WRZESIEŃ – 9/2011 (17)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Temat numeru:

PALETY

Logistyka w branży automotive



Bałtycka rewolucja

Nowy rodzaj palety EUR na rynku

ViaTOLL:
Kiedy płacić za myto – przed, czy po?

ISSN 2081-5255
09>
9 772081 525109

Nakład: 8 000 egzemplarzy

Skończ z ryzykiem!
Wybierz nowe opony MICHELIN X® Works™



DURIEUX/CORBIS/CANOPE - RCS Lyon B 400 489 142 - Photo credits: Getty Images, Touche Particulière, Michelin - September 2011.

EKSKLUZYWNA OFERTA
Gwarancja na Uszkodzenia

BIEŻNIKOWANIE W 100% PRZYPADKÓW

Pojazdy firm budowlanych używane są zazwyczaj na drogach, ale gdy tylko wyjadą poza nią, ryzyko przypadkowego uszkodzenia opon znacząco wzrasta.

Z nowymi oponami MICHELIN X® Works™ 13 R 22.5 i 315/80 R 22.5 łatwo zmniejszyć ryzyko uszkodzenia bowiem konstrukcja opony dostosowana jest do wymagających warunków użytkowania, opona posiada wzmocnione: karkas i boki opony. Wzór bieżnika zapewnia lepszą mobilność i zapobiega zakleszczaniu się kamieni w rowkach.

Dla opon MICHELIN X® Works™ zakupionych w okresie od 1 września 2011 r. do 31 maja 2012 r. Michelin oferuje sześciomiesięczną Gwarancję na Uszkodzenia* licząc od daty zakupu.

Ponadto dzięki Gwarancji Bieżnikowania*, masz pewność, że karkas Twoich opon MICHELIN zostanie odnowiony w technologii MICHELIN Remix.

Możesz, zatem spokojnie korzystać z bezpieczeństwa i niezawodności Twoich nowych opon MICHELIN X® Works™.

Szczegółowe informacje o warunkach oferty uzyskać można u dystrybutorów opon lub na stronie www.michelintransport.pl

MICHELIN
Lepsza droga do postępu



zbyt **skomplikowane?** podejdź do tego **pragma**tycznie

Masz wrażenie, że aby zintegrować wszystkie narzędzia wspomagające płynność i zarządzanie należnościami powinieneś zatrudnić sztab finansistów?

Aby dowiedzieć się, jak prosto i skutecznie zarządzać należnościami oraz zapewnić swojej firmie optymalną płynność, wejdź na www.pragmatycznie.pl.

pragmatycznie.pl

PRAGMA INKASO | PRAGMA FAKTORING | PRAGMA COLLECT

zeskanuj QR CODE aby otrzymać więcej informacji o ofercie

W numerze

> Wydarzenia

Praktycznie wykształceni 6
TRAKO 2011 – jeszcze więcej dla kolei 8

> Logistyka

Logistyka bardziej osobista 10
Prawa motorynku. Logistyka w sektorze motoryzacyjnym 14
Specyfika obsługi logistycznej branży samochodowej ...20
Nie każdy obsłuży branżę motoryzyjną 22
W automotