustostanów i prognozowany wzrost czynszów najmu potwierdzają wzrost popytu.

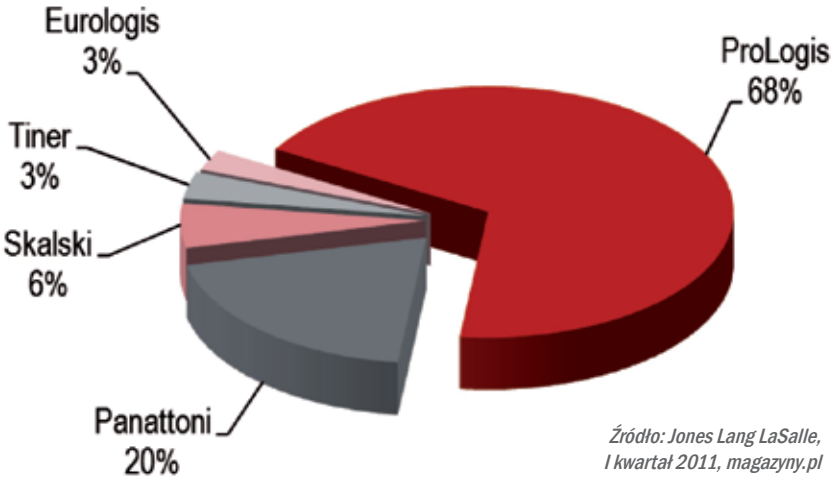
Jan Barbasiewicz, starszy konsultant Jones Lang LaSalle odpowiedzialny za rynek magazynowo-przemysłowy Wrocławia i Poznania

Czynsze efektywne we Wrocławiu, w porównaniu z innymi regionami Polski (euro/ m²/ miesiąc)



Źródło: Jones Lang LaSalle, I kwartał 2011, magazyny.pl

Udział deweloperów w rynku wrocławskim



Źródło: Jones Lang LaSalle, I kwartał 2011, magazyny.pl

Fuzja doradców

Dwie czołowe firmy doradcze działające na rynku nieruchomości – Jones Lang LaSalle oraz King Sturge – połączą działania w Europie

Firmy działające na światowym rynku nieruchomości komercyjnych ogłosiły fuzję pod koniec maja. Po połączeniu obie firmy staną się liderem sektora komercyjnego w Europie, a w szczególności w Wielkiej Brytanii. Dzięki połączeniu zwiększy się potencjał i wachlarz oferowanych usług w regionie, co przyniesie bezpośrednie korzyści klientom obu firm.

Zgodnie z warunkami transakcji Jones Lang LaSalle zapłaci 197 mln GBP (319 mln USD) wspólnikom firmy King Stuge, z których 98 mln GBP zostanie przekazane w gotówce w momencie finalizacji transakcji. Reszta kwoty zostanie przekazana w ciągu pięciu lat. Europejskie biura King Sturge (43 w tym 24 w Wielkiej Brytanii) staną się częścią Jones Lang LaSalle i będą działać pod marką Jones Lang LaSalle. Integracja kierunków działalności i zespołów oraz całkowity rebranding wszelkich działań biznesowych rozpocznie się bezzwłocznie.

Połączone przedsiębiorstwo będzie działać na 70 rynkach regionu EMEA (Europa i Azja Mniejsza) w 30 krajach zatrudniając 5 300 osób, świadcząc kompleksowe usługi na światowym rynku nieruchomości dla inwestorów, właścicieli i najemców. W Wielkiej Brytanii zatrudnionych będzie 2 700 pracowników w 34 biurach.

Nowe kontrakty w Millenium Logistic Parks

MLP Group przekazał najemcom kolejne powierzchnie magazynowe w swoich parkach MLP Tychy i MLP Pruszków. Umowy są wynikiem rozszerzenia dotychczas wynajmowanej powierzchni magazynowo-produkcyjnej w parkach MLP Group.

W ciągu ostatnich kilkudziesięciu dni MLP Group przedłużyło kilka istotnych kontraktów i przekazało nowe powierzchnie dotychczasowym klientom.

Park MLP Pruszków I jest najdłużej działającym parkiem produkcyjno-magazynowym MLP Group. Zajmuje powierzchnię 43 ha i jest siedzibą 50 firm. W ostatnim czasie firma Aged przedłużyła umowę najmu blisko 3 866 m^2 powierzchni magazynowej z częścią biurowo-socjalną. Spółka ma prawie dwudziestoletnie doświadczenie na rynku polskim i specjalizuje się w imporcie artykułów gospodarstwa domowego (elektrycznych i nieelektrycznych). W parku MLP Pruszków działa nieprzerwanie od 2000 roku.

Przedłużenia umowy dokona też operator logistyczny, firma ET Logistik z umową 3 927 m^2 powierzchni magazynowej. ET Logistik działa na polskim rynku od 1995 r., natomiast od 2005 roku współpracuje z MLP Pruszków I.

Kolejne firmy dokonały rozszerzenia powierzchni zajmowanej w tym parku. Edelmann Poland odebrał blisko 400 m^2 dodatkowej powierzchni. Obecnie spółka wynajmuje łącznie 7 200 m^2, gdzie prowadzi działalność drukarską.

Podobne, niewielkie moduły zwiększyły powierzchnię firm Kongsberg Automotive Poland, która wynajmuje w tym parku łącznie ponad 12 200 m^2, Dedra-Exim, zajmująca łącznie 8 377 m^2 i North Coast, użytkująca 4 624 m^2.



W drugim parku Grupy – MLP Tychy firma BOS Automotive Products Polska odebrała 2 700 m^2 dodatkowej powierzchni. Spółka będzie tam prowadziła działalność związaną z produkcją akcesoriów samochodowych. Obecnie łączna powierzchnia wynajmowana przez BOS Automotive Products Polska w parku MLP Tychy wynosi 6 500 m^2. Umowa na dodatkową powierzchnię została podpisana na 5 lat.

W tym samym parku swoją dotychczas wynajmowaną powierzchnię podwoiła, z 2 693 m^2 do 5 663 m^2, firma Magna Car Top Systems Poland, działająca w segmencie Automotive. Powierzchnia jest wykorzystywana głównie na działalność produkcyjną, z częścią biurowo-socjalną. Spółka Magna Car Top Systems Poland działa na terenie parku MLP Tychy od 2008 roku.

– Bardzo nas cieszy, że nasi dotychczasowi klienci przedłużają umowy najmu na kolejne lata, co oznacza, że doceniają zarówno warunki współpracy, jak i lokalizacje naszych parków logistycznych, znajdujących się w strategicznych komunikacyjnie miejscach w Polsce. Jest to również potwierdzeniem słuszności naszej strategii relacji z klientami, zgodnie z którą staramy się zapewnić naszym najemcom jak najbardziej dogodne warunki do funkcjonowania ich biznesów – podsumowuje nowe transakcje Dorota Jagodzińska-Sasson, członek zarządu MLP Group.

BTS dla Zelmera gotowy

Panattoni Europe zakończył prace w obiekcie przemysłowym dla Zelmer SA. Przekazaniu inwestycji, o powierzchni 32 500 m², towarzyszyła produkcja pierwszych w nowej fabryce urządzeń małego AGD. Było to możliwe dzięki wcześniej rozpoczętemu procesowi relokacji linii produkcyjnych.

Inwestycja powstała w Rogoźnicy oraz Woli Cichej, na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park Mielec i zapoczątkowała trend w branży. W transakcji pośredniczyła agencja nieruchomości Jones Lang LaSalle.

Rekordowe tempo

Po niespełna 7 miesiącach zaawansowanych prac nad obiektem produkcyjnym w Specjalnej Strefie Ekonomicznej Euro-Park Mielec, Panattoni Europe przekazał inwestycję najemcy. Jest nim największy polski producent drobnego AGD, firma Zelmer SA. Inwestycja o charakterze build-to-suit (BTS) powstała na zlecenie Grupy Kapitałowej Zelmer i jest idealnie dostosowana do potrzeb najemcy.

Obiekt będzie pełnił trzy funkcje: produkcyjną, ulokowaną na powierzchni 17 500 m²; magazynową, zaplanowaną na 11 tys. m² oraz socjalno-biurową, której powierzchnia wynosi 4 tys. m². Jest to pierwszy obiekt produkcyjny dewelopera, usytuowany w Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Budowa rozpoczęła się na przełomie października i listopada ubiegłego roku. – *Obecnie produkcja odbywa się w dwóch lokalizacjach. Proces produkcyjny podzielony został na strumienie – linie produkcyjne, które są systematycznie przenoszone. Na wszystkich liniach, których proces relokacji nie dotyczy, produkcja odbywa się w dotychczasowej fabryce na ul. Hoffmanowej w Rzeszowie. Relokowaniu linii produkcyjnych towarzyszą dwutygodniowe przerwy – w tym czasie pracownicy wykorzystują urlop, a firma relokacyjna przenosi maszyny do fabryki w Rogoźnicy* – mówi Magdalena Bartoś, dyrektor finansowy, Grupy Zelmer S.A. Proces relokacji całej fabryki powinien zakończyć się w sierpniu, a oficjalne otwarcie planowane jest na połowę września br.

Optymalnie i ekologicznie

Obiekt produkcyjny Panattoni Europe dla Zelmer SA charakteryzuje optymalne zagospodarowanie terenu i zastosowanie ekologicznych rozwiązań. Instalacje technologiczne, odpowiedzialne za gospodarowanie energią, przystosowane są do przeprowadzenia procesu rekuperacji, tzn. odzyskania energii termicznej, wykorzystywanej do ogrzewania pomieszczeń obiektu. – *Rozpoczęcie produkcji przez Zelmer SA w nowym obiekcie – w tak krótkim czasie od podjęcia prac inwestycyjnych – jest najlepszym przykładem na prężnie i sprawnie działające przedsiębiorstwo, które ma jasno sprecyzowaną strategię rozwoju. Cieszę się, że Panattoni Europe przyczyni się do realizacji tej strategii, udowadniając tym samym profesjonalizm, wiarygodność i przede wszystkim skuteczność na rynku powierzchni przemysłowych* – powiedział Marek Foryński, dyrektor grupy BTS, Panattoni Europe.



Magdalena Bartoś, dyrektor finansowy Grupy Zelmer S.A.

BTS Panattoni Europe w Rzeszowie to nowoczesny park przemysłowy zlokalizowany w Rogoźnicy oraz Woli Cichej, w Gminie Głogów Małopolski – 8 km na północ od centrum Rzeszowa, 200 m od przystanku kolejowego, tuż przy drodze krajowej nr 9 Radom-Rzeszów, 600 m od budowanego węzła A4 „Rzeszów Centralny" oraz 4 km od lotniska Rzeszów Jasionka.



Kiedy przewoźnik nie odpowiada za szkodę?

Zwolnienia od odpowiedzialności na gruncie Konwencji CMR

Każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą w zakresie zarobkowego przewozu rzeczy musi wziąć pod uwagę możliwość zaistnienia szkody, której skutkiem może być wymierna strata po stronie przewoźnika, jako zobowiązanego do naprawienia szkody uprawnionemu. Bez znaczenia w takim przypadku jest zarówno to, kto jest właścicielem towaru, jak i często przywoływany przez przewoźników fakt, że rzeczywistym przewoźnikiem był inny podmiot.



Przewozy międzynarodowe podlegają postanowieniom Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego rzeczy(CMR), która nakłada szeroką odpowiedzialność na przewoźnika, co jest uzasadnione samą specyfiką umowy przewozu. Zgodnie z Konwencją przewoźnik odpowiada za całkowite lub częściowe zaginięcie towaru lub jego uszkodzenie. Odpowiedzialność ta trwa w czasie pomiędzy przyjęciem towaru do przewozu a jego wydaniem osobie uprawnionej. Ponadto przewoźnik odpowiada również za opóźnienie w dostawie, pod warunkiem, że powstała z tego powodu szkoda.

Nie bez znaczenia jest również treść art. 3 Konwencji CMR, który rozciąga odpowiedzialność przewoźnika na czynności i zaniedbania pracowników oraz wszystkich innych osób, do których usług odwołuje się w celu wykonania usługi. Takimi osobami są również inne firmy przewozowe będące podwykonawcami.

W sytuacji gdy praktycznie każdy przewoźnik posiada ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej w związku z prowadzoną działalnością, sam fakt wystąpienia szkody powoduje często przeświadczenie przewoźnika, że skoro wykupił ubezpieczenie, to ubezpieczyciel ma obowiązek pokryć koszty wynikłe z faktu powstania szkody. Pomijając już szereg wyłączeń stosowanych przez ubezpieczycieli i dodatkowe postanowienia, które uzależniają zaistnienie odpowiedzialności ubezpieczyciela od wystąpienia określonych zdarzeń czy dochowania przez przewoźnika aktów staranności, równie istotnym jest, że ubezpieczyciel odpowiada tylko i wyłącznie w granicach odpowiedzialności ubezpieczonego (tj. przewoźnika), która mimo iż jest szeroka, ma jednak ograniczenia i w konkretnych przypadkach jest wyłączona.

Po powstaniu szkody i wystąpieniu uprawnionego z roszczeniem przewoźnicy często pokrywają szkodę z własnych środków lub zgadzają się na potrącenie wzajemnych wierzytelności. Takie zachowanie jest spowodowane (i w wielu przypadkach uzasadnione) przekonaniem, że skoro zostało wykupione ubezpieczenie, w końcowym efekcie to ubezpieczyciel będzie zobowiązany do wypłaty odszkodowania. Z tego też powodu, w celu zachowania zdrowych relacji biznesowych z uprawnionym (aby nie stracić kontrahenta), wydaje się słusznym zaspokojenie jego roszczeń w sposób bezpośredni. Niestety, w przypadku gdy niewłaściwie zanalizowano roszczenie, a szczególnie przyczynę szkody, może okazać się niemożliwe uzyskanie odszkodowania z umowy ubezpieczenia z powodu wystąpienia okoliczności zwalniających przewoźnika od odpowiedzialności. W takim przypadku przewoźnikowi pozostaje tylko odzyskanie pieniędzy od osoby, której już zapłacił za szkodę, co w praktyce nie jest łatwe i nie zawsze możliwe.

Jednakże nie może dziwić fakt, iż ubezpieczyciel nie zapłaci za szkodę w sytuacji, gdy zgodnie z obowiązującym prawem nie ma odpowiedzialności przewoźnika.

Mając na uwadze powyższe, niezwykle istotnym jest umiejętne rozpoznanie, czy za powstałą szkodę rzeczywiście odpowiedzialność ponosi przewoźnik. Pozwoli to na uniknięcie wielu problemów, wynikłych ze zbyt pochopnej zapłaty odszkodowania. Konwencja CMR przewiduje określone przesłanki, których zaistnienie pozwala zwolnić przewoźnika od odpowiedzialności za szkodę. Jednym z ważniejszych artykułów w tej kwestii, którego znajomość jest pożądana, jest art. 17 Konwencji CMR. Zgodnie z ustępem 2 przewoźnik jest zwolniony od odpowiedzialności w przypadkach gdy zaginięcie, uszkodzenie lub opóźnienie wynikło z:

- **winy uprawnionego**
  Ponieważ obowiązki zarówno przewoźnika, jak nadawcy i odbiorcy zostały określone w Konwencji, w celu skorzystania z tej przesłanki przewoźnik musi wykazać, iż osoba uprawniona nie wykonała konkretnego zobowiązania. Udowodnić ponadto trzeba, iż doszło do tego w sposób pozwalający zarzucić uprawnionemu winę, gdyż tylko zawinione działanie może być podstawą do uwolnienia się od odpowiedzialności.
- **zlecenia uprawnionego nie wynikającego z winy przewoźnika**
  W odróżnieniu od wcześniejszej przesłanki nie istnieje tutaj przymus wykazania winy osoby uprawnionej. Wystarczy wskazać, iż szkoda powstała poprzez wykonanie zlecenia. Przesłanka ta będzie miała zastosowanie np. w sytuacji gdy nadawca zleca przewóz z punktu A do punktu B. Po przyjechaniu na miejsce rozładunku okazuje się, że nadawca podał złe miejsce odbioru, bo np. zamiast wpisać Lublin wpisał Lubin, a w wyniku tego odbiorca poniósł szkodę związaną z opóźnieniem dostawy.
- **wady własnej towaru**
  Oznacza to, że przyjęty do przewozu towar był już wadliwy. Odnosi się to w szczególności do sytuacji, gdy wada ta powoduje szkody w trakcie przewozu.

- **okoliczności, których przewoźnik nie mógł uniknąć i których następstwom nie mógł zapobiec**
  Najczęściej przywołuje się tutaj siły przyrody, zwłaszcza o nadzwyczajnej intensywności, które mają cechy klęsk żywiołowych. Nie wolno jednak również zapominać, że w niektórych przypadkach przesłanka ta będzie miała zastosowanie w przypadku rabunku czy kradzieży – jednakże w takim przypadku jest niezwykle trudno udowodnić, że zdarzenia takiego przewoźnik nie dość, że nie mógł uniknąć, to dodatkowo nie mógł zapobiec następstwom. Trzecim przypadkiem, kiedy będzie możliwe zwolnienie się od odpowiedzialności są wypadki drogowe, pod warunkiem, że wyłączna wina leży po stronie osoby trzeciej, będącej sprawcą.

W celu zobrazowania, jak wielkie znaczenie mogą mieć przesłanki zwalniające, warto posłużyć się następującym przykładem:

Spedytor X, działając we własnym imieniu, zleca ustnie przewoźnikowi Y przewóz towaru. Podczas rozmowy telefonicznej zostają uzgodnione wszystkie niezbędne warunki, takie jak wysokość frachtu, warunki przewozu, trasa oraz miejsca i daty załadunku i rozładunku. Data załadunku zostaje ustalona na 01.06.2011 r., natomiast rozładunku na 03.06.2011 r. Warunki są klarowne i zrozumiałe, przewoźnik Y przystępuje więc do wykonania umowy: podjeżdża na załadunek, określony w zleceniu towar zostaje załadowany, pobiera dokumenty przewozowe i rusza w drogę, kierując się do odbiorcy. W dniu 03.06.2011 r. przewoźnik mailem otrzymuje od spedytora pisemne zlecenie, z którego wynika, iż rozładunek został wyznaczony na dzień 06.06.2011 r. List przewozowy CMR nie wyjaśnia sprawy, gdyż nie został w nim oznaczony termin dostawy towaru do odbiorcy.

Mimo próby wyjaśnienia ze spedytorem powodów zmiany daty dostarczenia towaru (ustna umowa uwzględniała inną datę) oraz argumentu, że z uwagi na odległość, jest w stanie dostarczyć towar w umówionym terminie, przewoźnik Y od spedytora uzyskuje jedynie radę, aby pojazd z towarem pozostawić gdzieś na parkingu. Przewoźnik Y, wobec braku w okolicy parkingów strzeżonych oraz ze względu na rodzaj przewożonego towaru (chemikalia) i niskie ryzyko kradzieży, decyduje się więc na pozostawienie naczepy na znanym mu parkingu przy stacji paliw (niestrzeżonym) i korzystając z okazji, jedzie do serwisu w celu usunięcia usterki w ciągniku. W nocy dochodzi do kradzieży naczepy wraz z towarem. Jego zleceniodawca (spedytor X) wskazuje na odpowiedzialność przewoźnika Y i w konsekwencji wysyła mu roszczenie na prawie 40 tys. euro.

Czy odpowiedzialność przewoźnika za szkodę i roszczenie jest zasadne?

Aby odpowiedzieć na te pytania, należy zwrócić uwagę na następujące zagadnienia:

1. Umowa przewozu została zawarta pomiędzy spedytorem X i przewoźnikiem Y. Przewoźnik Y nie zawierał żadnej umowy z firmą, od której przyjął towar do przewozu. Przez fakt zawarcia przez spedytora X z przewoźnikiem Y umowy przewozu, spedytor X wystąpił w tym przewozie jako nadawca, w związku z czym stał się osobą uprawnioną w rozumieniu art. 17 Konwencji.
2. Nie ma wątpliwości, iż do kradzieży doszło, a w związku z tym powstała szkoda.
3. Poprzez błędne wskazanie daty dostarczenia towaru, spedytor X wprowadził przewoźnika Y w błąd, powodując, że przewoźnik Y:
   - po pierwsze, nie miał możliwości odpowiedniego zaplanowania czasu, ani trasy przewozu,
   - po drugie, został zmuszony do 3-dniowego przestoju,
   - po trzecie przyjął na siebie dodatkowe ryzyko związane ze sprawowaniem dozoru nad towarem.
4. Można więc przyjąć, iż gdyby nie zlecenie uprawnionego (spedytora X), szkody można było uniknąć. Przewoźnik miałby czas i możliwość takiego zaplanowania trasy, aby postój od 3 do 6 czerwca odbył się w miejscu zapewniającym jak największe bezpieczeństwo.
5. Można również wywieść wniosek, że gdyby spedytor X nie popełnił błędu w określeniu daty dostawy, przewoźnik Y nie przyjąłby zlecenia i nie doszło by do zawarcia umowy i do samej szkody.

Powyższy przykład oraz sformułowane wnioski pozwalają na ułożenie krótkiego quizu.



Czy w opisanym przykładzie:

1. przewoźnik Y ponosi całkowitą odpowiedzialność za szkodę i powinien pokryć ją w 100%, gdyż wynika to z art. 17 ust. 1 konwencji CMR?
2. przewoźnik Y nie ponosi żadnej odpowiedzialności za szkodę, gdyż wynika to z art. 17 ust. 2 konwencji CMR (szkoda została spowodowana zleceniem uprawnionego spedytora X i nie wynikała z winy przewoźnika Y) i spedytor X powinien pokryć szkodę w 100%,?
3. przewoźnik Y i spedytor X ponoszą równą odpowiedzialność za szkodę (po 50% każdy)?
4. przewoźnik Y i spedytor X ponoszą solidarną odpowiedzialność za szkodę?
5. spedytor X przyczynił się do powstania szkody i powinien pokryć szkodę w 30%?
6. przewoźnik Y przyczynił się do powstania szkody i powinien pokryć szkodę w 30%?
7. żadna z powyższych odpowiedzi nie jest prawidłowa?

Odpowiedź z całą pewnością poznamy po ostatecznym zakończeniu postępowania sądowego w przedmiotowej sprawie. Jeżeli jednak ktoś z czytelników zna prawidłową odpowiedź, może przesłać ją do redakcji TSL Biznes.

Przykład powyższy pokazuje, jak skomplikowane potrafią być czasami z pozoru proste sytuacje. Nie da się nie zauważyć, że gdyby nie błędne zlecenie spedytora, do szkody by nie doszło, gdyż pojazd ten najprawdopodobniej nie zostałby zaparkowany na tym parkingu – co zminimalizowałoby ryzyko kradzieży naczepy, bądź przewoźnik w ogóle nie przyjąłby zlecenia – co wyeliminowałoby szkodę całkowicie.

W celu pewnego usystematyzowania przesłanek zwalniających, mającego na celu wskazanie najczęstszych sytuacji, w których dochodzi do szkody bez stwarzania odpowiedzialności przewoźnika, w art. 17 ust. 4 zamieszczono szczegółowe przesłanki zwalniające, wynikające zasadniczo z przesłanek przywołanych powyżej. Są to:

a) użycie pojazdów otwartych i nie przykrytych opończą, jeżeli to użycie było wyraźnie uzgodnione i zaznaczone w liście przewozowym;

Zapis ten w praktyce nie budzi większych wątpliwości, jednak należy pamiętać, że konieczne jest zaznaczenie takiego uzgodnienia w liście CMR. Co prawda, w przypadku gdy nie ma takiego zastrzeżenia nadal przewoźnik może skorzystać z postanowień art. 17 ust. 2, jednakże powstaje wtedy wymóg przeprowadzenia odpowiedniego dowodu, co już może znacznie skomplikować sprawę.

b) brak lub wadliwe opakowanie, jeżeli towary, ze względu na swe naturalne właściwości, w razie braku lub wadliwego opakowania, narażone są na zaginięcie lub uszkodzenie;

Zasadniczo przewoźnik powinien wpisać takie zastrzeżenie w list CMR przy przyjmowaniu przesyłki, jednakże nie wpisanie tego nie zamyka drogi do udowodnienia w jakikolwiek inny sposób.

c) manipulowanie, ładowanie, rozmieszczenie lub wyładowanie towaru przez nadawcę lub przez odbiorcę albo przez osoby działające na rachunek nadawcy lub odbiorcy;

Odnosi się to zarówno do szkód powstałych podczas dokonywania załadunku/wyładunku (o ile można powiedzieć, że towar został już przyjęty przez przewoźnika, lub nie został jeszcze wydany odbiorcy – nie wolno zapominać, że zasadniczo czynności te są dokonywane w chwili, gdy już nie ma odpowiedzialności przewoźnika, gdyż odpowiada on za szkody powstałe pomiędzy przyjęciem a wydaniem towaru) jak i do szkód powstałych w czasie przewozu, a spowodowanych poprzez którąś z wymienionych czynności.

d) naturalne właściwości niektórych towarów, mogące powodować całkowite lub częściowe ich zaginięcie albo uszkodzenie, w szczególności przez połamanie, rdzę, samoistne wewnętrzne zepsucie, wyschnięcie, wyciek, normalny ubytek lub działanie robactwa i gryzoni;

e) niedostateczność lub wadliwość cech lub numerów na sztukach przesyłki;

f) przewóz żywych zwierząt.

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

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

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

W praktyce może dojść do sytuacji, gdy istnieje więcej niż jedna przyczyna powstania szkody. Jeżeli więc chociaż jedna z tych przyczyn pozwala na zwolnienie się przewoźnika z odpowiedzialności, konwencja CMR umożliwia ograniczenie jego odpowiedzialności w zależności od poziomu w jakim przyczynił się on do szkody (art. 17 ust. 5). Na przykład, jeżeli przewoźnik wykaże, że uszkodzenia w 50% są spowodowane wadliwym opakowaniem towaru, będzie odpowiadał tylko za połowę szkody.

W Konwencji znajduje się również przepis, który uniezależnia odpowiedzialność za szkodę od winy przewoźnika w przypadku szkód powstałych w wyniku wadliwego stanu pojazdu. Zgodnie z art. 17 ust. 3 „Przewoźnik nie może powoływać się dla zwolnienia się od odpowiedzialności ani na wady pojazdu, którym się posługuje dla wykonania przewozu, ani na winę osoby lub pracowników osoby, u której pojazd wynajął." Oznacza to, że nawet jeżeli przewoźnik dołożył staranności w zakresie dbania o pojazd, a szkoda powstała w wyniku usterki, której nie dało się wcześnie zauważyć cała odpowiedzialność spoczywa na przewoźniku (dotyczy to wszystkich części pojazdu).

Co więcej, nawet jeżeli pojazd został wynajęty, przewoźnik nie może powołać się na winę osoby, od której go wynajął, gdyż na gruncie prawa przewozowego, nie stanowi to przesłanki pozwalającej przewoźnikowi na uwolnienie się od odpowiedzialności. Oczywiście, niezależnie od powyższego, przysługuje przewoźnikowi prawo do złożenia roszczenia do wynajmującego, ale roszczenie to ma już charakter pozatransportowy.

Dowodzenie niewinności lub winy?

Przewoźnik ponosi odpowiedzialność na zasadzie ryzyka. W prawie przewozowym, zasadą powszechnie stosowaną jest zasada domniemania winy. Przyjmuje się, że jeżeli do szkody doszło w czasie między przyjęciem towaru do przewozu, a jego wydaniem, przewoźnik ponosi za nią odpowiedzialność. Przesłanki pozwalające przewoźnikowi na uwolnienie się od odpowiedzialności zostały opisane powyżej. Ich zastosowanie warunkuje jednak konieczność przeprowadzenia dowodu na zaistnienie okoliczności wyłączających odpowiedzialność przewoźnika. Ów dowód, zgodnie z art. 18 konwencji CMR, spoczywa na przewoźniku. To on musi bowiem wykazać, że do zdarzenia wywołującego szkodę doszło w sposób pozwalający na uznanie braku odpowiedzialności przewoźnika.

Praktyczne stosowanie konwencji CMR, choć nie jest ona zbyt skomplikowana, nastręcza przewoźnikom wiele trudności. Dlatego też warto skomentować kilka z ważniejszych artykułów. W przypadku przesłanek określonych w art. 17 ust. 4 ważne jest, żeby z okoliczności faktycznych wynikało, że zaginięcie/uszkodzenie mogło wynikać z którejś z tych przyczyn. Przewoźnik musi wykazać, że rzeczywiście miała miejsce któraś z okoliczności określonych w Konwencji, natomiast nie musi przeprowadzać dowodu na istnienie związku przyczynowego pomiędzy daną okolicznością a szkodą.

Wydaje się, że wystarczającym jest wskazanie np. wadliwego opakowania towaru, i że poprzez takie opakowanie mogło dojść do szkody. Nie jest konieczne wykazywanie dokładnego sposobu powstania szkody. Poprzez podniesienie takiego zarzutu przez przewoźnika, powstaje z mocy prawa domniemanie, że tak właśnie jest. Do osoby uprawnionej należy przeprowadzenie odwrotnego dowodu, że szkoda nie została spowodowana całkowicie lub częściowo jedną z tych przyczyn. Może to zrobić zarówno poprzez wykazanie, że do szkody doszło z innej przyczyny, jak i poprzez udowodnienie, że np. wadliwe opakowanie nie mogło być w żadnym przypadku przyczyną szkody.

Artykuł 18 ust. 3 sankcjonuje jednak powstanie powyższego domniemania. W przypadku, gdy doszło do nadmiernego ubytku lub zaginięcia sztuki przy użyciu pojazdów otwartych i nie przykrytych opończą, przewoźnik nie może powołać się na zwolnienie.

W przypadku gdy przewóz dokonywany jest chłodnią, uwolnienie się przewoźnika od odpowiedzialności poprzez powołanie się na naturalne właściwości towaru może mieć miejsce tylko w sytuacji, gdy wykaże on, że dopełnił wszelkich obowiązków. Dotyczy to zarówno wyboru urządzenia, poprzez odpowiednie utrzymanie i użycie go, aż do zastosowania się do otrzymanych instrukcji dotyczących przewozu.

W ostatnim ustępie art. 18, dotyczącym przewozu zwierząt, Konwencja nakłada na przewoźnika wymóg wykazania, że przedsięwziął wszelkie wymagane środki oraz zastosował się do udzielonych mu specjalnych instrukcji.

Warto więc poświęcić więcej czasu na dokładne zbadanie przyczyny szkody, gdyż może się okazać, że w danym przypadku nie ma odpowiedzialności przewoźnika, a w związku z tym i ubezpieczyciela. Pozwoli to na uniknięcie zbędnych wydatków. Dobre ubezpieczenie powinno zapewnić również ochronę przed nieuzasadnionymi roszczeniami, dlatego wydaje się najbardziej optymalnym wstrzymywanie się z zapłatą do czasu podjęcia decyzji przez ubezpieczyciela.

W przypadku uznania odpowiedzialności przez zakład ubezpieczeń, przewoźnik może liczyć na pokrycie szkody z polisy OCP bez angażowania swoich środków, w przypadku braku takiej odpowiedzialności (przewoźnika i jednocześnie ubezpieczyciela) – na wskazanie przesłanek pozwalających przewoźnikowi na obronę przed roszczeniami.

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

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.

Jak się zachować podczas kontroli Inspekcji Transportu Drogowego

Najczęstszą formą nadzoru nad działalnością firmy transportowej jest kontrolowanie pojazdów na drogach. Prowadząc taką firmę warto zatem wiedzieć, na co powinien być przygotowany kierowca, czego powinien się wystrzegać i jak zachowywać podczas kontroli.

Na kontrolę wykonywaną przez inspektorów transportu drogowego składa się kontrola związana z wykonywaniem transportu drogowego i związana z ruchem drogowym. W praktyce kontrole te wykonywane są łącznie.

Uwaga!
Kontroli Inspekcji Transportu Drogowego (ITD) podlega zarówno przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą w zakresie transportu drogowego, jak i kierowca.

Inspektorzy kontrolują przede wszystkim:
1) dokumenty związane z wykonywaniem transportu drogowego lub przewozów na potrzeby własne (czyli wszelkie dokumenty, które umożliwiają działalność w zakresie transportu drogowego, na przykład licencje lub zezwolenia);
2) dokumenty przewozowe związane z wykonywaniem transportu drogowego;
3) przestrzeganie przepisów dotyczących prowadzenia pojazdu;
4) dokumenty dotyczące czasu pracy kierowcy i obowiązkowych przerw oraz odpoczynku kierowcy;
5) przestrzeganie szczegółowych zasad i warunków transportu zwierząt;
6) przestrzeganie zasad i warunków dotyczących przewozu drogowego towarów niebezpiecznych;
7) zgodność przewozu żywności z Umową ATP;
8) wprowadzone do obrotu ciśnieniowe urządzenia transportowe;
9) rodzaj używanego paliwa – przez pobranie próbek paliwa ze zbiornika pojazdu mechanicznego.

Wymagane dokumenty

Kierowca ma obowiązek posiadać przy sobie i okazać na żądanie inspektora dokumenty związane z wykonywaniem transportu. Chodzi tu o:
1) wypis z licencji lub zaświadczenia o przewozie na potrzeby własne;
2) dowód uiszczenia należnej opłaty za korzystanie z dróg krajowych;
3) zapis urządzenia rejestrującego samoczynnie prędkość jazdy, czas jazdy, czas postoju, obowiązkowe przerwy i czas odpoczynku lub zaświadczenie o nieprowadzeniu pojazdu;
4) oryginał świadectwa kierowcy (wypis ze świadectwa musi być przechowywany w siedzibie przedsiębiorcy – przewoźnika).

Uwaga!
Inspektorzy nie uznają kserokopii dokumentów, chyba że będą one uwierzytelnione za zgodność z oryginałem.

Ponadto kierowca przewożący towary będzie musiał także okazać:
1) w razie wykonywania przewozu towarów niebezpiecznych – dokumenty wymagane przy takich przewozach,
2) w razie przewozu towarów szybko się psujących – świadectwo wymagane zgodnie z odpowiednią umową międzynarodową o międzynarodowych przewozach szybko się psujących artykułów żywnościowych i o specjalnych środkach transportu przeznaczonych do tych przewozów (ATP),
3) zezwolenie na przejazd pojazdu z ładunkiem lub bez ładunku, o masie, naciskach na osie lub wymiarach przekraczających wielkości określone w odrębnych przepisach,
4) przy przewozie zwierząt – dokumenty wymagane przy przewozie żywych zwierząt,
5) w międzynarodowym transporcie drogowym rzeczy – odpowiednie zezwolenie wymagane w międzynarodowym transporcie drogowym,



6) list przewozowy oraz odpowiednie świadectwa,
7) przy przewozie żywności – odpowiednie dokumenty, w zależności od rodzaju przewożonej żywności.

Uwaga!
Zasadniczo inspektorzy ITD nie mogą żądać od kierowcy okazania innych niż wyżej wymienione dokumentów związanych z transportem drogowym lub innych dokumentów przewozowych. Nie dotyczy to jednak kontroli dokumentów ruchu drogowego. Ponadto w przypadku przewozów międzynarodowych obowiązek okazania innych dokumentów może wynikać z umowy międzynarodowej lub ustawy szczególnej.

Uprawnienia inspektora

Inspektorzy ITD mają prawo przede wszystkim do:
1) wstępu do pojazdów;
2) dokonywania oględzin (np. pojazdu, przesyłki – inspektor może nawet poprosić o rozpakowanie towaru, a w przypadku przewozu ADR – sztuk przesyłki);
3) kontroli dokumentów i innych nośników informacji (np. listu przewozowego w formie elektronicznej), o ile tylko ma to związek z przedmiotem kontroli. Jeżeli dany dokument nie ma związku z przedmiotem kontroli, do której uprawniony jest inspektor, można odmówić jego okazania;
4) kontroli wszelkich urządzeń pomiarowo-kontrolnych, znajdujących się w pojeździe (np. tachografu);
5) kontroli masy pojazdu, nacisku na osie i wymiarów pojazdu przy użyciu przyrządu pomiarowego.

Uwaga!
Kontroli masy pojazdu, nacisku na osie i wymiarów pojazdu przy użyciu przyrządu pomiarowego inspekcja może dokonać tylko na odpowiednich parkingach wyposażonych w specjalistyczne wagi.

6) żądania od przedsiębiorcy i kierowcy ustnych lub pisemnych wyjaśnień;
7) nakładania i pobierania kar pieniężnych;
8) legitymowania kierowców i innych osób w celu ustalenia tożsamości;
9) przesłuchiwania świadków.

Uwaga!
Kierowca ma prawo być obecny przy wszystkich czynnościach kontrolnych.

Przykład
Kierowca został zatrzymany przez inspektora ITD. Inspektor przeprowadził wywiad z kierowcą, wypytując o zachowanie pojazdu na drodze, a także o rodzaj i cechy techniczne samochodu, o rodzaj przewożonego ładunku i o czas pracy na drodze. Okazało się, że pojazd ma niewłaściwe parametry techniczne. W takiej sytuacji inspektor będzie miał prawo przesłuchać kierowcę w charakterze świadka i żądać podania kontaktu do zajmującego się obsługą pojazdu mechanika samochodowego.

Uwaga!
Inspektor może przesłuchać kierowcę w charakterze strony (jeśli kierowca jest jednocześnie właścicielem firmy) lub świadka tylko wówczas, gdy z powodu braku innych dowodów lub po ich wyczerpaniu nadal pozostały niewyjaśnione istotne dla kontroli fakty.

Prowadzącemu kontrolę inspektorowi przysługuje również prawo użycia środków przymusu bezpośredniego. Oznacza to, że będzie on mógł np. zastosować blokadę drogową, w przypadku gdy kierowca nie zatrzyma się do kontroli, obezwładnić kierowcę, jeśli ten będzie stawiał czynny opór przy przeprowadzaniu kontroli, a nawet użyć broni palnej!

Obowiązki kierowcy

Kierowca ma obowiązek umożliwić inspektorowi kontrolę. Powinien zatem udostępnić mu pojazd, udzielić ustnych i pisemnych wyjaśnień, okazać omówione wcześniej dokumenty lub inne nośniki informacji oraz udostępnić wszelkie dane mające związek z przedmiotem kontroli.

Uwaga!
Inspektor może żądać wyłącznie okazania dokumentów związanych z wykonywaniem transportu i dokumentów przewozowych. Innych dokumentów może żądać tylko wtedy, gdy kierowca nie ma przy sobie wymaganych dokumentów, o których mowa powyżej, lub są one niepełne.

Przykład
Kierowca został zatrzymany przez inspektora ITD, który zażądał okazania dokumentów. Okazało się, że nie można ustalić siedziby nadawcy towaru. Wówczas inspektor ma prawo zażądać innych dokumentów, np. faktury, na podstawie której będzie możliwe ustalenie takiego miejsca.



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


Fot. GITD

Ponadto kierowca ma obowiązek:
1) umożliwić inspektorowi zrobienie zdjęć pojazdu lub towaru;
2) zezwolić na sporządzenie kopii wszelkich dokumentów związanych z wykonywaniem transportu i rodzajem przewożonej przesyłki;
3) przekazać inspektorowi oryginał zapisu urządzenia samoczynnie rejestrującego prędkość jazdy i czas postoju.

Uwaga!
Jeśli inspektor zechce zatrzymać te dokumenty, powinien wydać kierowcy pokwitowanie!

Kontrola ruchu drogowego

W zakresie kontroli ruchu drogowego inspektorzy mają prawo:
1) sprawdzania:
   a) dokumentów wymaganych w związku z kierowaniem pojazdem i jego używaniem,
   b) świadectwa kwalifikacji lub zaświadczenia (oświadczenia) o spełnianiu wymogów wynikających z ustawy o transporcie drogowym,
   c) dokumentu stwierdzającego zawarcie umowy obowiązkowego ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej posiadacza pojazdu,
   d) dokumentu stwierdzającego opłacenie składki ubezpieczeniowej;
2) wydawania kierowcy poleceń co do miejsca zatrzymania się do kontroli;
3) zatrzymania dokumentów stwierdzających uprawnienie do kierowania pojazdem lub jego używania, w takich przypadkach, w jakich ma do tego prawo policja;
4) wydawania poleceń kontrolowanemu co do sposobu jego zachowania na drodze oraz poleceń w celu usunięcia przeszkody w ruchu drogowym, spowodowanej przez niego lub zagrażającej jego bezpieczeństwu; uniemożliwienia korzystania z pojazdu, którego stan techniczny, ładunek, masa lub nacisk na osie zagrażają bezpieczeństwu lub porządkowi w ruchu albo naruszają przepisy o ochronie środowiska;
5) uniemożliwienia korzystania z pojazdu zarejestrowanego w kraju niebędącym państwem członkowskim UE, Konfederacją Szwajcarską lub państwem członkowskim EFTA – stroną umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym, jeżeli kierujący nim nie okazał dokumentu stwierdzającego zawarcie umowy obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadacza pojazdu lub stwierdzającego opłacenie składki tego ubezpieczenia;
6) uniemożliwienia korzystania z pojazdu przez osobę, która nie ma wymaganych w związku z kierowaniem pojazdem dokumentów;
7) usunięcia pojazdu z drogi na koszt właściciela w takich przypadkach, w jakich ma do tego prawo policja;
8) zatrzymania dowodu rejestracyjnego lub prawa jazdy za pokwitowaniem na takich zasadach, na jakich dokonuje tego policja;
9) nakładania grzywien w drodze mandatu karnego

Przebieg kontroli

W sytuacji, gdy panuje wystarczająca widoczność, inspektor podaje sygnał do zatrzymania tarczą lub ręką. Natomiast w warunkach niedostatecznej widoczności, sygnał podawany jest latarką albo tarczą do zatrzymywania pojazdów ze światłem odblaskowym lub czerwonym. Jeżeli inspektor jedzie samochodem, może podawać sygnały za pomocą urządzeń nagłaśniających, sygnalizacyjnych lub świetlnych. Kierowca powinien wówczas zatrzymać się i wyłączyć silnik pojazdu.

Uwaga!
Jeżeli czynności kontrolne tego wymagają, inspektor może wydać kierowcy polecenie opuszczenia pojazdu.

Przykład
Kierowca został zatrzymany przez inspektora ITD. Inspektor chce zbadać nacisk na osi. W tym celu inspektor ma prawo wydać kierowcy polecenie opuszczenia pojazdu i dokonać sprawdzenia poprzez osobiste poprowadzenie pojazdu.

Protokół kontroli

Z przebiegu kontroli sporządzany jest protokół, który podpisują inspektor i kierowca. Jest to podstawowy dowód przeprowadzonej kontroli i jej przebiegu. W przypadku gdy kierowca nie zgadza się z ustaleniami kontroli, może wnieść tzw. zastrzeżenia do protokołu.

Ponadto kierowcy przysługuje prawo odmowy podpisania protokołu. W takiej sytuacji inspektor ma obowiązek odnotować w protokole odmowę jego podpisania.

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

Decyzja o karze

W wyniku przeprowadzonej kontroli może zostać wydana decyzja o nałożeniu kary pieniężnej. Od takiej decyzji prowadzący firmę transportową będzie mógł się jednak odwołać (o tym w kolejnym artykule dotyczącym kontroli ITD pt. „Jak uniknąć kar Inspekcji Transportu Drogowego").

Skargi na inspektorów

Zarówno kierowcy, jak i prowadzącemu firmę transportową przysługuje prawo wniesienia skargi na zaniedbania lub nienależyte wykonywanie zadań przez inspektorów. Przez zaniedbania inspektora należy rozumieć niepodjęcie wszystkich działań prowadzących do osiągnięcia celu kontroli. Natomiast nienależyte wykonywanie zadań to wszelkie czynności podjęte przez inspektora, do których podjęcia nie miał on prawa. Przedmiotem skargi może być także każde naruszenie przez inspektora zasad praworządnego postępowania z obywatelem czy naruszenie słusznych interesów obywateli.

Przykład
Inspektor wykonał czynności kontrolne w sposób opieszały, przez co uniemożliwił kierowcy wykonanie przewozu w terminie. Taka przewlekłość kontroli stanowi naruszenie słusznego interesu prowadzącego firmę transportową i jako taka może zostać zaskarżone.

Skargę należy wnieść do Głównego Inspektora Transportu Drogowego. Jeżeli skarga dotyczy zachowania konkretnego inspektora, można ją przekazać również inspektorowi wojewódzkiemu jako jego przełożonemu.

Ewidencja naruszeń

Wszelkie naruszenia stwierdzone w wyniku kontroli rejestrowane są w Centralnej Ewidencji Naruszeń prowadzonej przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego. Przepisy nie przewidują możliwości uzyskiwania wypisów z tej ewidencji. Można jednak zwrócić się do Głównego Inspektora Transportu Drogowego z wnioskiem o zezwolenie na dostęp do ewidencji.

Reasumując, w przypadku kontroli Inspekcji Transportu Drogowego prowadzący firmę transportową lub kierowca pracujący w takiej firmie powinien pamiętać o tym że:

- Kontroli podlega zarówno prowadzący firmę transportową, jak i kierowca
- Kierowca ma obowiązek umożliwić inspektorowi kontrolę
- Kierowca ma obowiązek posiadać przy sobie i okazać na żądanie inspektora oryginały lub poświadczone za zgodność z oryginałem kopie dokumentów związanych z wykonywaniem transportu
- Kierowca ma prawo być obecny przy wszystkich czynnościach kontrolnych
- Inspektor może przesłuchać kierowcę w charakterze strony lub świadka tylko wówczas, gdy z powodu braku innych dowodów lub po ich wyczerpaniu nadal pozostały niewyjaśnione istotne dla kontroli fakty
- Inspektor ma prawo do stosowania środków przymusu bezpośredniego
- Podstawowym dokumentem potwierdzającym przeprowadzoną kontrolę jest protokół kontroli
- Kierowca i prowadzący firmę transportową mogą wnieść skargę na zaniedbania lub nienależyte wykonywanie zadań przez inspektorów
- Wszelkie naruszenia stwierdzone w wyniku kontroli rejestrowane są w Centralnej Ewidencji Naruszeń.

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk



Prawo zastawu – metoda na windykację?

Czy firma transportowa może zatrzymać przewożony towar jako zastaw, w celu zabezpieczenia roszczeń wynikających z umowy przewozu (np. brak zapłaty przez spedytora)? Co jednak, jeśli towar nie jest własnością dłużnika i zgłosi się po niego właściciel? Przybliżamy możliwości, ale i obowiązki oraz zagrożenia wynikające z „prawa zastawu".

W celu zabezpieczenia oznaczonej wierzytelności można rzecz ruchomą obciążyć prawem, na mocy którego wierzyciel będzie mógł dochodzić zaspokojenia wierzytelności z tej rzeczy bez względu na to, czyją stała się własnością i z pierwszeństwem przed wierzycielami osobistymi właściciela rzeczy.

Ogóle przepisy kodeksu cywilnego nakazują jednak, aby ustanowienie zastawu potwierdzone było w treści umowy między stronami. Ogromną korzyścią dla firm transportowych jest ustawowe prawo zastawu, które regulują przepisy art. 57 ustawy prawo przewozowe oraz art. 790 i art. 326 kodeksu cywilnego. Zbliżone regulacje przyznane zostały także spedytorom na podstawie art. 802 kodeksu cywilnego.

Dzięki tym specyficznym i bardzo korzystnym zapisom ustawowym, firmy przewozowe lub spedycyjne (dalej zwane transportowymi) bez zawierania jakichkolwiek aneksów, umów czy porozumień (a czasami nawet bez wiedzy na ten temat) mogą skorzystać z bardzo skutecznego narzędzia do odzyskiwania pieniędzy, jakim jest prawo zastawu.

Z doświadczenia wynika, że skuteczności prawa zastawu w egzekwowaniu zapłaty nie dorównują ani postępowania windykacyjne, ani sądowo-komornicze. Ważne przy tym jest, aby poznać szczegóły tych regulacji, albowiem nieprawidłowe powoływanie się na prawo zastawu może doprowadzić do wymiernych strat finansowych, a w wyjątkowych przypadkach nawet odpowiedzialności karnej.

Zgodnie z art. 790 kodeksu cywilnego oraz art. 57 ustawy prawo przewozowe przewoźnikowi przysługuje (ustawowe) prawo zastawu na przesyłce w celu zabezpieczenia roszczeń wynikających z umowy przewozu (nie dotyczy przesyłek organów władzy i administracji państwowej, co w związku z rzadkością tego typu transportów, zostanie pominięte). Dzięki tej regulacji przewoźnik ma pełne prawo zatrzymać przewożony towar, niezależnie od tego, czyją jest on własnością, dla zabezpieczenia roszczeń wynikających z umowy przewozu, w szczególności przewoźnego, składowego, opłat celnych i innych wydatków.

Warunkiem legalnego skorzystania z prawa zastawu przez przewoźnika jest pozostawanie przesyłki u przewoźnika lub u osoby, która ją dzierży w jego imieniu, albo dopóki może nią rozporządzać za pomocą dokumentów. Oznacza to, że przewoźnik, dopóki jest w posiadaniu przesyłki, ma prawo zastosować prawo zastawu. Dla porównania, polskie ustawodawstwo znacznie szerzej reguluje analogiczne prawo zastawu względem wierzytelności spedytora, który może w znacznie prostszy, pełniejszy i korespondujący z rzeczywistością branży transportowej sposób, korzystać z prawa zastawu.



Cudzy towar w zastawie

Jak zostało wyjaśnione powyżej, prawo zastawu umożliwia firmom transportowym zaspokojenie z rzeczy, niezależnie, kto jest jej właścicielem. Oznacza to, że zarzuty dłużników (zleceniodawców, którzy nie są właścicielem towaru, a jedynie pośredniczą w zorganizowaniu transportu), że towar nie jest ich własnością, a także zarzuty nadawców lub odbiorców, którzy żądają wydania towarów powołując się na fakt, że to nie oni zalegają firmie transportowej z płatnością, z prawnego punktu widzenia nie mają znaczenia.

Obiektywnie należy przyznać, że nadawca/odbiorca z powodu zastawu towarów staje się „kozłem ofiarnym" regulacji pozwalających firmom transportowym na zastaw towarów, jednakże ustawowy charakter tych przepisów powoduje, że stosuje się domniemanie znajomości tych przepisów przez wszystkie strony związane z transportem.

Stosując prawo zastawu, firma transportowa ma prawo do spieniężenia zajętej rzeczy zgodnie z przepisami o egzekucji świadczeń pieniężnych z ruchomości oraz przepisów o podziale sumy uzyskanej z egzekucji. Ewentualna nadwyżka otrzymana w trakcie licytacji przesyłki zwrócona zostanie uprawnionemu. W praktyce problemem pozostaje wysokość żądanej kwoty przez firmę transportową, albowiem właściciele towarów (przeważnie odbiorcy) podnoszą zarzut niewykazania zasadności wysokości przewoźnego (lub innych opłat). Z kolei brak odpowiednich wpisów w listach przewozowych może przyczynić się do wieloletniego sporu sądowego pomiędzy stronami.



Łukasz Chwalczuk
Kancelaria Prawna Iuridica

Lepiej zachować ostrożność

Z praktycznego punktu widzenia, prawo zastawu, pomimo swojego ustawowego umocowania, rodzi wiele wątpliwości i problemów czysto faktycznych. Praktycznie zawsze, gdy dochodzi do zawiadomienia o zastawie, odbiorca lub nadawca powiadamia organy ścigania (policję lub prokuraturę) o domniemanym popełnieniu przestępstwa przez osoby reprezentujące firmę transportową, zarzucając popełnienie czynu niedozwolonego z art. 278 kodeksu karnego, tj. przywłaszczenie cudzej rzeczy ruchomej. Zgodnie z kodeksem karnym przywłaszczenie podlega karze pozbawienia wolności do lat 5. Znane są przypadki, gdzie źle przygotowany i przeprowadzony zastaw towarów (błędne rozstrzygnięcie podstawy zastawu w związku z ogromnymi różnicami pomiędzy spedytorem a przewoźnikiem, a także przewoźnikiem w transporcie krajowym i międzynarodowym), doprowadziły do postawienia zarzutów karnych przewoźnikowi.

Przez ostatnich kilka lat lawinowo rosnące zatory w płatnościach za usługi transportowe spowodowały, że coraz więcej firm próbuje ratować swoje wierzytelności poprzez stosowanie prawa zastawu. O ile treść art. 57 ustawy prawo przewozowe i art. 790 kodeksu cywilnego wydają się jasne i klarowne dla laika, o tyle w praktyce dochodzi do licznych sporów natury doktrynalnej, co może przełożyć się nawet na odpowiedzialność karną przewoźnika.

Przede wszystkim nie można powoływać się na prawo zastawu w oderwaniu od innych praw i obowiązków, jakie przewiduje prawo. Z tego powodu osoby, które nie mają odpowiedniego przygotowania i doświadczenia prawnego, mogą błędnie ocenić swoje prawa, co w konsekwencji może spowodować liczne problemy natury prawnej, jak i finansowej. Nie wystarczy zapoznać się z treścią (zresztą krótką) przywołanych artykułów z ustawy prawo przewozowe i kodeks cywilny, aby bezwarunkowo stosować prawo zastawu.

Pomimo że przewoźnik ma bezapelacyjne prawo zastawu, nie może czynić ze swojego prawa użytku sprzecznie ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem lub z zasadami współżycia społecznego. Takie działanie firmy transportowej nie jest uważane za wykonywanie prawa zastawu i nie korzysta z ochrony prawnej. Dodatkowym utrudnieniem, jakie związane jest z prawem zastawu, które siłą rzeczy powoduje opóźnienie w dostawie, jest prawidłowe zabezpieczenie dokumentów i praw w trakcie rozładunku.

Prawo z konsekwencjami

Prawo zastawu, które jest niezwykle skutecznym „środkiem windykacyjnym" w transporcie, niesie za sobą liczne zagrożenia i obowiązki, których firma transportowa powinna być świadoma. Znany jest przypadek, w którym przewoźnik zatrzymał towar na podstawie prawa zastawu, nie reagował na argumentację i pisma nadawcy, który w celu zwolnienia towaru i dostarczenia przesyłki do odbiorcy zapłacił kwotę zgodnie z żądaniami przewoźnika (z zastrzeżeniem prawnym). Nadawca złożył jednak pozew do sądu, w konsekwencji czego przewoźnik, który pierwotnie otrzymał ok. 20 tys. euro (stosując prawo zastawu), musiał zapłacić ponad 50 tys. euro tytułem odszkodowania i innych kosztów z tym związanych.

Branża transportowa, jak żadna inna dziedzina, daje stronom wiele specyficznych praw i przywilejów, ale nakłada także i obowiązki nieznane w innych branżach. Ustawowe prawo zastawu jest przewidziane jedynie dla nielicznych branż gospodarczych, a mimo to podlega ocenie i miarkowaniu przez Sądy. Firmy transportowe powinny umieć osiągnąć korzyści jakie płyną z zastosowania zastawu, jednakże nie mogą zapominać, że nieprofesjonalne i błędne powoływanie się na przepisy prawa może doprowadzić do większej szkody niż korzyści. Firma transportowa, która rozważa zastosowanie prawa zastawu, powinna dokonać najwyższej staranności w celu rozstrzygnięcia, czy ten przywilej w ogóle im przysługuje (inaczej wygląda sprawa w przypadku spedycji, inaczej w przypadku przewozu krajowego a jeszcze inaczej w przypadku przewozu międzynarodowego), czy zastosowanie zastawu nie pociągnie za sobą innych, pobocznych konsekwencji, które koniec końcem mogą spowodować więcej szkody niż pożytku, wreszcie powinna wziąć pod uwagę bardzo prawdopodobne zakończenie jakiejkolwiek współpracy z podmiotami, które prawo zastawu objęło. W praktyce zastaw towaru powoduje tak duże perturbacje finansowe, gospodarcze i biznesowe dla nadawcy, odbiorcy lub zleceniodawcy, że w praktyce wiąże się z zerwaniem umów handlowych. Stosowanie prawa zastawu powinno być przemyślane zarówno pod względem prawnym jak i ekonomicznym.

Reasumując, prawo zastawu, jakie przysługuje przewoźnikom i spedytorom, to w obecnych czasach najbardziej efektywny środek na szybką i sprawą windykację należności. Zanim jednak podejmiecie Państwo decyzję o jego zastosowaniu, należy szczegółowo przeanalizować sprawę aby konsekwencją błędnych i pochopnych działań nie zostać pozbawionym wolności lub utracić intratne kontrakty handlowe. Obiektywnie najlepszym wyjście z sytuacji jest konsultowanie kwestii zastawu z prawnikiem, który pod względem szeroko rozumianego umocowania prawnego, wyda opinię w tej sprawie.

Łukasz Chwalczuk
Kancelaria Prawna Iuridica
specjalizująca się w obsłudze prawnej
firm transportowych
www.iuridica.com.pl



STOP kradzieżom w transporcie

Rusza kampania społeczna „Rzetelny Przewoźnik”

10 mld euro – tyle według Niemieckiego Zrzeszenia Towarzystw Ubezpieczeniowych wynosi całkowita kwota wartości towarów, które każdego roku giną w Europie na skutek kradzieży i wyłudzeń w transporcie. Międzynarodowy serwis policyjny TruckPol podaje, że tylko w I kwartale 2011 r. liczba kradzieży ciężarówek na terenie Wielkiej Brytanii wzrosła aż o 83% w porównaniu z tym samym okresem w roku poprzednim.

Zdecydowane kroki w walce z procederem kradzieży i wyłudzeń w branży transportowej postanowili podjąć inicjatorzy kampanii społecznej „Rzetelny Przewoźnik”, która właśnie wystartowała.

Głównym celem kampanii jest ograniczenie rosnącej skali kradzieży i wyłudzeń w transporcie, której ofiarami każdego roku padają tysiące polskich i europejskich przedsiębiorstw. Wg ankiety, którą przeprowadziła Polska Izba Spedycji i Logistyki w okresie sierpień – grudzień 2005 roku w ramach akcji „Bezpieczny Transport”, ofiarą kradzieży lub wyłudzenia na przestrzeni 5 lat padło ponad 73% firm transportowo-spedycyjno-logistycznych w Polsce.

Zmorą branży są nie tylko kradzieże na parkingach podczas postoju ciężarówek. Przestępcy napadają na tiry podczas jazdy, a ci bardziej wyrafinowani budują zaufanie i po prostu wyłudzają towar pod pretekstem wykonania zlecania przewozowego, np. jako podwykonawca. – *Gdy moi kierowcy stoją na parkingu bez ładunku, podnoszą rogi plandeki. Wszystko po to, by uniknąć jej zniszczenia. Lepiej żeby złodziej od razu widział, że nie ma co ukraść, niż przekonywał się o tym dopiero, gdy ją rozetnie* – mówi Pan Dariusz Blicharczyk, który razem z bratem prowadzi polską firmę transportową DGB-Team.

Edukować, ale i piętnować

Kampania „Rzetelny Przewoźnik” opiera się na trzech filarach. Pierwszym jest edukacja uczestników branży, czyli praktyczne szkolenia i kursy dla przewoźników i spedytorów na tematy związane z zabezpieczeniem firmy przed kradzieżami. Już teraz każdy zainteresowany może wejść na stronę internetową kampanii – www.rzetelnyprzewoznik.pl – i sprawdzić swoją w wiedzę w internetowym kursie wiedzy transportowej, przygotowanym przez organizatorów. Dla osób, których wiedza okaże się największa przygotowano nagrody, m.in opony ciężarowe Continental czy nawigacje samochodowe Tom Tom.

Kolejnym filarem akcji jest weryfikacja firm świadczących usługi przewozowe. Na stronie kampanii każdy zainteresowany może sprawdzić, czy dany przewoźnik rzeczywiście funkcjonuje na rynku oraz czy posługuje się prawdziwymi dokumentami.

Trzecim filarem kampanii jest promocja sprawdzonych i zweryfikowanych firm transportowych, które gwarantują, że ładunek dotrze na miejsce w określonym czasie. Takie firmy otrzymują Certyfikat Rzetelnego Przewoźnika, co w praktyce oznacza pewność bezpieczeństwa współpracy z taką firmą. Obecnie taki certyfikat posiada już kilkaset firm transportowych z Polski, Litwy oraz Czech.

Wspólna sprawa

Inicjatorem kampanii „Rzetelny Przewoźnik” jest operator giełdy TRANS wspólnie z firmami DKV Euro Service oraz Continental Opony Polska. Patronat medialny nad akcją objęły m.in.: dziennik Rzeczpospolita, portal Money.pl, czasopisma branżowe TSL Biznes oraz Truck&Van, program Na Osi (emitowany w TVN Turbo) oraz serwisy Policyjni.pl, etransport.pl, Tabor24.pl, Pracujwlogistyce.pl i Logistyka.infor.pl. Zagadnienia do kursu wiedzy o transporcie przygotowała Kancelaria Prawna Iuridica.

Swojego wsparcia kampanii „Rzetelny Przewoźnik” udzielił również m.in. poseł Janusz Piechociński z Sejmowej Komisji Infrastruktury. We wpisie zamieszczonym przez niego na stronie kampanii można przeczytać: Rzetelny Przewoźnik nie jest postawą na pokaz, ale rzeczywistą formą inwestowania przez firmę i jej załogę w swoją przyszłość”.

„Rzetelny Przewoźnik” jest też obecny na Facebooku. Na profilu akcji można podzielić się swoją opinią na temat zjawiska kradzieży w transporcie, poznać opinie innych uczestników branży czy najnowsze wiadomości związane z akcją.

Inicjatorzy kampanii planują zwrócić się do instytucji państwowych, m.in. Policji, Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego oraz Ministerstwa Infrastruktury o wsparcie akcji przeciw kradzieżom oraz podjęcie niezbędnych kroków do skutecznej walki ze zjawiskiem kradzieży i wyłudzeń w branży TSL.

Więcej o akcji na stronie www.rzetelnyprzewoznik.pl oraz facebook.com/rzetelnyprzewoznik

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Truck&Van
www.truck-van.pl
Popieramy kampanię „Rzetelny Przewoźnik”

Jak zaprognozować koszty przewozów

Elektroniczny pobór myta obowiązuje już w Niemczech, Austrii, Czechach, na Słowacji, a 1 lipca ma być uruchomiony również w Polsce. Inteligentne technologie i eksperci tworzą scenariusze i rozwiązania pomagające w oszacowaniu obciążeń finansowych transportowców.

Polskie myto to nie jedyna zmiana w kosztach firm transportowych. W połowie roku nowymi opłatami mają zostać objęte wszystkie niemieckie drogi z czterema pasami ruchu, co oznacza dodatkowe koszty dla operatorów logistycznych i transportowych. Czesi planują znaczną podwyżkę myta pod koniec 2011 r. i w 2012. Również w 2012 r. we francuskiej Alzacji ma być wprowadzony podatek ekologiczny dla ciężkiego transportu drogowego, a w całej Francji – w 2013 r.

Dlatego już teraz map&guide dostarcza nowej generacji oprogramowanie do obliczania opłat drogowych, które może modelować i prognozować trasy przejazdów uwzględniając nadchodzące zmiany.

Oprogramowanie map&guide Professional może obliczać opłaty drogowe dla przejazdów w całej Europie. Jednak wyliczenia mogą być na tyle dokładne, na ile operatorzy systemów pobierania opłat regularnie dostarczają cenniki aktualnych i planowanych stawek za kilometr.

Scenariusze wysokości opłat

Jeżeli ten warunek nie jest spełniony operatorzy logistyczni lub transportowi mogą czekać całymi miesiącami, zanim będą w stanie obliczyć koszty przewozów, uwzględniające aktualne stawki myta. To opóźnienie ma szczególnie duże znaczenie dla funkcjonowania operatorów logistycznych, ponieważ muszą z wyprzedzeniem zawierać długoterminowe umowy świadczenia swoich usług. Ich koszt w dużym stopniu zależy od kosztów opłat drogowych.

Najnowsza wersja oprogramowania map&guide prognozuje różne scenariusze wysokości i zróżnicowania opłat drogowych oraz w kilka dni reaguje na zmiany stawek i wprowadzanie nowych systemów poboru opłat. Jest to możliwe dzięki temu, że specjaliści ze spółki Planung Transport Verkehr (PTV – właściciel marki map&guide) z niemieckiego Karlsruhe generują scenariusze zmian dla całej Europy co dwa tygodnie.



Szacowanie kosztów

Przewoźnicy korzystający z oprogramowania map&guide Professional mogą teraz z wielomiesięcznym wyprzedzeniem obliczyć przyszłe koszty na podstawie planowanej wysokości opłat drogowych lub przygotowywanych do wprowadzenia systemów poboru opłat, jak ma to mieć miejsce 1 lipca w Polsce. To pomaga w obliczeniu realistycznych stawek frachtowych i dokładnym wyliczeniu kosztów.

Wyzwanie polega na tym, że np. w przypadku Polski, nie są dokładnie znane wysokości opłat drogowych. W niektórych krajach te stawki są ostatecznie znane w momencie wprowadzenia systemu poboru opłat drogowych, jak w przypadku Niemiec dla dróg krajowych. Eksperci transportowi PTV na szeroką skalę prowadzą ekspertyzy aktualnych i planowanych opłat drogowych dla różnych krajów. Od wielu lat są zaangażowani w funkcjonowanie organizacji przewoźników i wielu międzynarodowych projektów w tej branży.

W ramach spółki PTV powstał wydział zajmujący się zbieraniem danych i informacji, na podstawie których każdego tygodnia są szacowane potencjalne zmiany opłat drogowych. Te dane są następnie wykorzystywane do tworzenia scenariuszy wysokości opłat i planowania tras w najbliższych miesiącach.

MG

SPROSTOWANIE!

Przedsiębiorstwo Spedycyjne Trade Trans Sp. z o.o. wyjaśnia, że przesłana drogą elektroniczną informacja, iż ZG Trans - Grzegorz i Zygmunt Radwańscy z siedzibą w Niepołomicach podejmuje działania na szkodę PS Trade Trans Sp. z o.o., jest niezgodna z rzeczywistością.

PS Trade Trans Sp. z o.o. przeprasza właścicieli ZG Trans – Pana Grzegorza Radwańskiego i Pana Zygmunta Radwańskiego, jeśli poczuli się urażeni tymi informacjami. Równocześnie PS Trade Trans Sp. z o.o. informuje, że nadal współpracuje z ZG Trans".

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

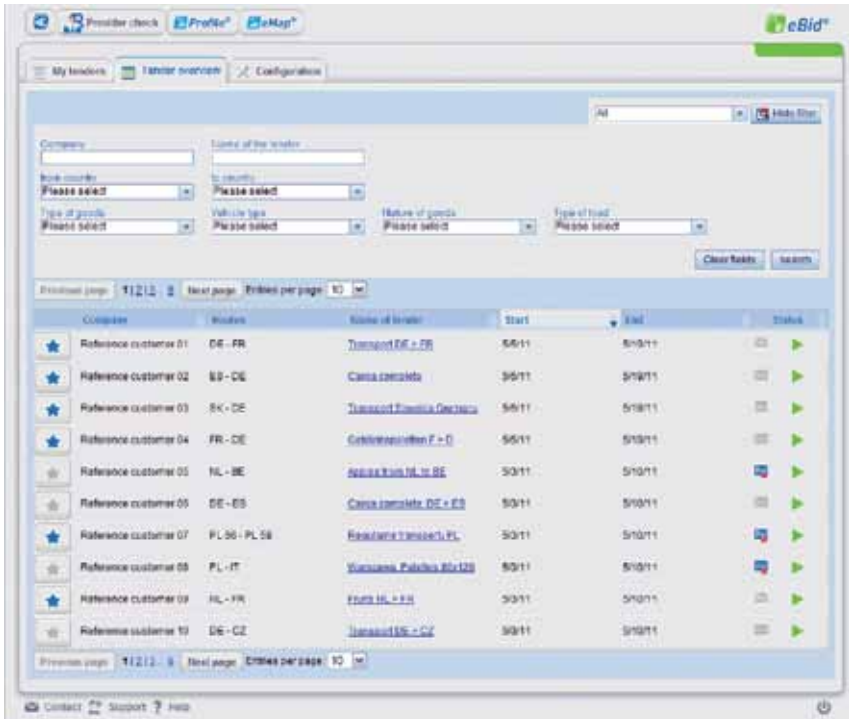
Spedycja na przetarg?

Spedytor zajmuje kluczowe miejsce w łańcuchu dostaw i jest to jedno z najbardziej aktywnych jego ogniw. Usługi firm spedycyjnych odgrywają istotną rolę w procesach przemieszczania i magazynowania produktów, występujących między kolejnymi etapami produkcji i handlu. Obejmują one także niezbędny przepływ informacyjny oraz pieniężny. W dobie coraz większych oczekiwań zarówno dostawców jak i odbiorców, związanych z organizacją dostaw określonych dóbr, firmy spedycyjne muszą świadczyć usługi na wysokim poziomie, a także oferować swoim kontrahentom większy pakiet usług.

Wolny rynek i wysoka konkurencja wymusza na firmach spedycyjnych poszukiwanie nowych, efektywnych rozwiązań, które mogłyby nie tylko usprawnić obecne działania, ale także przyczynić się do zwiększenia oferty firmy, a co za tym idzie i zysków.

Rywalizacja w branży logistycznej jest ogromna, a przetrwać mogą jedynie te firmy, które zapewnią sobie przewagę nad innymi uczestnikami rynku. W tym celu przedsiębiorstwa spedycyjne wciąż poszukują nowych rozwiązań i sposobów na optymalizację swojej dotychczasowej działalności. Starannie dobierają podwykonawców, szukają nowych partnerów, uelastyczniają swoją ofertę. Ważne jest także otwarcie się na nowe rynki.

Z drugiej strony przedsiębiorstwa produkcyjne – w trosce o zapewnienie najwyższej jakości oferowanych wyrobów – najczęściej zawierają umowy na kompleksową obsługę logistyczną bądź też spedycyjną z wyspecjalizowanymi do tego podmiotami. Dysponują one bowiem zarówno wiedzą, zapleczem, jak i kontaktami niezbędnymi do właściwej realizacji tych zadań. Firmy spedycyjne bądź operatorzy logistyczni angażują podwykonawców zewnętrznych, którzy wykonają usługi związane z dostarczeniem towarów do odbiorcy. Niezwykle istotne jest tutaj planowanie i zarządzanie zleceniami w taki sposób, aby zapewnić ciągłość procesów logistycznych. Wszystko to powinno się odbyć zgodnie z zasadą „7W": właściwemu klientowi, właściwe dobra, we właściwej ilości, we właściwej jakości, we właściwym miejscu, we właściwym czasie i po właściwym koszcie.



Nie taki przetarg straszny

Narzędziem, które umożliwia firmom spedycyjnym i logistycznym wypracowanie i utrzymanie odpowiedniej konkurencyjności na rynku, jest oferowana przez firmę TimoCom platforma przetargowa TC eBid. Po 13 latach pomyślnego funkcjonowania giełdy ofert transportowych TC Truck&Cargo, przeznaczonej do organizowania transakcji na rynku spot w październiku 2009 firma uruchomiła platformę do ogłaszania przetargów na długoterminowe kontrakty transportowe. Dla wszystkich swoich klientów (obecnie z giełdy korzysta 85 tys. sprawdzonych użytkowników z 44 krajów europejskich) firma udostępnia możliwość uczestniczenia w przetargach za darmo. To wielka szansa na pozyskanie nowych intratnych stałych zleceń, a co za tym idzie zwiększenie obrotów własnej firmy.

Z oferty tej korzystają zarówno przewoźnicy jak i firmy spedycyjne, zgłaszając się do przetargów ogłaszanych przez europejskich producentów. Ocenia się, że transakcje doraźne stanowią zaledwie ok. 20% wszystkich transakcji transportowych. Pozostałe 80% to zlecenia realizowane na podstawie stałych umów. Fundamentem efektywnego funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa sektora TSL jest posiadanie dostępu do stałych zleceń transportowych. To nie tylko lepsze stawki, ale także krótsze terminy płatności i większe bezpieczeństwo transakcji.

Udostępniając platformę TC Bid firma TimoCom otworzyła dla rodzimych przedsiębiorstw ogromne perspektywy na

pozyskanie ogólnoeuropejskich zleceniodawców bezpośrednich, do których nie mieli wcześniej dostępu. To większe możliwości biznesowe i więcej nowych, sprawdzonych partnerów z całej Europy. Uczestnicy nie są zmuszeni do wpłacania wadium, a ich oferty nie są widoczne dla innych uczestników przez cały czas trwania przetargu. Zapobiega się tym sposobem tzw. „wojnie cenowej", a oferowane ceny są faktycznie cenami rynkowymi.


Fot. Pixelio.de/tommyS

Spedytor po dwóch stronach przetargu

Możliwość ogłaszania przetargów mają wszyscy uczestnicy łańcucha transportowo-logistycznego. Dla firm spedycyjnych platforma TC eBid nie ogranicza się jedynie do możliwości składania ofert do europejskich przetargów. To także doskonały sposób na znalezienie stałych przewoźników. W ramach specjalnej akcji, do końca roku każdy klient TimoCom może ogłaszać przetargi nie ponosząc żadnych dodatkowych kosztów, w ramach obowiązujących umów. To idealna okazja do przekonania się o zaletach tego produktu. Odtąd firma spedycyjna, realizując swoje stałe kontrakty, może oddać je do wykonania przewoźnikom wyłonionym w drodze przetargu.

Dzięki TC eBid firma ogłaszająca przetarg może skalkulować koszty kontraktów, usprawnić te już istniejące, rozszerzyć swoje dotychczasowe kontakty oraz poprawić ich jakość. Zyskuje tym samym pewność planowania, redukuje koszty oraz oszczędza cenny czas.

Jak to się dzieje?

Forma ogłaszania przetargu za pośrednictwem TC eBid odbiega zdecydowanie od dotychczasowych procesów. Zasięg dotarcia informacji również jest znacznie większy i obejmuje aż 30 tys. przedsiębiorstw z całej Europy. Wszystkie firmy zostały wcześniej sprawdzone przez TimoCom, co wpływa na bezpieczeństwo transakcji. Sam proces jest prosty i skuteczny. Firma, ogłaszająca przetarg wygodnie, bezpiecznie i zaledwie w 3 krokach wystawia ofertę na stałą współpracę, dokładnie precyzując swoje oczekiwania wobec przewoźników. Zatwierdzony formularz trafia do pracowników TimoCom, którzy weryfikują poprawność zamieszczonych w nim danych.

Usługodawcy są informowani o nowych przetargach na terenie całej Europy i bezpłatnie składają swoje oferty do nich. Teraz wystarczy już tylko czekać na propozycje cenowe przewoźników z całej Europy. Po zakończeniu przetargu zleceniodawca otrzymuje wygodną i prostą w interpretacji tabelę z wynikami przetargu. Szybko i łatwo może wskazać najbardziej korzystną ofertę. Dodatkowo może zasięgnąć informacji o oferentach w będącym częścią programu indeksie firm transportowych TC Profile.

Program daje rozmaite możliwości analizowania i filtrowania. W ten sposób można efektywniej znaleźć partnera biznesowego. Platforma pozwala nie tylko na pozyskanie nowych kontrahentów, ale także na współpracę z dotychczasowymi. Można w tym celu przeprowadzić tzw. „przetarg zamknięty" ograniczony do grupy wyselekcjonowanych usługodawców. Informacja ta nie jest wówczas widoczna dla użytkowników giełdy, a zaproszenie otrzymują tylko usługodawcy wskazani przez zleceniodawcę.

Takie przedsiębiorstwa biorą udział w przetargu za darmo. Firma ogłaszająca przetarg zyskuje czas, który poświęcała dotąd na analizy otrzymywanych ofert. Wszystkim stronom oszczędza się skomplikowanych tabel, nieaktualnych danych adresowych i długich rozmów telefonicznych.

Za pomocą platformy przetargowej TCeBid firmy mogą łatwo i efektywnie zabezpieczyć sobie możliwości załadunkowe na przyszłość. W ten sposób zleceniodawcy otrzymują maksymalne bezpieczeństwo przy planowaniu.

TC eBid to praktyczne i łatwe do wdrożenia narzędzie, oparte na najnowocześniejszej technologii. Program podobnie jak giełda transportowa TC Truck&Cargo dostępny jest w 24 językach.

Timocom



Przyszłość w bieżnikowaniu

Nowa opona ciężarowa to około 70-80 kg mieszanki gumy, metalu i innych dodatków. Jednak po pewnym czasie użytkowania bieżnik – będący zaledwie drobną częścią opony – zużywa się i opona kończy swój żywot. Kilkadziesiąt kilogramów cennych surowców i zaawansowanej technologii trafia na śmietnik. Czy w dzisiejszych czasach stać nas na taką rozrzutność, zarówno ze względu na ekonomię, jak i ekologię? Sami producenci opon twierdzą, że nie. Odpowiedzią jest bieżnikowanie. Ale czy jest ono bezpieczne, czy się opłaca i daje produkt o porównywalnych parametrach? Goodyear Dunlop twierdzi, że tak i rozwija swój program bieżnikowania na gorąco.

Rynek opon ciężarowych po głębokim kryzysie z 2009 roku powoli wraca do normy. Na początku 2011 roku europejska sprzedaż nowych opon stanowiła już blisko 80% poziomu osiąganego przed kryzysem, a tendencja wzrostowa nadal się utrzymuje. Podobnie jest zresztą i w sprzedaży pojazdów ciężarowych, co wskazuje, że europejska branża transportowa wraca na ścieżkę rozwoju i z optymizmem patrzy w przyszłość.

Jednak w czasie spowolnienia gospodarczego wielu dostawców komponentów – w tym opon – znacznie ograniczyło możliwości produkcyjne. W efekcie mogą oni dziś nie nadążyć za rosnącym popytem. Zaczynają docierać do nas informacje o wydłużonym okresie oczekiwania na niektóre produkty. Jednak producenci opon, a w konsekwencji również i ich konsumenci, cierpią też z innego, ważnego powodu – rosnących cen i ograniczonej dostępności komponentów.

Można by przewrotnie powiedzieć, że surowce potrzebne do zbudowania opony „nie są z gumy" – ich zasoby są ograniczone, a chętnych na zakupy jest wielu. Dotyczy to przede wszystkim naturalnego kauczuku – podstawowego składnika, z którego wytwarza się gumę. To sprawia, że ceny opon rosną z roku na rok, dlatego ich użytkownicy już od dawna poszukują metod, jak przedłużyć żywotność opony.

Skoro podczas normalnego użytkowania zużywa się praktycznie sam bieżnik, to dlaczego wyrzucać całą oponę, nie lepiej byłoby wymienić tylko zużytą część opony? Tak zrodziła się usługa bieżnikowania. Najkrócej mówiąc, polega ona na usunięciu resztek zużytego bieżnika i nałożeniu nowego bieżnika na dotychczas użytkowany karkas – czyli „trzon" opony. W ten sposób główny rdzeń opony można wykorzystać jeszcze raz. Takie odświeżanie opon znane jest już od lat i stosowane nawet w tak wrażliwych branżach, jak np. lotnictwo.

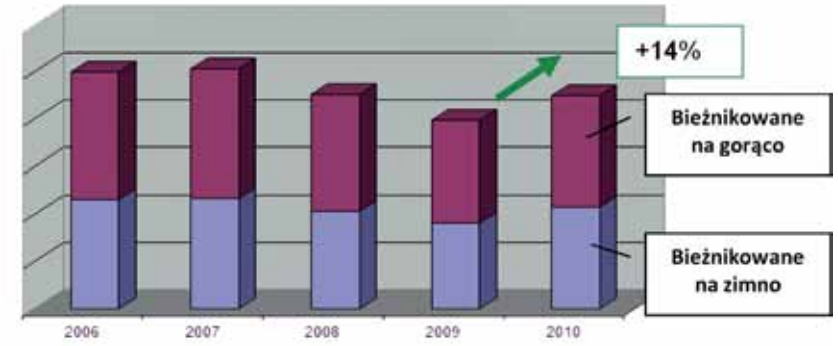
Z potrzeby rynku

W branży transportowej opony bieżnikowane stanowią blisko jedną trzecią całego rynku. W 2010 roku ten segment odniósł dalszy, 14% wzrost. Przez lata bieżnikowaniem opon, zwłaszcza na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej, zajmowały się niewielkie, niezależne firmy. Korzystały one głównie z technologii bieżnikowania na zimno, czyli nakładania gotowego bieżnika na karkas opony i przyklejania go oraz wulkanizowania. Jednak z czasem ta część rynku zainteresowała również samych producentów opon. Zwłaszcza dziś bieżnikowanie dobrze wpisuje się w strategie koncernów oponiarskich. Proces ten przedłuża żywotność opon, tym samym redukując zarówno wydatki przedsiębiorstw transportowych, jak i wpływ na środowisko naturalne.

W odpowiedzi na takie potrzeby rynku Goodyear Dunlop w ostatnich latach stale rozszerzał ofertę usług bieżnikowania, zarówno w technologii na zimo, jak i na gorąco – czyli wytłaczania bieżnika w formie pod ciśnieniem, podobnie jak przy produkcji nowej opony. Już na etapie produkcji opony bierze się pod uwagę możliwość jej ponownego, nawet wielokrotnego, bieżnikowania. W tym celu inżynierowie projektują bardziej wytrzymałe i długowieczne karkasy, które dobrze zniosą ponowny proces bieżnikowania.

Dostosowując swoją ofertę do wymagań rynku, Goodyear Dunlop oferuje zarówno bieżnikowanie na zimno w technologii NextTread, realizowaną poprzez sieć partnerów, jak i rozbudowany program bieżnikowania na gorąco. To właśnie ta druga, dużo bardziej zaawansowana technologicznie metoda, jest coraz częściej wybierana przez dużych klientów z zachodniej Europy. Zapewnia ona oponom parametry praktycznie identyczne, jak nowych opon, ale wymaga znacznie większych nakładów na technologię.

Struktura rynku opon bieżnikowanych w Europie Zachodniej





W programach Dunlop MultiTread i Goodyear TreadMax oferowane są opony z rzeźbami bieżnika nowej generacji, takimi jak w produktach fabrycznie nowych.

Goodyear Dunlop idąc za tymi potrzebami, w ostatnich latach stale rozszerzał ofertę swoich usług bieżnikowania na gorąco, zwanego też techniką formy wulkanizacyjnej. W programach Dunlop MultiTread i Goodyear TreadMax oferowane są opony z rzeźbami bieżnika nowej generacji, takimi jak w produktach fabrycznie nowych. Asortyment opon obu marek obejmuje najpopularniejsze rozmiary większości segmentów zastosowań – transportu dalekiego, regionalnego, miejskiego i off-roadu. W linii produktowej Goodyear TreadMax wykorzystywane są tylko najwyższej jakości, przetestowane i sprawdzone karkasy marki Goodyear.

Opony bieżnikowane powstają w oparciu o Technologię Max firmy Goodyear, obejmującą innowacyjny skład mieszanki i kształt bieżnika. W gamie opon dalekobieżnych oferowane są opony napędowe LHD II, a w III kwartale roku pojawią się opony naczepowe LHT II o profilu 65 i 55. Dla zastosowań regionalnych przewidziane są opony uniwersalne RHS II oraz RHD II – o średnicy osadzenia 22,5 cala, a wkrótce również i mniejsze – 17,5 i 19,5 calowe. W segmencie pojazdów budowlanych pojawi się bieżnikowana opona MSD II. Dla transportu miejskiego przewidziano oponę uniwersalną MCA oraz opony napędowe MCD.

Opony marki Dunlop oferowane są po bieżnikowaniu pod brandem Dunlop MultiTread. Linia produktowa obejmowała dotychczas oponę Dunlop SP 444 na oś napędową, w jej trzech najbardziej popularnych rozmiarach oraz wszystkie typy opon 275/70R22.5 SP 372 do jazdy miejskiej. Opona SP 444 jest teraz dostępna w pięciu rozmiarach dla średnicy 22,5 cala i trzech rozmiarach dla 19,5 cala. Nowe są także opony 385/65R22.5 SP 244 dla przyczep oraz opony 275/7R22.5 SP 472 na oś napędową do jazdy miejskiej.

Fabryczne technologie

Dotychczas opony bieżnikowane Goodyear Dunlop powstawały w dwóch zakładach w Europie Zachodniej – w Riom we Francji i Wolverhampton w Wielkiej Brytanii. Rosnące zapotrzebowanie na bieżnikowanie w technologii na gorąco również w środkowej i wschodniej części Europy skłoniło Goodyear Dunlop do kolejnej inwestycji.

Przy fabryce opon w Wittlich, w Niemczech, która produkuje już opony do aut ciężarowych, powstała kosztem 3,7 miliona euro zaawansowana linia technologiczna do produkcji opon bieżnikowanych. Drugi etap tej inwestycji nastąpi w połowie przyszłego roku, kiedy to zainwestowane zostanie dodatkowe 1,2 miliona euro, dla osiągnięcia ogólnej zdolności produkcyjnej na poziomie 150 tys. opon rocznie. Mieliśmy okazję odwiedzić ten zakład tuż po jego uruchomieniu i prześledzić, jak wygląda nowoczesny proces bieżnikowania, jak i cała obsługa logistyczna takich opon.

Nowoczesny system zarządzania i identyfikacji opon na każdym etapie produkcji pozwala na kilka trybów obsługi opon bieżnikowanych, uzależnionych od preferencji klientów. Na niektórych rynkach Europy Zachodniej popularnym trybem jest tzw. COC – Customer Own Casing, czyli rozwiązanie, w którym klient przekazuje swoją zużytą oponę, która jest następnie bieżnikowana i wraca do klienta.

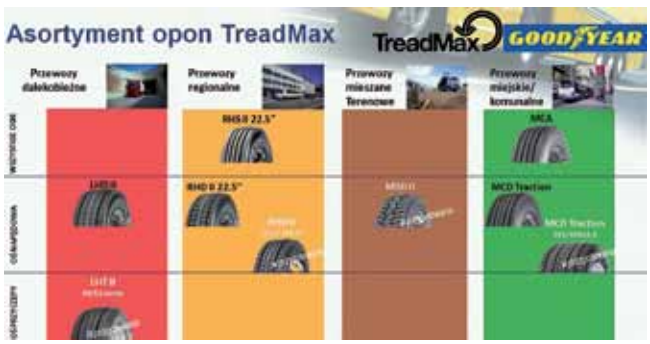
Na innych rynkach bardziej popularnym rozwiązaniem jest Casing Exchange, czyli po prostu odsprzedanie zużytej opony (lub oddanie jej w zamian za „kredyt") i zakup w to miejsce opony bieżnikowanej. W takim przypadku klient otrzymuje oponę bieżnikowaną niekoniecznie na własnym karkasie. Niezależnie od trybu obsługi cały proces przebiega podobnie. Jak to dokładnie wygląda? Zobacz na kolejnych stronach, gdzie krok po kroku pokazujemy proces bieżnikowania opon na gorąco.

Jak nowe

Dlaczego warto korzystać z programu bieżnikowania opon na gorąco? Jedną z głównych korzyści jest to, że w proces wytwarzania opon bieżnikowanych Goodyear Dunlop wykorzystuje te same materiały i technologie, z których korzysta przy produkcji nowych opon. Na dobrą sprawę można powiedzieć, że proces bieżnikowania, którego byliśmy świadkami, przypomina mniej regenerację opony, a bardziej jej tworzenie od nowa.

Użycie mocnych, sprawdzonych karkasów, liczne kontrole podczas trwania procesu, wykorzystanie tych samych materiałów, tych samych form bieżnika i tej samej technologii produkcji, co w przypadku nowej opony, gwarantują, że parametry jazdy – przyczepność, ścieralność, wytrzymałość czy opory toczenia również będą praktycznie identyczne jak w oponie nowej. Bieżnikowana opona może być później również poddana pogłębianiu, a jeśli karkas wciąż utrzymywać będzie odpowiednie parametry, również i ponownie zabieżnikowana. A wszystko to z korzyścią dla portfela i dla środowiska.

Mirosław Ganiec





Zobacz przebieg procesu bieżnikowania opon na gorąco – krok po kroku



Najpierw opony zbierane są z regionu za pośrednictwem lokalnych dealerów. Następnie całe transporty trafiają do zakładu w Wittlich, gdzie oczekują na regenerację. Do bieżnikowania trafiają też czasami opony wprost z linii produkcyjnej. Dotyczy to tylko tych egzemplarzy, w których osnowy są w pełni sprawne, a bieżniki nie spełniły surowych norm jakościowych.



Wszystkie opony na starcie poddawane są dokładnej kontroli. Wykwalifikowani pracownicy sprawdzają każdą oponę specjalnym skanerem – szerografem. Urządzenie bada oponę dwukrotnie – przy ciśnieniu 0,5 bar i 3 bar. Dzięki temu wychwytuje m.in. rozwarstwienia wewnętrzne i niespójności materiału w osnowie oraz barkach opony, pęknięcia kordu czy ogniska rdzy.

Część uszkodzeń od razu dyskwalifikuje karkas, część może zostać naprawiona na dalszym etapie regeneracji. Następnie opona trafia do inspekcji wizualnej i przygotowania do bieżnikowania. Specjalista sprawdza „organoleptycznie" stan wszystkich istotnych elementów opony, zarówno od zewnątrz, jak i od środka, identyfikując i oznaczając drobne usterki. Za pomocą urządzeń magnetycznych lokalizowane są gwoździe, nawet te niewidoczne z zewnątrz. Usuwane są też inne zanieczyszczenia, jak drobne kamienie w bieżniku itp.



Dopiero tak przygotowana i kompleksowo sprawdzona opona przekazywana jest do właściwego bieżnikowania. Wcześniej opony otrzymują jeszcze indywidualny kod kreskowy, który pozwoli na ich śledzenie przez cały proces dalszej produkcji.

Transport opon pomiędzy poszczególnymi etapami odbywa się za pomocą zautomatyzowanych przenośników i rolek, a pracownicy mają do dyspozycji wiele rozwiązań eliminujących uciążliwą pracę ręczną.



Kolejnym etapem przygotowania jest zdjęcie starego bieżnika. Sterowana komputerowo maszyna przypominająca frezarkę zdziera stary bieżnik oraz bok opony, do osiągnięcia wcześniej zdefiniowanego kształtu, przewidzianego dla danego rozmiaru i rodzaju opony. Po takim zabiegu powierzchnia jest odpowiednio szorstka, co zapewnia właściwe przyleganie nowej warstwy gumy, z której powstanie bieżnik.

W nowoczesnym zakładzie nic się nie marnuje. Ze starego bieżnika zdziera się kilka kilogramów gumy, która trafia specjalnym systemem wentylacyjnym do zbiorników i jest przekazywana zakładom recyklingowym. Gumę taką wykorzystuje się do produkcji, np. mat i wykładzin albo wzbogacenia mieszanek asfaltowych.



Oczyszczony karkas trafia w ręce kolejnego pracownika, który za pomocą szlifierki kątowej usuwa uszkodzone fragmenty materiału i przygotowuje korpus opony do uzupełnienia ubytków. Tuż obok łatane są także dziury po gwoździach – wykorzystuje się do tego normalne łatki i grzybki, jakie spotkamy w zakładach wulkanizacyjnych. Kolejny pracownik uzupełnia specjalnymi narzędziami natryskowymi uszczerbki gumy.



Właściwa rzeźba bieżnika i tym samym gotowa opona powstają w następnym kroku procesu, czyli wulkanizacji. Tu zielona opona trafia do formy – praktycznie takiej samej, jak w procesie produkcji nowej opony. Materiał poddawany jest temperaturze 140 stopni Celsjusza. Plastyczna mieszanka opony wciskana jest ciśnieniem 18 bar w formę, która odciska wzór bieżnika i oznaczenia na boku opony. Za sprawą temperatury i ciśnienia cząsteczki gumy tworzą łańcuchy molekularne, a guma utwardza się. Po 60 minutach formę opuszcza gotowa opona.



Tak przygotowany i naprawiony karkas trafia na stanowisko budowania „zielonej opony". Tu na czoło i boki korpusu opony nawijane są wstęgi gumy. Również i ta operacja jest niemal w pełni zautomatyzowana, pracownik musi tylko kontrolować cały proces i zapewniać zaopatrzenie maszyny w gumową wstęgę. Wykorzystana jest tu mieszanka identyczna jak ta, używana przy produkcji nowej opony. Po nawinięciu wielu warstw gumy gotowa jest tzw. „zielona opona", zawierająca wszystkie składniki, ale pozbawiona jeszcze ostatecznej rzeźby bieżnika.



Podobnie jak w fabryce nowych opon, również i opona bieżnikowana trafia do kontroli wizualnej, wychwytującej ewentualne usterki i błędy technologiczne. Po usunięciu naddatków produkcyjnych opona trafia jeszcze do testu ciśnieniowego, gdzie przez 30 sekund poddawana jest ciśnieniu 8 barów, podczas którego wychwytuje się ubytki ciśnienia lub odkształcenie opony.

Ostatecznie sprawdzona opona otrzymuje na ścianie bocznej wypalony laserowo unikalny numer seryjny i datę produkcji. Tak przygotowany i sprawdzony produkt trafia w swoim „kolejnym życiu" do klienta.



Jak liczby pomagają zaoszczędzić miliony

– czyli słów kilka o firmowych statystkach

Zdania na temat statystyki są podzielone. Zwolennicy twierdzą, że daje ona moc jasnowidzenia, przeciwnicy, że może prowadzić do zgubnych wniosków. Z jednej strony obserwując przez rok zachowanie słońca, można wywnioskować, że jeżeli wzniosło się ono ponad horyzont przez ostatnie 365 poranków, to wzniesie się i jutro rano. Z drugiej jednak strony nie bez powodu mamy powiedzenie, że statystycznie pies i jego pan mają po trzy nogi. W artykule postaramy się odpowiedzieć na pytanie, czy umiejętne korzystanie z danych statystycznych może przynieść wymierne korzyści w firmie branży TSL.



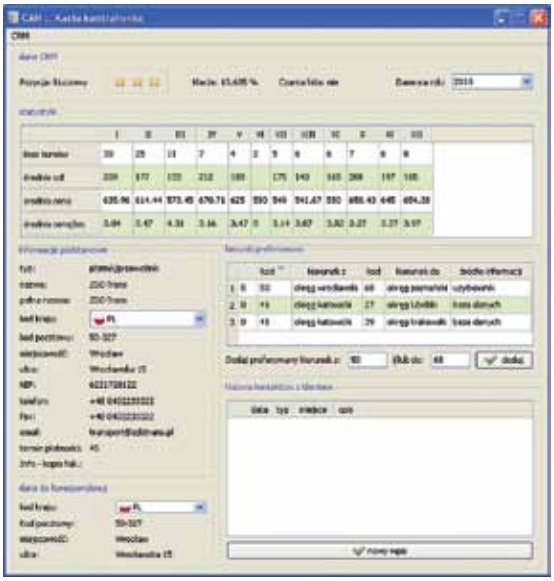
Korzyści, o których mowa, mogą wynikać nie bezpośrednio z faktu posiadania danych, lecz z ich analizy. Jednak posiadanie tychże informacji jest warunkiem koniecznym, a ich zgromadzenie jest największym wyzwaniem. Wymaga jest sumienności i dokładności (tylko w 2007 roku bezpowrotnie utracono 1,9 zetabajta danych, czyli ok. 2 biliardy płyt DVD). Za przykład może tu posłużyć sytuacja, kiedy mamy problem z wyborem terminu prac remontowych w biurze, wysłaniem części floty na przeglądy lub przyznaniem pracownikom zaległych urlopów. Jeżeli dysponujemy wiedzą na temat liczby zleceń z kilku ubiegłych lat, to możemy te dane pogrupować i zobaczyć, w których miesiącach roku obciążenie pracą jest najmniejsze. Jako narzędzie pomocnicze może nam posłużyć arkusz kalkulacyjny.

O ile dane te nie są trudne do przetworzenia, to istnieje wiele innych sytuacji, kiedy obróbka danych jest obliczeniowo bardziej złożona. Wtedy nakład pracy jest większy, ale często idą za tym też większe korzyści. Grunt, to mieć dane i wiedzieć, co można z nich wywnioskować.

Pieniądze w statystykach

Branża logistyczna jest szczególnie podatna na wykorzystanie narzędzi statystycznych, z uwagi na to, że mamy do czynienia z ogromnymi ilościami danych. Miliony pokonywanych kilometrów, setki tysięcy spalonych litrów paliwa, tysiące wydatków na wyposażenie pracowników i pojazdów, dziesiątki różnych uprawnień, ubezpieczeń i przeglądów. To sprawia, że mamy szerokie pole do popisu pod względem analizy statystycznej i tym samym sporo pieniędzy do zaoszczędzenia.

Jakie to mogą być rzeczy? Ich lista jest bardzo długa, dlatego tutaj ograniczymy się do kilku przykładów. Tak więc, jeżeli monitorujemy wydatki ponoszone na rzecz utrzymania pojazdów z rozróżnieniem na to, który pojazd jakie koszta generuje, to możemy szybko porównać, które auta są dla nas najbardziej kosztowne.

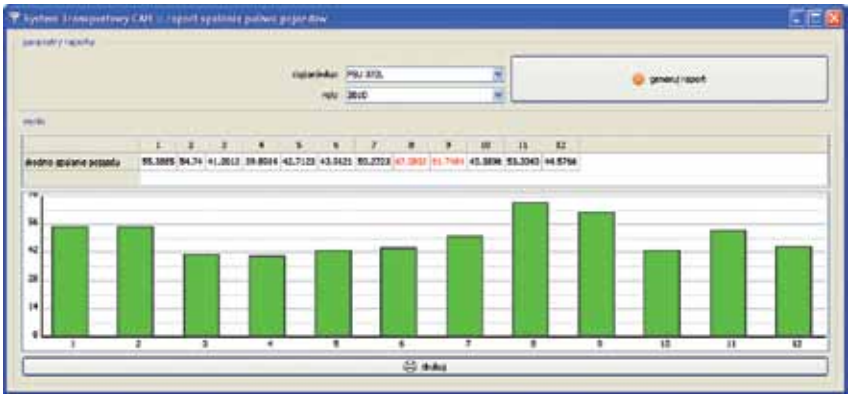


Na tym nie koniec – jeśli mamy w swojej flocie na przykład trzy jednakowe ciężarówki, kupowane co dwa lata, statystyka daje nam kolejną przewagę. Można to w pewnym sensie porównać ze zdolnością jasnowidzenia. Jeżeli rozpiszemy w czasie koszty utrzymania najstarszej z trzech ciężarówek i zaobserwujemy, że wraz z przekroczeniem pewnego wieku lub przebiegu jej koszty utrzymania oraz awaryjność rosną, to mamy bardzo użyteczną informację. Istnieją solidne oraz wymierne podstawy do stwierdzenia, że wymiana dwóch kolejnych pojazdów tego samego typu, zanim przekroczą wcześniej wyznaczoną granicę wieku, może zaoszczędzić nam sporo wydatków.

Niestety, mając na myśli analizę np. spalania pojazdów całej naszej floty, stajemy w obliczu problemu, w któ-

rym liczba danych do obróbki jest już bardzo duża, wymaga czasu oraz nietrudno o pomyłkę. Z pomocą przychodzą nam narzędzia dedykowane dla firm transportowych. Jest to oprogramowanie, które w sposób usystematyzowany pozwala agregować dane, a następnie zaprezentować je w przystępny sposób.

Obecnie na rynku dostępne są różne rozwiązania dla firm transportowych. Te bardziej zaawansowane można zaliczyć do grupy oprogramowania zwanego systemami transportowymi. W artykule zilustrujemy niektóre omawiane przypadki na przykładzie jednego z nich – Systemu Transportowego CAN.



Szybka analiza

Potencjał systemu do zarządzania firmą transportową pozwoli nam zobrazować kolejna omawiana sytuacja. Załóżmy, że firma w danym momencie jest bardzo obłożona pracą. Napływają do nas dwa kolejne zlecenia od różnych kontrahentów, ale będziemy w stanie obsłużyć tylko jedno z nich z powodu ograniczonych zasobów. Naturalnym kryterium wyboru jest cena, czyli na którym zleceniu uzyskamy większy dochód. Jednak podejmując taką decyzję powinniśmy postępować bardziej dalekowzrocznie. Może się okazać, że gorzej płatne zlecenie pochodzi od kontrahenta, który ma dla nas kluczowe znaczenie i w dłuższej perspektywie korzystniejsze będzie utrzymywanie z nim dobrych relacji, a więc nie wypada odmówić mu w trudnej chwili.

Skąd wiadomo, który klient jest dla nas ważniejszy? Odpowiedź na to pytanie często nie jest oczywista. W codziennej pracy nie można pozwolić sobie na kilkugodzinną przerwę i analizę faktur z ostatnich kilkudziesięciu miesięcy, aby znaleźć rozwiązanie. Z pomocą przychodzą Systemy Transportowe, jak na przykład CAN, a dokładnie, wbudowany moduł CAN::CRM (Customer Resource Management). Śledzi on na bieżąco bazę naszych zleceń i dzięki temu dzieli naszych kontrahentów na grupy zróżnicowane pod względem znaczenia dla naszej firmy. Dzięki temu porównanie rangi dwóch zleceniodawców może odbyć się w ciągu kilku chwil, bez konieczności zagłębiania się w skomplikowane obliczenia.

Dostrzec możliwości

Dobre oprogramowanie może dać nam również odpowiedź na pytanie o zasadność różnego rodzaju inwestycji. Na przykład sprzedawca spoilerów do ciągników siodłowych będzie nas zachęcał do kupna swoich produktów mówiąc, że redukują one spalanie o np. 7%. Posiadając dane o spalaniu pojazdów nie musimy inwestować w osprzęt dla wszystkich ciężarówek na raz. Można wyposażyć na próbę jedną z nich, a następnie przeprowadzić analizę, o ile procent nowe urządzenie redukuje spalanie w realnych warunkach. Na tej podstawie można stwierdzić, po jakim czasie inwestycja się zwróci i czy gra jest warta świeczki.

Przykłady tego typu można mnożyć i prawdopodobnie doświadczony czytelnik już w trakcie czytania tego artykułu sam wymyślił kilka przypadków, których nie omawiamy, a z powodzeniem mógłby je zastosować we własnej firmie. Wszystkie te zagadnienia, w których można skorzystać z dobrodziejstw statystyk i analiz, mają jedną cechę wspólną. Wymagają danych wejściowych i ich gromadzenie w sposób usystematyzowany jest czynnikiem niezbędnym.

Przy tak dużej ilości danych ręczna archiwizacja przy rozsądnym nakładzie czasu jest praktycznie niemożliwa. Daje to obraz, jak dużą wartość do przedsiębiorstwa wnosi narzędzie, które potrafi to robić za nas w tle codziennych operacji. Dlatego właśnie podczas wyboru oprogramowania dla firmy transportowej należy zwrócić uwagę, poza funkcjami niezbędnymi w codziennej pracy, na to, w jaki sposób nasze dane są przez system gromadzone i czy będą się one nadawały do wykorzystania w rozmaitych analizach.



Kamil Kulasza
Logistics Software, współautor Systemu Transportowego CAN

Koszt wdrożenia oprogramowania do zarządzania firmą transportową waha się w granicach od kilku do kilkunastu tysięcy złotych, w zależności od producenta i stopnia złożoności systemu. Jednak powyższe przykłady obrazują, że dobrze zaprojektowany System Transportowy w rękach doświadczonego menedżera potrafi przynieść firmie znacznie większe oszczędności już w pierwszych miesiącach użytkowania.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że stosowanie statystyki w biznesie jest potężnym narzędziem, które umiejętnie używane daje znaczące korzyści. Analizy przeprowadzane zarówno ręcznie, jak i wspomagane specjalnym oprogramowaniem, można polecić każdemu, kto na co dzień ma do czynienia z zarządzaniem oraz podejmowaniem strategicznych dla przedsiębiorstwa decyzji.

Kamil Kulasza
Logistics Software
współautor Systemu Transportowego CAN
www.systemcan.pl



Fot. Scania

Stare jeżdżą, nowe czekają

Kiedy nadejdzie czas nowoczesnych lokomotyw?

Na Polskę, jeden z największych w Europie rynków przewozów kolejowych, od lat z nadzieją spoglądają czołowi producenci lokomotyw, tacy jak Bombardier, czeska Škoda, Siemens czy Voith Turbo. Z nadziei tej zrodziło się jednak niezbyt wiele konkretów. Na 5223 egzemplarze tego taboru, eksploatowanego w pierwszym kwartale 2011 r. przez operatorów działających w naszym kraju, zaledwie 67 sztuk stanowiły lokomotywy nowe, zakupione lub wyleasingowane w ostatnich latach.

Na nowoczesny tabor stawiają przede wszystkim przewoźnicy prywatni: Lotos Kolej, DB Schenker Rail, ITL, Pol-Miedź Trans czy Freightliner. Nasz kolejowy potentat, PKP Cargo, który korzysta dotąd jedynie z sześciu Traxxów MS produkcji Bombardiera, zakupy lub leasing kolejnych lokomotyw planuje w roku 2013. – *W najbliższym okresie spółka raczej nie będzie kupować nowych lokomotyw. Będziemy jednak poszerzać bazę używanych lokomotyw wielosystemowych* – mówi Witold Bawor, członek zarządu PKP Cargo.

Cargo stawia na modernizację

Pozyskane przez Cargo lokomotywy służyć miałyby do obsługi przewozów międzynarodowych oraz ruchu transgranicznego. Przypomnijmy, że tabor polskiej spółki dopuszczony jest już do ruchu po sieciach kolejowych Austrii, Czech, Niemiec i Słowacji. W czerwcu tego roku powinna wejść do eksploatacji pierwsza z 19 modernizowanych przez bydgoską Pesę lokomotyw spalinowych SU46. Będzie ona „zgermanizowana", czyli dostosowana do obsługi pociągów na sieci Deutsche Bahn. Operator, który powinien niedługo zostać sprywatyzowany, nastawia się głównie na kompleksową modernizację lokomotyw spalinowych i elektrycznych. PKP Cargo, jako posiadacz najliczniejszego taboru, jest liderem projektów modernizacyjnych. Według danych firmy VIS Systems z marca 2011 r., w modernizacji znajdowało się 211 maszyn Cargo, pięć PKP LHS, 19 egzemplarzy lokomotyw obsługujących Rail Polska, jedna należąca do spółki PKP Intercity i 20 do pozostałych przewoźników.

Tabor ten modernizowany jest w zdecydowanej większości w polskich zakładach. Prym wiedzie tu grupa Newag, skupiająca zakłady Newag w Nowym Sączu, dominujące w modernizacji spalinowych lokomotyw manewrowych i gliwickie Zakłady Naprawcze Lokomotyw Elektrycznych. W tych ostatnich powstała sześcioosiowa lokomotywa elektryczna typu E6ACT Dragon, pierwsza, od wielu lat, spełniająca wszystkie wymogi norm europejskich, polska konstrukcja przeznaczona do prowadzenia ciężkich pociągów towarowych o masie o 4 tys. t dla przewozu węgla, kruszyw, piasku i stali z prędkością maksymalną 120 km/godz.

Prototyp tej lokomotywy odbywa do końca czerwca tzw. eksploatację obserwowaną, prowadzoną przez firmę STK S.A. z Wrocławia. Eksploatacja ta będzie kontynuowana przez Lotos Kolej z Gdańska. Pod koniec 2011 r. lokomotywa Dragon ma być dostępna do zakupu. Wcześniej, w październiku, zapowiadana jest uroczysta premiera na Targach Trako w Gdańsku, najnowszego produktu ZNLE, wielosystemowego elektrowozu E4ACU Elephant, który może prowadzić składy pasażerskie i towarowe. Miałby on zastąpić mocno wysłużone lokomotywy EU07. Ten czteroosiowy „Słoń", o masie 80 t., będzie mógł ciągnąć z prędkością 140 km/godz. skład towarowy o maksymalnej masie 2400 t.



Jeden z dwóch Traxxów DC zakupionych przez Po-Miedź Trans na torze testowym w Żmigrodzie.

Bogaty wybór taboru

Polscy producenci lokomotyw, a do ich grona chce dołączyć bydgoska Pesa, oferując nowoczesny tabor, spełniający oczekiwania przewoźników i tańszy o 15-20% od zagranicznych maszyn, zamierzają podjąć rywalizację z wielkimi koncernami, od dawna podbijającymi rynki europejskie, a także pozaeuropejskie. Nie będzie to jednak takie łatwe, szczególnie w przypadku Bombardiera, którego Traxxy od lat jeżdżą na polskich torach. Kanadyjski koncern produkuje obecnie trzy warianty lokomotyw elektrycznych tej rodziny (wielosystemowe, zasilane prądem przemiennym i stałym) oraz lokomotywy spalinowo-elektryczne. Nadwozia dla wszystkich typów tej platformy produkowane są we Wrocławiu, w tamtejszych zakładach Bombardier Transportation.

Rodzimi i zagraniczni operatorzy działający w Polsce zamówili dotąd 62 pojazdy Bombardiera. Pod koniec 2007 r. spółka PKP Cargo podpisała z firmą Angel Trains umowę leasingu 6 wielosystemowych Traxx F140 MS, które można eksploatować także w Austrii i Niemczech. Pół roku później dwie lokomotywy elektryczne pojawiły się z logo prywatnego przewoźnika ITL Polska. Na

etapie uzyskiwania homologacji znajdują się dwa egzemplarze jednosystemowych lokomotyw typu Traxx DC zakupionych przez Pol-Miedź Trans. 14 wielosystemowych pojazdów Traxx MS eksploatuje spółka Rail Polska, a Koleje Mazowieckie wkrótce powinny w najbliższych miesiącach otrzymać pierwsze egzemplarze z zamówionych 11 lokomotyw do obsługi pasażerskich wagonów piętrowych Bombardiera.

W kwietniu dotarła do Gdańska, z fabryki Bombardiera w Kassel, pierwsza lokomotywa spalinowa Traxx F140 DE z 10 zamówionych przez spółkę Lotos Kolej. Rozpoczęła ona eksploatację w drugiej połowie maja. – *Po dostarczeniu kolejnych Traxxów spalinowych oraz rozpoczęciu próbnej eksploatacji Dragona z ZNLE w Gliwicach będziemy zarządzać najnowocześniejszą flotą lokomotyw przewozowych wśród wszystkich polskich przewoźników* – mówił 10 kwietnia podczas konferencji zorganizowanej przez „Rynek Kolejowy" Marek Smoter, dyrektor ds. taboru Lotos Kolej. Poinformował też, że wkrótce na bocznicy spółki pojawią się na testach nowoczesne lokomotywy manewrowe typu Gravita 10BB niemieckiej firmy Voit. Dodajmy do tego, że w barwach Lotos Kolej jeżdżą już dwie lokomotywy Siemensa Eurosprinter ES64F4.

Nieunikniona wymiana

Zdaniem przedstawicieli największych europejskich producentów taboru kolejowego, dokonane dotąd zakupy to dopiero początek oczekiwanego popytu na lokomotywy w Polsce i na całym rynku wschodnioeuropejskim. Według prezesa Škoda Polska, Wojciecha Grzonki, najwięksi przewoźnicy na rynku wschodnioeuropejskim przygotowują strategie odnowy wysłużonego taboru. Jens Chlebowski z Siemensa zauważa, że eksploatacja starych lokomotyw staje się coraz droższa. Zachęcając do inwestowania w nowy tabor podawał, na konferencji, przykład przewozów towarowych pomiędzy Austrią i Włochami – *Wzięcie nowych lokomotyw w leasing przez przewoźników obsługujących te połączenia przyczyniło się do obniżenie kosztów utrzymania taboru i gwałtownie podniosło niezawodność kolei, co spowodowało przejęcie sporego udziału w rynku przewozów towarowych na tym odcinku przez koleje* – mówił.

Eksperci rynku kolejowego zwracają też uwagą, że postępująca liberalizacja rynku przewozów towarowych w Europie, konieczność dysponowania przez operatorów taborem kompatybilnym z systemami sterowania ruchem pociągów, wymagać będą nowoczesnego taboru. Szeroko nawet zakrojona modernizacja czy wyposażanie starych lokomotyw w stosunkowo nowe urządzenia to rozwiązania połowiczne. Zdaje sobie z tego sprawę np. CTL Logistics, dysponujący flotą około 150 lokomotyw. Zarząd przewoźnika planuje zakup co najmniej 10 lokomotyw elektrycznych i kilku spalinowych. Mariusz Mik, członek zarządu spółki podkreśla, że zapotrzebowanie na nowe lokomotywy skorelowane powinno być ze zmieniającym się poziomem przewozów kolejowych w Polsce. Obecnie, po fazie kryzysu, jest on niższy niż kilka lat temu.

Koszty nabycia nowoczesnych lokomotyw są niemałe, a tabor towarowy, w przeciwieństwie do pasażerskiego, nie może liczyć na wsparcie ze środków publicznych. To jedna z istotnych przyczyn „zakupowej wstrzemięźliwości" przewoźników. Mniejsi gracze na rynku przewozów towarowych mają nie tylko zbyt mało funduszy na zakup nowych jednostek, ale często także na modernizację starszego taboru. Sytuacją w tym względzie zmienić może postępująca konsolidacja tego rynku. Ci, co na nim pozostaną, prędzej czy później będą musieli unowocześnić swój park lokomotyw, jeśli chcą stawić czoła zagranicznej konkurencji, która składa zamówienia na nowe lokomotywy, liczone nie w jednostkach czy dziesiątkach, lecz w setkach egzemplarzy.



Pod koniec 2011 r. na rynku ma być dostępna lokomotywa Dragon, produkowana przez Zakłady Naprawcze Lokomotyw Elektrycznych w Gliwicach. To pierwsza od wielu lat, spełniająca wszystkie wymogi norm europejskich, polska konstrukcja przeznaczona do prowadzenia ciężkich pociągów towarowych o masie o 4 tys. ton z prędkością maksymalną 120 km/godz.



Janusz Kućmin, generalny przedstawiciel Bombardier Transportation na Polskę

Malejące rezerwy

W całej Europie dobiega końca era kupowania archaicznego, wyeksploatowanego taboru. Rezerwy lokomotyw systemu 3kV Dc są coraz bardziej ograniczone i konieczne staną się zakupy czy leasing pojazdów najnowszej generacji.

Również w Polsce obserwujemy początek procesu wymiany, liczącego ponad dwa tysiące sztuk, parku lokomotyw przeznaczonych do ruchu towarowego i eksploatowanych od wielu lat na naszych torach Okazuje się, że kolejna naprawa główna czy zakup używanych, nie najmłodszych pojazdów traci uzasadnienie ekonomiczne Polscy operatorzy kupują lub biorą w leasing nowe lokomotywy elektryczne wielosystemowe, ale także jednosystemowe czy spalinowo-elektryczne. Już niedługo polscy przewoźnicy dysponować będą flotą kilkudziesięciu Traxxów. Zarówno nasz tabor, jak i ten zakupiony u innych producentów służyć powinien przewoźnikom przez kilkadziesiąt kolejnych lat. To tylko początek nieuchronnego procesu wymiany parku lokomotyw.

Franciszek Nietz



Gdański port wraca na falę

Sukces gdańskiego portu z 1978 roku (kiedy to przeładowano w nim 27,7 miliona ton towarów) stał się na długo progiem nie do pokonania. Kryzys ustrojowy 1980 roku ograniczył naszą wymianę handlową, a gdański port utrzymywał swoją pozycję jedynie dzięki wieloletnim kontraktom surowców energetycznych. Na powtórzenie rekordowych obrotów port musiał pracować ponad 30 lat. Dopiero bowiem w 2010 roku, przeładunkiem 27,2 miliona ton port gdański „przypomniał" o swoim potencjale.

Czy taki wynik oznacza, że każdy kolejny rok będzie go mnożył? Czy rekordowe obroty pojawiły się same z siebie? Jakie perspektywy ma największy polski port i co może hamować jego rozwój? Stabilność polityczna współpracujących ze sobą gospodarek krajowych, mobilność legislacyjna i przychylność krajowych struktur „około-portowych" – to jedynie podstawa do analizy. Nie do przecenienia jest także rola zespołu bezpośrednio kierującego portem.

Nowi członkowie Zarządu ZMPG SA nie mieli przed trzema laty zbyt komfortowego bilansu otwarcia. Prezes dr Ryszard Strzyżewicz – mający dotąd niemałe doświadczenie w prowadzeniu firm, które poza rozwiązywaniem bieżących problemów wymagały równoczesnego wdrażania procesów naprawczych i restrukturyzacyjnych – zapowiedział nietypową kadencję. Projekty, które wcześniej realizował dla Konsorcjum Raiffeisen Atkins SA, lub nadzorował w imieniu wojewody w kilkudziesięciu prywatyzowanych przedsiębiorstwach Pomorza, miały zbliżone do portowych potrzeby: rysowanie prognoz wymagało zawsze rzetelnej analizy ekonomiczno-finansowej firm, ich perspektyw rozwojowych oraz opłacalności inwestowania w nie.

Tak rozumiany rozsądek ekonomiczny miał być odtąd kluczem do sensownego działania. Zarząd podkreślił jednak, że przy specyfice przedsiębiorstwa portowego, pamiętać należy także o konieczności równego traktowania wszystkich (ponad 200) firm działających na jego terenie, bo wszystkie pracują na wyniki finansowe ZMPG.

Skala „bagażu zaszłości", wyłaniająca się z gąszczu analizowanych każdego dnia dokumentów, wymagała czasu – by uniknąć powtarzania błędów. Nowy zarząd nie mógł „liczyć na medale" za pierwszy wynik finansowy, bo wydanie każdej złotówki przychodu obarczyć musiał starymi zobowiązaniami kredytowymi. Świadomość, że dwudziestolecie prywatyzacji dawnego przedsiębiorstwa państwowego realizował już ósmy zarząd, nie ułatwiała zadania. I rzecz nie w tym, by postponować decyzje poprzedników. Ranga Spółki Akcyjnej ZMPG, umieszczonej w krótkim wykazie firm o specjalnym znaczeniu dla strategii gospodarczej państwa i jeszcze bardziej elitarnej liście – firm istotnych dla bezpieczeństwa energetycznego kraju, spektakularnie winduje odpowiedzialność za kierowanie portem. Ustawowe zadania determinują bowiem budowanie strategii rozwoju portu, która – ze względu na wysokie zwykle koszty i długie okresy wykonawcze projektów – wymaga konsekwencji działania. Częste zmiany szefostwa zatrzymywały lub hamowały w efekcie wiele poważnych zamysłów.



Trudne zadania

Nowy Zarząd wchodził jednak w kolejny rok z determinacją szybkiego zamknięcia trudnego tematu nieudanej inwestycji terminalu zbożowo-paszowego „EuroPortu", podjętej zimą 1995. W jej efekcie, 59 hektarów doskonale położonego terenu portu stało odłogiem od ponad piętnastu lat. Podobnie miał się problem 14 hektarów, oddanych w 1996 roku Spółce „Rudoport", pod budowę bazy przeładunku rudy. Dorzućmy jeszcze kolejne 32 hektary leżące w sąsiedztwie, „zarezerwowane" przez PERN pod ewentualną rozbudowę bazy paliwowej, czy dalsze 30 „zawieszonych" dla ewentualnej budowy elektrowni.

Atrakcyjność tych terenów sprawiała, że wiele poważnych firm operatorskich zgłaszało chęć zainwestowania w nie. Jednak bez odpowiednich rozstrzygnięć sądowych, przywracających Zarządowi Portu rzeczywistą dyspozycję formalnie administrowanymi obszarami, nie można było rozpocząć żadnych negocjacji. Ewidentne racje dokumentów przemawiały za szybkim zamknięciem sporów. Paragrafy pozwalają jednak sprytnym prawnikom na wykorzystywanie coraz to kolej-



nych kruczków i wybiegów, przeciągających moment rozliczenia.

Równie trudną rysowała się, narzucona Ustawą o portach i przystaniach morskich, konieczność zamknięcia procesów prywatyzacji. Realizowane wcześniej koncepcje – z perspektywy czasu w wielu przypadkach okazały się źle rozumianym populizmem: nie przyniosły spodziewanych korzyści pracownikom, a „spółce matce" generują straty do dzisiaj. Zarząd stanął wobec problemu funkcjonowania spółek, które niczym ryba wody łaknęły zleceń od „matczynej" ZMPG SA (jak „Rezerwa" Sp. z o.o.), przez niedoinwestowane i walczące o wynik w warunkach trudnej konkurencji z innymi nowoczesnymi operatorami w europejskich portach (jak PG „Eksploatacja" Sp. z o.o.), po losowo mocne i niezależne (jak „Port Północny" Sp. z o.o.).

Równie trudną rysowała się, narzucona Ustawą o portach i przystaniach morskich, konieczność zamknięcia procesów prywatyzacji. Realizowane wcześniej koncepcje – z perspektywy czasu w wielu przypadkach okazały się źle rozumianym populizmem: nie przyniosły spodziewanych korzyści pracownikom, a „spółce matce" generują straty do dzisiaj. Zarząd stanął wobec problemu funkcjonowania spółek, które niczym ryba wody łaknęły zleceń od „matczynej" ZMPG SA (jak „Rezerwa" Sp. z o.o.), przez niedoinwestowane i walczące o wynik w warunkach trudnej konkurencji z innymi nowoczesnymi operatorami w europejskich portach (jak PG „Eksploatacja" Sp. z o.o.), po losowo mocne i niezależne (jak „Port Północny" Sp. z o.o.).

Wreszcie kolejny pakiet problemów... Ustawa zobowiązuje zarządy portów morskich do utrzymywania w sprawności i rozwijania portowej infrastruktury. Gdański port do dzisiaj, w wielu miejscach ma jeszcze ślady wojennych zniszczeń. Jak, poza odbudową, podejmować inwestycje – skoro realizacje hydrotechniczne, których amortyzację liczy się w dziesięcioleciach, są bardzo drogie i wymagają zarówno konsekwencji, jak i ciągłości zarządzania? Wobec – jedynie dla przykładu – sięgającego zwykle 100-200 tysięcy złotych kosztu remontu jednego metra bieżącego nabrzeża, kilkunastomilionowy zysk roczny firmy zarządzającej całym portem (majacym blisko 24 tysiące metrów takich nabrzeży) wydaje się żadnym zyskiem. I nie tylko wydaje – on jest żaden...

Analizy przyniosły efekty

Realizm oceny sytuacji i konsekwentne działania sanacyjne sprzyjały jednak osiąganiu wymiernych efektów. W 20 roku funkcjonowania Zarządu Morskiego Portu Gdańsk i trzecim – zamykającym kadencję pracy obecnego zarządu – gdański port sprostał rekordowym w historii przeładunkom, przynosząc równocześnie najlepszy w dziejach ZMPG wynik finansowy. Świadomość tego, co można jeszcze zrobić skutkowała jednak wciąż... umiarkowanym optymizmem kierownictwa gdańskiego portu. Paromilionowy bilans otwarcia w kwietniu 2008 roku nie rokował przed nim łatwych miesięcy. Przez trzy lata baczne analizie poddano strukturę kosztów i możliwości sensowniejszego zagospodarowania stu kilkunastu milionów rocznych przychodów. Restrukturyzacja firmy pozwoliła zredukować koszty – i stałe, i pośrednie. Optymalizacja zatrudnienia, czy oszczędności „wewnątrz zakładowe" ułatwiły nieco korektę proporcji kosztów w bilansie. 18-milionowy zysk netto, którym zamknięto rok 2010, był powodem do zadowolenia. Tym bardziej, że – istotnie – ZMPG nie miał dotąd lepszego. Kilku zamysłów nie udało się jednak zrealizować.

Przysłowiowej minuty zabrakło do zamknięcia sprawy „Europortu". Zarząd doprowadził do przywrócenia swego władania nad znakomitym obszarem portu. Oczekiwano już tylko ogłoszenia przez sąd upadłości tej firmy, co pozwolić miało ZMPG SA na ostateczne rozliczenie niefortunnej umowy, podpisanej 18 grudnia 1995 roku z kanadyjską Spółką „EuroPort" Inc. Poland. Port odzyskał teren w minionym roku i obecnie finalizuje negocjacje co do jego rentownej eksploatacji.

W maju 2010 roku, po wyegzekwowaniu ponad 9 milionów zaległych należności, „odmrożonych" zostało kolejnych 15 sąsiednich hektarów zajętych od 24 października 1996 roku pod niezrealizowany terminal rudowy. Spółka „Rudoport" - wspólnie ze Spółką „Port Północny" tworzy tam obecnie największy na południowym Bałtyku Terminal Suchych Ładunków Masowych. Dla tego przedsięwzięcia wynegocjowano gwarancje finansowe z porozumieniem belgijskiej grupy Sea-Invest (nowego właściciela „Portu Północnego") i światowego potentata stalowego „Arcelor Mittal".

W roku 2010 zamknięto także, z obustronną satysfakcją, problem formalnego i finansowego status quo dynamicznie zwiększającego obroty DCT Gdańsk SA. Ten fakt poprzedzony został w styczniu otwarciem – wybudowanego w czasie zaledwie sześciu miesięcy – Granicznego Posterunku Kontroli Weterynaryjnej, służącego głównie terminalowi kontenerowemu i niezbędnego do utrzymania jego wysokich standardów obsługi. Umowa o budowie w Gdańsku Deepwater Container Terminal, pozwoliła stworzyć warunki do zaistnienia u nas kontenerowego hubu dla Morza Bałtyckiego. Ciężar uruchomienia relacji żeglugowych o tak wielkim znaczeniu, rozliczenia inwestycji, skonstruowania odpowiedniej atmosfery wokół gdańskiego portu i nowoczesnej taryfy ZMPG SA uniósł jednak właśnie w minionym roku.

Zawinięcie pierwszego w historii portu statku, inaugurującego oceaniczny, regularny serwis kontenerowy z Azji, otworzyło przed naszym portem 4 stycznia 2010 szerokie wrota. „Młody" terminal „DCT" – obsługą ponad 450 tysięcy TEU – miał niemały udział w ubiegłorocznym sukcesie przeładunkowym gdańskiego portu. Był niebagatelnym wsparciem Gdańska w zachowaniu pozycji lidera wśród polskich portów. Tym istotniejszym, że port potwierdził swój uniwersalizm i nowoczesność.

Nie wszystko się udało

Dla równowagi przypomnieć jednak trzeba, że... jest w gdańskim porcie plama na honorze. Nie udało się znaleźć wśród operatorów żeglugi promowej i wycieczkowej zainteresowania dla podjętej przez poprzedni zarząd, w 2005 roku, inwestycji Terminalu Promowo-Pasażerskiego „Westerplatte". Półtora roku funkcjonowania połączeń promowych DFDS do Trelleborga, Kopenhagi czy Goeteborga podsyciło apetyt Gdańska na intensywną wymianę turystyczną i towarową, któremu do dzisiaj nie można zadośćuczynić. Zapewne bez wspólnej i bogatej oferty całego Pomorza trudno będzie tę inwestycję skonsumować, a póki co koszt jej utrzymania... ZMPG SA musi uwzględniać co roku w swoim budżecie.

Kontynuowane są starania o dopełnienie procedur prywatyzacji największego operatora w gdańskim porcie – przekształconej w ubr. w Spółkę Akcyjną – spółki zależnej „Port Gdański Eksploatacja". Skomplikowane przedsięwzięcie, wchodzące obecnie w etap przygotowania przetargu, ma wysoce delikatną ze względów społecznych i gospodarczych specyfikę. Zatrudniająca ponad 600 pracowników „PGE" bowiem, która w ostatnim czasie – mimo trudnych miesięcy światowego kryzysu i niełatwych warunków pracy – osiąga dobre wyniki finansowe, może okazać się wkrótce rodzynkiem w bałtyckim obrocie towarowym.

Zorientowani na współpracę

Zarząd portu bacznie sekunduje inicjatywie stworzenia na terenie portu nowego, ogólnodostępnego terminalu LPG, jak i budowie – podejmowanej przez Północno-Atlantycką Organizację Połowową – bazy rybnej. Podobnie żywym zainteresowaniem cieszą się realizacje podejmowane przez Miasto Gdańsk, Marszałka Pomorskiego, czy Rząd RP. Wielu inwestycjom ZMPG SA może sprzyjać jedynie jako beneficjent, któremu na nich zależy, lecz ich podejmowanie nie mieści się w działaniach uprawniających zarządy portów Ustawą o portach i przystaniach morskich. Zarówno zatem podjęciu budowy bazy składowo-przeładunkowej PERN, jak i budowie na terenie portu elektrowni, centrum logistycznego, czy budowie Trasy Sucharskiego z tunelem pod Martwą Wisłą lub kontynuacji Autrostrady A1 towarzyszyć może ze strony kierownictwa portu przychylność bierna – bez istotnej aktywności finansowej.

Niebagatelnym elementem codziennej troski są także kontrakty z firmami, wynajmującymi pod swoją działalność tereny i portową infrastrukturę – również w tzw. „drugiej linii atrakcyjności". Ponad połowę przychodów czerpie bowiem ZMPG SA właśnie z dzierżaw. W ramach uwolnionego rynku i silnej konkurencji, firmy żyjące np. z produkcji stoczniowej – i posłużmy się tu casusem Spółki „CRIST" – zawsze wybiorą ofertę bardziej dla nich korzystną. Na decyzję o przeniesieniu przez tę Spółkę działalności z Gdańska na tereny byłej stoczni w Gdyni, Zarząd portu nie mógł wpływać bezpośrednio. Uzupełnienie powstałej luki w dochodach wymaga jednak teraz znacznej energii służb handlowych i organizacyjno-prawnych ZMPG SA.

Potrzebne zrozumienie władz

Szacunek dla partnera: armatora, operatora ładunku, czy dzierżawcy jest w gdańskim porcie codzienną praktyką. Nie może on wszakże stawać w kolizji ze szczególną troską o mienie i interes Skarbu Państwa.

Prowadzący przedsiębiorstwo działające jakby na styku dwóch światów, muszą dysponować narzędziami dającymi polskiemu portowi realne prawa konkurencyjności w tak specyficznych warunkach. Samo geograficzne położenie gdańskiego portu nie zagwarantuje gospodarczej „renty". Portowe realia nie przewidują „zabawy w statki". Tu trzeba liczyć dolary, euro, ruble, a dzisiaj – najlepiej złotówki. Doskonałym przykładem braku zrozumienia dla tej elementarnej zasady jest choćby ostatnia batalia o podatek VAT, który w zachodnio europejskich portach ściągany jest na zasadach znacznie korzystniejszych dla firm działających w obrocie portowym, niż u nas. Miejmy nadzieję, że zdrowy rozsądek sejmowej Komisji Finansów Publicznych będzie portom towarzyszył i w tej sprawie, i w podobnych. Niedawna, nagła zmiana interpretacji przepisów podatkowych urzędników gminy Gdańsk, odbierająca spółkom portowym częściowe prawo zwolnienia z podatku od nieruchomości, także może stać się przyczynkiem do utraty konkurencyjności gdańskiego portu, jak i ograniczenia możliwości jego rozwoju.



Zarząd liczy na to, iż wkrótce doczeka się w tej kwestii rozstrzygnięcia równie pozytywnego, jak w przypadku podatku VAT.

Morski Port w Gdańsku jest bodaj najstarszym polskim „organizmem" gospodarczym. Ten eufemizm okazuje się niebywale zasadny w odniesieniu do formy zarządzania, wielokrotnie zmieniającej przez stulecia swój wymiar formalny. W tysiącletniej historii miał Port Gdańsk i „złoty wiek", i okresy „bylejakie". Nigdy jednak, nawet w najstraszniejszych latach wojen, nie stracił swego znaczenia dla losów regionu, ba – kraju. Przeciwnie – był zdobyczą, trofeum – niczym most wiążący dwa brzegi rzeki. Nie miało znaczenia, jakie zyski czerpali z jego działalności bezpośredni udziałowcy, bo port generował je głównie tym, którzy wykorzystywali go do swoich celów strategicznych. Jak tę świadomość przywrócić i upowszechnić?

Tysiąc lat rozwoju portowego miasta – założonego w ujściu Wisły do Bałtyku – jest najlepszym potwierdzeniem doskonałego wyboru lokalizacji dla Portu Gdańsk. Warunki hydronawigacyjne, głębokość torów wodnych, brak pływów, całoroczna możliwość przyjmowania statków bez klasy lodowej oraz atrakcyjne tereny rozwojowe i dobre perspektywy skomunikowania z lądowym zapleczem - plasują Gdańsk na coraz ważniejszej pozycji wśród istotnych węzłów transportowych i gospodarczych wokół Bałtyku. Niebagatelne znaczenie dla przyszłości gdańskiego portu, niemal na podobieństwo stworzenia przed 30 laty bazy przeładunkowo-składowej węgla i paliw płynnych Portu Północnego, ma dzisiaj zdobycie rangi hubu kontenerowego w terminalu DCT. To nowa szansa także dla miasta i miasto ją docenia, podejmując stworzenie na jego przedpolu Pomorskiego Centrum Logistycznego, budując Trasę Sucharskiego z tunelem pod Martwą Wisłą, Obwodnicę Południową, sprzyjając projektom zwiększającym dostępność portu od lądowego zaplecza. Inwestycje te pozwolą na znaczne rozszerzenie nowoczesnych technologii obsługi ładunku oraz intensyfikację obrotu kontenerowego – przyspieszą rozwój całego regionu Pomorza, determinując także tempo wzrostu gospodarki krajowej. Szacując potencjał portu można mieć pewność, że także biznesowo ZMPG SA może być doskonałą firmą.

Hub'owe aspiracje

W ciągu trzech ostatnich lat gdański port gościł wielu szefów innych portów. Także przedstawicieli ZMPG SA zapraszały ośrodki europejskie. Ze względu na pro-



wadzone negocjacje częstsze były np. kontakty z Flandrią. Tamtejsze porty w Antwerpii, Gandawie, Zeebrugge czy nawet w Ostendzie mają ogromne zaplecze gospodarcze. W promieniu 500 kilometrów jest ekonomiczne serce Europy. To jak magnes przyciąga do tych portów armatorów i ich ładunki. W podobnej sytuacji są porty holenderskie i porty zachodniej części Niemiec. Nietrudno sobie wyobrazić, że największe kontenerowce przypływają do portu w Gdańsku, wiadomo natomiast, że nasze zaplecze gospodarcze jest jeszcze zbyt słabe żeby te kontenery zapełnić. Sumując jednak Polskę, Słowację, Węgry, zachodnią Białoruś oraz północno zachodnią Ukrainę, doliczymy się około 70-80 milionów ludzi. Mimo, że poziom rozwoju gospodarczego nie jest tu wciąż porównywalny z krajami leżącymi wzdłuż Renu, to jednak traktując ten obszar jako tradycyjnie bliski Gdańskowi, szerzej zobaczymy perspektywy naszego portu.

Czytelnicy nieco starsi pamiętają powielane przez satyryków powiedzenie: „może Polak nie wiedzieć, co morze, gdy pilnie orze"... Przytoczmy sobie po latach wciąż, niestety, aktualną smutną prawdę: jesteśmy krajem lądowym. Ponad 500 kilometrów wybrzeża i cztery duże porty nie przekładają się na takie rozumienie morza, jak w Holandii, Belgii, czy Wielkiej Brytanii. W Polsce gospodarka morska ma charakter rezydualny w stosunku do całej gospodarki. Jednym z efektów takiego podejścia jest wciąż słabe powiązanie drogowe i kolejowe z resztą kraju. O śródlądowym transporcie wodnym nie ma nawet co wspominać.

Z korzyścią dla wszystkich

Rozwinięty Zachód coraz częściej natrafia na barierę kongestii, czyli zatłoczenia lądowych szlaków komunikacyjnych. Dlatego między innymi polityka transportowa Unii Europejskiej kładzie coraz większy nacisk na transport morski. Wspomnijmy przy okazji o morskiej turystyce. Np. port w Ostendzie ma zaledwie połowę naszego obrotu towarowego, ale kilkakrotnie więcej pasażerów. Jego filarem jest żegluga promowa do Wielkiej Brytanii. Gdański port ma także swoją szansę, a Terminal Promowo-Pasażerski na Westerplatte stoi pusty, m.in. z powodu słabego połączenia z centrum Gdańska. Miasto jest udziałowcem spółki zarządzającej portem, mającym niewiele ponad 2% akcji, choć teoretycznie może mieć do 1/3 jej udziałów. Powiększenie możliwe jest np. poprzez aport gruntów. Miasto tego nie robi – być może dlatego, że nie widzi żadnych bezpośrednich z tego korzyści. Zgodnie z Ustawą, cały wypracowany zysk ZMPG SA kieruje bowiem na rozwój portu. Ale są przecież zyski, których nie mierzy się wprost... Inwestycje portowe od tysiąca lat rozwoju Gdańska ten fakt potwierdzają.

Każda złotówka zainwestowana w portową infrastrukturę generuje kilka kolejnych – dla całego otoczenia portu. Dzień po dniu w ZMPG SA badana jest celowość wydawania każdej wypracowanej złotówki, analizowana efektywność ekonomiczna poszczególnych nabrzeży, by rozsądnie korygować kierunki inwestowania, wykreślić optymalny kierunek rozwoju portu. Strategia urzeczywistniania hasła: Gdańsk – portem bez ograniczeń, Gdańsk – portem dla każdego statku i ładunku wymaga bezwzględnej współpracy wszystkich podmiotów i instytucji mających wpływ na funkcjonowanie portu. Niełatwe w sytuacji „światowej czkawki gospodarczej" zadanie jest realne pod warunkiem udzielenia sobie wzajemnego kredytu zaufania – w całej gdańskiej rodzinie portowej. Sukces – w ponoszeniu ciężarów polskiego powrotu do Europy – gdański port odniesie jedynie wtedy, gdy powstanie wspólny front wszystkich partnerów portu – taki farwater portowej wyobraźni – zdolność docenienia: o ile bogatsze są kraje mające dostęp do morza od tych, które korzystać muszą z cudzych portów.

Janusz Kasprowicz
ZMPG SA

Zdjęcia: ZMPG SA

W Gdyni powstanie nowoczesny magazyn zbożowy

Zarząd Morskiego Portu Gdynia i Bałtycki Terminal Zbożowy (Spółka Archer Daniels Midland Company i Baltic Logistic Holding) podpisały porozumienie o wybudowaniu na terenie Portu Gdynia nowego magazynu zbożowego.

Nowy magazyn będzie posiadał pojemność 30 tys. ton, a jego powierzchnia będzie podzielona na cztery odrębne komory pozwalające na składowanie czterech różnych produktów równocześnie. Istotnie zwiększy on pojemności magazynowe dla śruty sojowej przy Nabrzeżu Indyjskim, oraz zwiększy możliwości obsługi dodatkowego tonażu na tym nabrzeżu. Planowane oddanie inwestycji do użytkowania to koniec 2012 roku.

Magazyn będzie połączony systemem przenośników z urządzeniem rozładunkowym na Nabrzeżu Indyjskim, które pozwolą na łatwe przeniesienie ładunków do komór magazynu. Załadunek samochodów będzie się odbywał trzema niezależnymi punktami załadowczymi. W celu ograniczenia dużego natężenia ruchu w trakcie rozładunku, każdy punkt załadowczy będzie wyposażony w wagę samochodową.

Po zakończeniu inwestycji, łączna pojemność magazynowa BTZ zwiększy się do 90 tys. ton zapewniając jedną z największych pojemności składowych zbóż w polskich portach. Dodatkowe powierzchnie składowe, jak i zmienione połączenia transportowe skrócą czas obsługi statków przy Nabrzeżu Indyjskim. Co więcej, potrzeba zapewnienia obsługi nowego magazynu zaowocuje utworzeniem nowych miejsc pracy oraz możliwością współpracy z lokalnymi przedsiębiorcami.

Nowy obiekt będzie najnowocześniejszym magazynem zbożowym w portach Trójmiasta. Będzie spełniał wszystkie wymagania standardów ISO i GMP stawiane firmom działającym w branży spożywczej. Dodatkowo, będzie skonstruowany w sposób, który zapewnia ochronę środowiska przed emisją pyłów.

Nowy magazyn nie jest pierwszą inwestycją ADM w Polsce. Spółka jest przetwórcą roślin oleistych w obiekcie w Szamotułach, w którym jest produkowany i rafinowany olej roślinny. Jest też właścicielem silosów zbożowych w Sławie Wielkopolskiej i Chróścinie Nyskiej oraz wspólnie z firmą Princes jest producentem i dystrybutorem butelkowanego Oleju Wielkopolskiego.





Fot. Photoxpress

Młodzi w logistyce, pożądani a niepotrzebni?

Pierwsza debata portalu Pracujwlogistyce.pl

Co roku uczelnie wyższe i szkoły średnie opuszcza kilka tysięcy absolwentów kierunków i specjalnościach związanych z branżą TSL. Czy rynek pracy jest w stanie wchłonąć taką liczbę ludzi i czy każda z tych młodych osób ma szansę na znalezienie pracy w logistyce?

Pracuj w logistyce pl

Zapytaliśmy o to zarówno specjalistów od rekrutacji, jak i samych zainteresowanych – studentów. Jak oni postrzegają to z własnej perspektywy? W dyskusji wzięli udział specjaliści HR w logistyce: Dorota Czekała, główna specjalistka ds. HR w Hellmann Worldwide Logistics Polska, Magdalena Hotyńska, Human Resources Development and Recruitment Expert FM Logistic Polska oraz Agata Szeląg, menedżer d/s HR Apreo Logistics. Niejako po drugiej stronie stołu usiedli studenci: Paweł Krekora z Koła Naukowego Studentów Logistyki Akademii Obrony Narodowej, Kornel Korwin Kowalewski z Koła Naukowego Logistyki SGGW i Łukasz Turzyński ze Studenckiego Koła Naukowego Logistyki Stosowanej Politechniki Warszawskiej.

Do dyskusji zaprosiliśmy też przedstawicieli Urzędu Pracy m.st. Warszawy – Katarzynę Żach z działu Marketingu oraz Dyrektora Biura Międzyuczelnianego Centrum Szkoleń i Studiów Podyplomowych Wyższej Szkoły Cła i Logistyki – Karolinę Łąkowską.

Kogo potrzeba w firmach

Jak faktycznie wygląda potrzeba zatrudniania młodych ludzi w firmach logistycznych? Czy są pożądani, jak sygnalizują pracodawcy z branży TSL, i czy nie mając doświadczenia i wiedzy praktycznej są potrzebni firmom? – *Młodzi ludzie są jak najbardziej pożądani w naszej firmie. Chętnie przyjmujemy praktykantów z różnych szkół, nie tylko uczelni wyższych, by mogli się sprawdzić, zobaczyć, jak wygląda praca w dużej międzynarodowej firmie i przekonać się, czy praca w logistyce jest tym, co chcą robić w przyszłości. Umożliwiamy im stawianie pierwszych kroków zawodowych, bo wierzymy, że w młodych talentach tkwi nasza przyszłość* – mówi Dorota Czekała z Hellmann Worldwide Logistics Polska. Podobne zdanie wyrażają pozostałe przedstawicielki grupy HR. Agata Szeląg z Apreo Logistics również przekonuje – *Oczywiście tak, stawiając swoje pierwsze kroki u boku specjalistów, już podczas praktyk studenci czy uczniowie szkół średnich mają okazję zdobyć doświadczenie, które pomaga zweryfikować ich predyspozycje do pracy w lo-*



Magdalena Hotyńska, Human Resources Development and Recruitment Expert FM Logistic Polska



Dorota Czekała, główna specjalistka ds. HR Hellmann Worldwide Logistics Polska

gistyce i wzmacnia CV. – Dołączam się do tej opinii – potwierdza Magda Hotyńska z FM Logistic – *chcemy i jesteśmy w stanie przygotować młodych ludzi do pracy w logistyce. Oferując młodemu człowiekowi staż, myślimy często, gdzie po stażu możemy taką osobę zatrudnić.*

Pozytywne opinie pracodawców zapewne ucieszą nie jedno młode serce, ale... młody człowieku, inicjatywa należy do Ciebie.

Dotyczy to głównie podejścia młodych ludzi do pracy i oczekiwań, jakie mają wobec pracodawców. Brak możliwości znalezienia praktyki czy pracy w trakcie lub po zakończeniu edukacji nie wynika z tego, że brakuje miejsc pracy (chociaż pewnie w niektórych rejonach Polski może tak być), ale raczej z winy samych zainteresowanych. – *Jeśli jest jakiś problem ze znalezieniem praktyki podczas studiów, to często z winy samych studentów. Niestety muszę to powiedzieć, ale brakuje świadomości o tym, jak ważna jest aktywność podczas praktyk dla przyszłej kariery zawodowej* – mówi Kornel Korwin – Kowalewski z SGGW. Wielu młodych ludzi to bagatelizuje i szuka pracodawców, którzy podpiszą przysłowiowy papierek odbycia obowiązkowych staży. Uczelnie powinny wnieść większy wkład w uświadomienie swoich studentów, jak jest to ważne dla rozwoju kariery. Z tą gorzką opinią zgadza się częściowo Łukasz Turzyński z Politechniki Warszawskiej – *Powstał mit, że logistyka to taki kierunek, na który wystarczy przyjść i „odbębnić" trzy lata nauki, a pracodawcy sami będą prosić absolwenta o przyjście do pracy. Potem nagle studenci odkrywają, że wcale tak nie jest i trzeba się trochę postarać. Widzę to również po działalności koła naukowego. Wraz z rozpoczęciem każdego roku akademickiego zgłasza się bardzo wielu chętnych, licząc tylko na to, że dzięki samej obecności w kole otrzymają dobre praktyki. To niestety efekt mitu, który uczelnie powinny obalić. – Z perspektywy prywatnej uczelni, gdzie studiują osoby, które opłacają w większości samodzielnie naukę i jednocześnie pracują, problem ma inną naturę* – uzupełnia Karolina Łąkowska z WSCiL. – *Ta grupa studentów z chęcią podjęłaby się praktyk i bardziej zaangażowała w zdobywanie doświadczenia, ale pod warunkiem, że praktyki te byłyby płatne. A z drugiej strony, oczekują też elastyczności, jeśli chodzi o czas odbywania praktyk.*

Wygórowane oczekiwania?

Po praktykach czas na pracę i właśnie tutaj przychodzi kolejne zderzenie



Agata Szeląg, menedżer d/s HR Apreo Logistics



Katarzyna Żach Urząd Pracy m.st. Warszawy

z rzeczywistością zawodową. Pomimo bezrobocia (41 tys. bezrobotnych pozostających w rejestrach Urzędu Pracy m.st. Warszawy), analizując statystyki Urzędu Pracy w Warszawie trudno jest znaleźć tam młodych ludzi po kierunkach związanych z logistyką.

To pozytywne zjawisko, jednakże powstaje pytanie, ile osób trafia do pracy w wyuczonym zawodzie? – *Na pewno znaczna część wybiera inne branże na rozwój kariery, a wynika to m.in. z tego, że niekoniecznie wszyscy wybrali kierunek studiów zgodnie z tym, co chcieliby faktycznie w życiu robić* – wyjaśnia Katarzyna Żach z Urzędu Pracy m.st. Warszawy – *Lata nauki weryfikują ten wybór. Niestety wiele uczelni reklamując się, namawia na poszczególne kierunki, kusząc dobrą posadą po ich ukończeniu, a potem przychodzi brutalne zderzenie z życiem i ogromne rozczarowanie. Jeśli ktoś świadomie podjął decyzję o kierunku studiów, później nie ma problemu, czy to ze znalezieniem praktyki, czy pracy.*

Ogromną rolę w rozpoznaniu predyspozycji młodych ludzi do zawodów logistycznych mogą odegrać biura rozwoju karier, które działają w ramach uczelni wyższych. Niektóre ograniczają się tylko do zbierania ofert od pracodawców, inne oferują pomoc w znacznie większym zakresie. – *Biuro karier WSCiL prowadzi z każdym studentem rozmowy doradczo – zawodowe, podczas których student dowiaduje się o procesie rozwoju kariery, począwszy od praktyk aż po znalezienie posady. Prowadzimy też specjalne warsztaty przygotowujące do odnalezienia się na rynku pracy. Polecając oferty, tłumaczymy również jakie to są firmy i co oferują* – dodaje Karolina Łąkowska.

Taka forma przygotowywania młodych ludzi do pracy spotyka się z uznaniem pracodawców, jednakże drugim problemem, na który wpływu nie mają ani biura rozwoju karier, ani firmy, są zbyt wysokie wymagania startujących w karierze logistycznej. – *Pracodawca zdecyduje się szybciej na bezpłatnego praktykanta czy stażystę, który ma mniejsze oczekiwania, co do wynagrodzenia. Nie można się tego obawiać, gdyż poznając w praktyce studenta, pracodawca z pewnością zauważy jego talenty i zaangażowanie w pracę, co przełoży się dalej na ofertę pracy i rozwój kariery* – zwraca uwagę Agata Szeląg. Opinię tę potwierdza Dorota Czekała – *To wyzwanie dla uczelni, aby biura karier szkoliły młodych ludzi. Być może przed aplikowaniem na praktyki czy do pracy powinny odbywać się również spotkania na styku pracodawcy – studenci, aby pokazać jak przebiega proces rekrutacji w firmie, jakie są wymagania wobec nowych pracowników itp. a także przybliżyć specyfikę obowiązków w danym dziale.*

– *Ważne, aby podczas rozmowy rekrutacyjnej student wykazał się wiedzą*



Karolina Łąkowska Dyrektor Biura Międzyuczelnianego Centrum Szkoleń i Studiów Podyplomowych, WSCiL



Łukasz Turzyński
Studenckie Koło Logistyki Stosowanej
Politechniki Warszawskiej



Paweł Krekora
Koło Naukowe Studentów Logistyki
Akademii Obrony Narodowej



Kornel Korwin Kowalewski
Koło Naukowe Logistyki
Szkoła Główna Gospodarstwa
Wiejskiego w Warszawie

o firmie, w której chciałby pracować oraz o stanowisku, na które aplikuje. W ten sposób daje do zrozumienia, że świadomie zmierza w określonym kierunku zawodowym. Jestem zdania, że warto mieć chociaż zarys pomysłu na siebie, zdefiniowany interesujący nas obszar zawodowy. To ułatwi poszukiwania wymarzonej firmy. Studenci i absolwenci, którzy wiedzą, dokąd zmierzają, aplikują do firm, które stwarzają im szanse rozwoju w wybranym kierunku. Przy czym szansa rozwoju oznacza dla absolwenta zdobywanie wiedzy praktycznej, a więc niejednokrotnie rozpoczynanie od podstawowych stanowisk w organizacji, aby w przyszłości stać się specjalistą lub menedżerem. Firma FM Logistic jest otwarta na pomoc uczelniom w dostarczaniu studentom wiedzy o pracy na rynku logistycznym. – dodaje Magdalena Hotyńska z FM Logistic.

Paweł Krekora uważa, że absolwenci liczący na szybką ścieżkę kariery i stawiający wysokie wymagania pracodawcom, dowodzą, że są ambitni i chcą rozwijać swoją wiedzę oraz zdobywać doświadczenie. – *Przecież studiując 5 lat, inwestujemy w siebie, więc później również oczekujemy większych wynagrodzeń, aby ten czas poświęcony na naukę zwrócił się w określonych profitach. Moim zdaniem duże znaczenie mają programy nauczania. Dobry program, dostosowany do realiów biznesowych i rynku pracy, daje spore możliwości wykazania się stosunkowo szybko w praktyce, co pozwali osiągnąć w ciągu kilku lat stanowisko menadżerskie. To jednak zależy od uczelni, która powinna szczególnie zadbać o poziom kształcenia* – mówi student AON.

Program dostosowany do rynku

Tutaj został dotknięty kolejny istotny problem. Programy nauczania nie są dostosowywane do zmian zachodzących w logistyce i brakuje im elementów praktycznych, takich jak chociażby warsztaty przy udziale praktyków. Rozbieżności pomiędzy oczekiwaniami pracodawców, a ofertą programową są ogromne.

Często wykładowcy opierają swoje wykłady na wiedzy sprzed kilkunastu lat i nie chcą weryfikować jej zgodnie ze zmianami, na co narzekają studenci, ale niestety nie mają większego wpływu na to, co proponują uczelnie. – *Jeden z moim kolegów podczas rozmowy kwalifikacyjnej otrzymał zadanie do wykonania, po czym usłyszał komentarz rekrutującego – „widzę, że wiedzę Pan posiada, ale sprzed 15 lat, bo już dzisiaj tak się tego nie robi* – podaje przykład Łukasz Turzyński z Politechniki Warszawskiej. – *Młodym ludziom często brakuje podstawowej wiedzy praktycznej, począwszy od pracy na dokumentach aż po pracę operacyjną, np. korzystania z narzędzi takich jak giełdy internetowe. Te braki wychodzą podczas rekrutacji. Dlatego tak ważne są praktyki, które uzupełnią wiedzę teoretyczną, zdobytą na uczelni wiedzą praktyczną w firmie* – potwierdza Dorota Czekała z Hellmann Worldwide Logistics Polska. – *Niestety to prawda, problemem są nawet elementarne informacje praktyczne, jak np. wymiary palet. Aby dać szansę młodym ludziom, organizujemy szkolenia, ale to wymaga czasu i nakładów* – dodaje Agata Szeląg z Apreo Logistics. – *Wiele zależy od uczelni* – mówi Kornel Krowin Kowalewski z SGGW – *na niektórych mamy możliwość uczestniczenia w praktycznych warsztatach, ale są to zajęcia dodatkowe i dobrowolne, więc nie każdy z nich korzysta. Jest to zasługa dziekana, który rozwija program, co moim zdaniem idzie w dobrym kierunku.*

Podobnie jest na AON – Paweł Krekora dobrze ocenia rozwój programu nauczania – *studiuję na logistyce systemów gospodarczych i zauważyłem wyraźny progres, jeśli chodzi o dopasowanie programu do praktyki. Na przykład mamy przedmiot – praktyka funkcjonowania przedsiębiorstw logistycznych.*

Potrzeby rynku i przedsiębiorców stara się wskazywać Urząd Pracy m.st. Warszawy. – *Przedstawiciele Urzędu uczestnicząc różnych spotkaniach, na różnych szczeblach poruszają kwestie dostosowania programów w szkołach ponadgimnazjalnych i uczelnich wyższych do potrzeb rynku pracy, co przynosi powolne, ale pozytywne zmiany. Ten problem istnieje we wszystkich branżach, nie tylko w logistyce* – mówi Katarzyna Żach.

Jak widać temat przygotowania studentów do pracy w branży logistycznej budzi sporo emocji po wszystkich stronach. Mamy nadzieję, że problemy omówione podczas debaty dotrą do tych, którzy mogą przyczynić się do pozytywnych zmian. Ważne też, by studenci również lepiej dostrzegli to, co powinni zrobić sami, aby po studiach odnaleźć się na logistycznym rynku pracy. Wszystkim uczestnikom debaty serdecznie dziękujemy za udział w dyskusji.

Beata Trochymiak
redaktor portalu Pracujwlogistyce.pl

Pracuj w logistyce pl

Nie ma kto kierować

Informatycy i inżynierowie to specjalizacje wymieniane jednym tchem w kontekście najbardziej poszukiwanych pracowników. Ale niewielu zdaje sobie sprawę z tego, że dziś trudno również o innych fachowców, na przykład profesjonalnych kierowców. Powodem mogą być niezbyt wygórowane płace, na poziomie ok. 3 000 zł brutto.

Pracodawcy wkrótce mogą mieć duży problem ze znalezieniem odpowiednio wykwalifikowanych kierowców, bo jak wynika z danych Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji, liczba wydanych nowych praw jazdy kategorii C i D znacząco spadała w ubiegłym roku. W 2009 roku ich liczba wyniosła ponad 114 tys., podczas gdy w zeszłym było to już tylko 75,5 tys.

To złe wieści dla pracodawców z branży transportowej, którzy w 2010 roku zamieścili w serwisie Pracuj.pl ponad 1600 propozycji pracy dla kierowców. Obecnie aktualnych ofert jest ponad 300 i w większości dotyczą pracy dla kierowców w transporcie międzynarodowym.

Koniunktura wymusza wzrost zatrudnienia

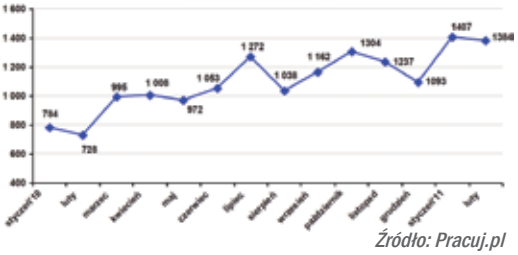
Wszystko wskazuje na to, że ofert – i to nie tylko dla kierowców – będzie przybywać, bo ubiegły rok przyniósł widoczne ożywienie w branży TSL. Według danych firmy Teleroute, aż o trzy czwarte względem 2009 roku wzrosła liczba ładunków zamieszczonych na tej międzynarodowej giełdzie transportowej. A wraz z powrotem koniunktury wzrosło także zapotrzebowanie na pracowników. Tylko w dwóch pierwszych miesiącach tego roku liczba propozycji na Pracuj.pl dla specjalistów z tego sektora wyniosła prawie 2 800, czyli było ich o prawie 65% więcej niż w analogicznym okresie 2010 roku. Najłatwiej było o pracę na Mazowszu (491 ofert), Śląsku (347) oraz w Wielkopolsce (289) i woj. dolnośląskim (287).

Oprócz kierowców z prawem jazdy kategorii C+E najczęściej szukano spedytorów. Duże zapotrzebowanie było także na pracowników magazynów, w tym kierowników. Ponadto, poszukiwano logistyków (specjaliści i kierownicy), specjalistów ds. eksportu, rozliczeń magazynowych, zarządzania zaopatrzeniem oraz kierowników i specjalistów ds. zakupów. Podobnie jak w innych branżach, popyt był także na handlowców. W styczniu i lutym, na Pracuj.pl, można było również znaleźć propozycje z przemysłu lotniczego – przede wszystkim dla kontrolerów ruchu.

Ofert przybywa, płace mocno zróżnicowane

Pracownicy działów TSL nie należą do czołówki najlepiej opłacanych specjalistów, choć trzeba podkreślić, że są stanowiska, na których zarabia się bardzo dobrze. Według danych Ogólnopolskiego Badania Wynagrodzeń, przeprowadzonego przez firmę Sedlak & Sedlak, mediana wynagrodzenia całkowitego osób pracujących w działach logistyki i transportu wyniosła w zeszłym roku 3 400 zł brutto. Było to o ponad 30% mniej niż w działach o najwyższych poziomach płac, czyli IT oraz finansach i controllingu.

Liczba ofert pracy w działach logistyki, transportu i spedycji w serwisie Pracuj.pl, styczeń 2010 – luty 2011



Źródło: Pracuj.pl

W działach logistyki i transportu najlepiej opłacani są dyrektorzy ds. logistyki. Mediana ich wynagrodzenia to aż 11 tys. zł brutto, przy czym 25% otrzymywało pensję powyżej 17 tys. zł brutto. Kierownicy ds. logistyki otrzymywali już jednak średnio o 49% niższe wynagrodzenie (5 590 zł brutto), a najniżej opłacanymi pracownikami byli operatorzy wózków widłowych (2 169 zł brutto) oraz kierowcy – dostawcy (2 100 zł brutto). Poszukiwani przez pracodawców kierowcy w ruchu międzynarodowym mogli liczyć na ok. 3 tys. zł brutto, co nie wydaje się być wygórowanym wynagrodzeniem, biorąc pod uwagę charakter ich pracy.

Patrząc regionalnie, najwyższe zarobki otrzymywali pracownicy w województwach mazowieckim (mediana 4 275 zł brutto) i pomorskim (4 000 zł brutto). Zarobki na poszczególnych stanowiskach były też bardzo zróżnicowane w zależności od pochodzenia kapitału firmy. Jak pokazują dane z ww. badania, różnica na korzyść podmiotów zagranicznych wśród pracowników szeregowych sięgała ok. 15%, wśród specjalistów ok. 30%, kierowników 41%, ale największa była na stanowiskach dyrektorskich. Dyrektorzy i członkowie zarządu w koncernach międzynarodowych zarabiali w zeszłym roku o blisko 7 tys. zł brutto więcej niż ich koledzy z firm polskich.

Pracuj.pl

Wynagrodzenia pracowników działów TSL na poszczególnych szczeblach

stanowiska	25% zarabia poniżej	mediana	25% zarabia powyżej
dyrektor ds. logistyki	7 900	11 000	17 000
kierownik ds. logistyki	4 000	5 590	8 000
kierownik magazynu	2 800	3 750	5 080
specjalista ds. logistyki	2 770	3 500	4 520
dyspozytor	2 713	3 400	4 200
specjalista ds. floty samochodowej	2 870	3 400	4 500
brygadzista w dziale logistyki	2 600	3 200	3 800
specjalista ds. magazynowych	2 200	2 900	3 619
dyżurny ruchu	2 000	2 880	3 600
kierowca samochodu ciężarowego	2 000	2 650	3 550
kierowca autobusu	2 000	2 600	3 389
pracownik szeregowy w dziale logistyki	1 765	2 500	3 308
kierowca kat. B	1 700	2 400	3 000
magazynier	1 800	2 300	2 830
operator wózka widłowego	1 770	2 169	2 840
kierowca - dostawca (vanseller)	1 600	2 100	2 700

Źródło: Ogólnopolskie Badanie Wynagrodzeń – Sedlak & Sedlak, 2010.

Czas na boom komunikacyjny

czyli kilka słów o potrzebie profesjonalnych działań marketingowych, PR i CSR w polskiej logistyce

Komunikacja w branży logistycznej – nie ta w znaczeniu transportu, ale ta w znaczeniu obrotu informacją – to zagadnienie bardzo ciekawe i na polskim rynku wciąż mało znane. Do bliższego zajęcia się tematem zainspirowały mnie debaty zorganizowane przez Pomarańczową Akademię Uni-Logistic, prowadzoną pod okiem Dariusza Mierkiewicza.



Główne wnioski ze spotkań Akademii były dwa: branża logistyczna jest bardzo hermetyczna, a komunikacja na zewnątrz jest prowadzona w sposób bardzo ograniczony i zazwyczaj dosyć specjalistycznym językiem, niezrozumiałym i niejasnym dla laików.

Kiedy podczas panelu dyskusyjnego Akademii wypowiedziałam tę ostatnią tezę, wtedy jeszcze nie jako wniosek, ale dopiero jako moją diagnozę, prowokującą do dalszej dyskusji, na sali i wśród dyskutantów zapanowała konsternacja. Jednak dalsza debata i małe, prywatne badanie fokusowe wśród klientów firm logistycznych potwierdziły moją wstępną jeszcze wtedy ocenę.

Wspólnie z miesięcznikiem TSL Biznes postanowiliśmy kontynuować temat komunikacji w logistyce, który wzbudził tyle emocji. W cyklu artykułów pokażemy, jak to jest z komunikacją w logistyce, widzianą zarówno oczami praktyków, dziennikarzy i klientów – tych obecnych, jak i przyszłych.

Rozmowa z otoczeniem

Wnioski z debaty i medialny research wskazują, że polska logistyka wykorzystuje, i to stosunkowo w wąskim zakresie, tylko komunikację marketingową, skupiając się w zasadzie na jej dwóch jej obszarach: reklamie i komunikacji sprzedażowej. Działania PR rzadko są prowadzone na szeroką skalę i często mylone właśnie z reklamą (lub co gorsza z propagandą), a o CSR w logistyce niektórzy słyszeli, ale dokładnie nie wiadomo, co to za narzędzie. W związku z tym CSR mylony jest często ze sponsoringiem czy filantropią.

Braki komunikacji są widoczne. Ludzie z branży świetnie czują się we własnym gronie, ale na zewnątrz brakuje prawdziwego obrazu i dobrej opinii na temat logistyki. Tak naprawdę niewiele osób spoza branży zdaje sobie sprawę, czym dokładnie zajmuje się ten sektor – potocznie jest on utożsamiany z transportem.

Brak informacji, czym tak naprawdę jest logistyka, niestety nie ułatwia procesu pozyskiwania klientów. Potwierdzają to przedstawiciele innych biznesów. – *Dopiero współpraca z firmą logistyczną pokazała, jak szerokie jest spektrum ich działania i jakie usługi oferują. Myślę, że wielu potencjalnych klientów ma problemy z określeniem, czym może się zajmować logistyka. Nie wiemy, że logistycy oferują integracyjne podejście: począwszy od obsługi klienta, poprzez prognozowanie popytu, przepływ informacji, kontrolę zapasów, planowanie zaopatrzenia, czynności manipulacyjne i wszelkie procedury związane z przepływem towarów, realizowanie zamówień, lokalizację zakładów produkcyjnych i składów, procesy zaopatrzeniowe, pakowanie, obsługę zwrotów, gospodarowanie odpadami, transport, a na składowaniu kończąc. Czyli profesjonalne zarządzanie procesami biznesowymi, które w wielu firmach stanowią „wąskie gardła". Niestety wielu przedsiębiorców o tym nie wie i próbują radzić sobie sami, wyważając już otwarte drzwi.*

Tymczasem dostawcy rozwiązań logistycznych inwestują w rozwiązania eksperckie, które oprócz systemów zintegrowanych dostarczają know-how setek klientów. Ponadto coraz bardziej popularny model biznesowy pracy „w chmurze" (ang. cloud computing) pozwala na zaoszczędzenie kosztów inwestycji (koszty integracji z dostawcą usług/produktów) rozliczanych jako okresowy ryczałt, a coraz częściej, jako wartość dodana współpracy z danym dostawcą usług logistycznych – mówi Paweł Filutowski, dyrektor dzia-

łu usług wewnętrznych z Bilfinger-Berger Budownictwo S.A.

To nie jest odosobniona opinia. Wielu przedsiębiorców zwraca uwagę, że nie ma wystarczającej, łatwo dostępnej informacji, jaki zakres usług świadczą logistycy. Wskazują, że problem dotyczy zarówno nieczytelnie skonstruowanych ofert sprzedażowych, ale także braku zrozumiałych komentarzy eksperckich w mediach ogólnych (np. ekonomicznych, gospodarczych). Zbyt wielu menedżerów wciąż nie wie o integralnym podejściu w logistyce, które obejmuje szereg działań: od działań strategicznych, opartych na elementach statystyki, ekonomii marketingu po działania operacyjne, a wszystko wsparte nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi i informatycznymi.

Bezpieczeństwo to również dla klientów istotna kwestia. Wskazują oni na to, że oddając najważniejsze aktywa w ręce zewnętrznej firmy, często nie posiadają wystarczającej wiedzy na temat zabezpieczeń. Obawiają się wycieku poufnych informacji, wrażliwych pod względem konkurencyjności rynkowej. – *Dla naszych klientów szeroko rozumiane bezpieczeństwo to bardzo ważny temat* – podkreśla Dariusz Mierkiewicz z Uni-Logistics. – *Klienci szukają odpowiedzi na pytania dotyczące prewencji w zakresie kradzieży lub zabezpieczenia towarów przed zniszczeniem czy też bezpieczeństwa danych. Często obok ceny to jeden z ważniejszych elementów, o który pytają. Klienci chcą mieć pewność, że m.in. dane dotyczące ich ładunków i firmy są bezpieczne* – tłumaczy Dariusz Mierkiewicz. – *Wielu z nas doskonale zna z autopsji zaawansowane procedury bezpieczeństwa, obowiązujące w ruchu pasażerskim na lotniskach. I jest to dla nas, pasażerów, rzecz normalna. Wydaje się, że logistyka uważa za absolutnie „normalne" zaawansowane procedury bezpieczeństwa obowiązujące w branży i nie widzi potrzeby komunikowania na zewnątrz „czegoś" tak oczywistego.*

Często też, w ramach np. reklamy, logistyka wskazuje na pewne elementy, nie podkreślając ich znaczenia w „logistycznym łańcuchu bezpieczeństwa". Jest to niewątpliwie błąd w zakresie budowania zewnętrznego wizerunku branży. Ale to nie oznacza, że takich procedur nie ma. W bardzo dużym uproszczeniu możemy zakres bezpieczeństwa rozpatrywać na dwóch poziomach: poczynając od infrastruktury obiektów logistycznych i ich wyposażenia (czyli m.in.: sprzęt przeładunkowy, środki transportu wewnętrznego, zabezpieczenie obiektu, wytyczone sektory dla specyficznych grup ładunkowych – w tym ładunków ADR, farmaceutyków czy towarów spożywczych) po procedury około infrastrukturalne. Idealnym przykładem jest tutaj Kodeks ISPS, obowiązujący w portach morskich, oraz certyfikat AEO – w tym również szczególne bezpieczeństwo danych.

Osobne zagadnienie stanowi kwestia kradzieży czy wycieku danych. – *Zjawiska te zazwyczaj mają dwa podłoża: nieautoryzowany wyciek danych (piny, numery identyfikacyjne, numery zwolnień, kody, znaki własne towarów i przydzielonych środków transportowych, itp.) spowodowany zamiarem kradzieży całego ładunku lub jego części (lub też próbą umieszczenia w ładunku przemytu czy środków rażenia – w przypadku akcji terrorystycznych) lub nieautoryzowane przekazywanie danych handlowych (w tym oczywiście różnych stawek). Zdarza się to niestety również po stronie klienta* – opowiada Dariusz Mierkiewicz – *Zapewnienie bezpieczeństwa jest procesem. Procesem składającym się z wielu elementów. Wszystkie elementy systemu bezpieczeństwa muszą ze sobą współgrać i wzajemnie się uzupełniać. To całkiem jak w logistyce* – podsumowuje.

Mówmy jednym głosem

Kolejny wniosek to brak jednolitego stanowiska branży logistycznej w wielu ważnych kwestiach. Duże rozdrobnienie organizacji, a także konkurencja między firmami, nie ułatwiają zadania. Efekt: sprzeczne stanowisko dwóch organizacji reprezentujących sektor logistyczny w jednym artykule prasowym. To nie tylko nie ułatwia dialogu z decydentami i administracją, ale uniemożliwia promowanie korzystnych rozwiązań prawnych i administracyjnych. Jest to szczególnie bolesne dla działalności biznesowej, która jest w wielu aspektach rynkiem regulowanym.

To tylko kilka przykładów na to, że problem braku komunikacji istnieje. Dlaczego tak się dzieje? Dosyć duże rozdrobnienie branży oraz jej szybki rozwój utrudnia prowadzenie aktywnej komunikacji. Z drugiej strony to właśnie rozwój rynku i coraz większa liczba podmiotów działających w sektorze, a co za tym idzie, rosnąca konkurencja wymuszać będzie na firmach prowadzenie aktywnej komunikacji.

Logistyka dojrzewa do komunikacji. Dotarcie do klientów oraz aktywny lobbing na rzecz logistyki jako całości to kluczowe cele całego sektora. Uzupełnieniem powinny być działania skierowane do społeczności lokalnych, które – jako najbliższe otoczenie przedsiębiorców, bardzo często wywierają istotny wpływ na działalność przedsiębiorstw. Potrzebna jest zintegrowana strategia komunikacyjna. Tak jak w innych branżach, tu też może wygrać ten, kto zrobi to pierwszy.

Dominika Tuzinek-Szynkowska,
Vision Group

Dominika Tuzinek-Szynkowska
Public Relations Director,
Vision Group



Specjalizuje się w media relations i zarządzaniu sytuacjami kryzysowymi. Posiada szerokie doświadczenie w pracy z mediami. Prowadziła liczne szkolenia z zakresu kontaktów z mediami oraz wystąpień publicznych. Była rzecznikiem prasowym Ministra Finansów oraz PGE Polskiej Grupy Energetycznej. Pełniła funkcję szefa Biura Prasowego Klubu Parlamentarnego Platformy Obywatelskiej w Sejmie RP. Brała udział w pracach nad strategią komunikacji IPO (debiut giełdowy) PGE Polskiej Grupy Energetycznej. Obecnie współpracuje z firmami farmaceutycznymi, doradztwa personalnego, finansowymi oraz organizacjami branżowymi oraz non-profit.

Vision Group jest agencją public relations typu full service, oferującą usługi w zakresie doradztwa i realizacji działań, związanych z public relations, public & governmental affairs oraz marketing events. Specjalizuje się w obsłudze klientów z branż: finance & industry, healthcare, human resources oraz IT.

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.

MASTER SPONSOR, GŁÓWNY PATRON MEDIALNY ORAZ ORGANIZATORZY:

ORLEN OIL · Platinum ORLEN OIL · Na Osi · Telewizyjne Studio Radio · Aeroklub Opolski · DELTA www.odtj.opole.pl · tvn turbo

ZAPRASZAJĄ NA:

7. MIĘDZYNARODOWY ZLOT CIĘŻAROWYCH POJAZDÓW TUNINGOWANYCH MASTER TRUCK



15 - 16 - 17 LIPCA 2011

Autodrom - Lotnisko POLSKA NOWA WIEŚ k/Opola

NAJPIĘKNIEJSZE CIĘŻARÓWKI EUROPY * PIKNIK LOTNICZY * POKAZY * KONCERTY
GANG MARCELA * FAYERWERK * STREFA 50 * QUEEN W WYKONANIU PRINCESS
KONKURSY * NAGRODY * KARAOKE SHOW * DIABELSKI MŁYN * MASTER MINI TRUCK
POKAZ MASZYN BUDOWLANYCH * CONTI 360 CUP * SYMULATORY * LIGHT SHOW * I WIELE INNYCH ATRAKCJI

Patronat honorowy: ZMPD — Tadeusz Jarmuziewicz, Minister Transportu w Ministerstwie Infrastruktury

Patronat duchowy: Ksiądz Prałat Zygmunt Lubieniecki, Kapelan Sportu Opolskiego

Sponsorzy:

Continental · MAN · Volvo · Mercedes-Benz · SCANIA · RENAULT TRUCKS · IVECO · DAF A PACCAR COMPANY · WANICKI

Finnlines a Grimaldi Group company · GIZ-TRANS YOUR TRUCK · WORLDTRUCKER · AUTO-PARTNER Jan i Andrzej Garcarek · TOITOI Polska · OPOLTRANS · MEGA · euro-logistic.pl

WOJA · HDT · Ustronianka · Sroki · Stena Line · Festival · SINDBAD BUS - SERVICE · KASPRZAK HALE - NAMIOTY - SCENY · SAF Holland · xlite · Kelsa · HIOMEX

Patronat medialny:

TSL biznes · TruckVan · TRAILER.PL · CIĘŻARÓWKI · SAMOCHODY SPECJALNE · TRANSPORT PUBLIC · TRANSPORT · ciężarówki i autobusy · Traker

TV Bronko · nto · Radio Opole · TRUCK.PL · GIEŁDA SAMOCHODOWA · TRUCK autocat · Vanekstra · TRUCKS & MACHINES · TRUCK · EURO Logistics

Gazeta Transportowa · regiomoto.pl · lakiernictwo · Logistyka · Polski Caravaning · warsztat · warsztat blacharsko-lakierniczy · lotnicy niebezpieczne · Polska Truck & business · PRAWO w TRANSPORCIE · PolskaAutoBiznes · SZKOŁA JAZDY

etransport.pl · 3-OPOLE.PL · TruckFocus.pl · 4Trucks.pl · MOTOleasing.pl · Forum transportu.pl · tabor24.pl · moto gratka.pl · eprzewoznik.pl

Wystawcy: Flexim · Schmitz Cargobull · EWT · CARvalet · ATB TRUCK · Svempas · PANAS · enatruck · Trux · CARGO · TJ · RADOLID · Fristom · Fliegl · KH-KIPPER · ZASŁAW · monster · 4x4 · BEMET · GNIOTPOL · AGROLA · KUDA · KEMPF · TIMEX · VIR

ZGŁOSZENIA * INFO: WWW.MASTERTRUCK.PL



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

PANATTONI EUROPE

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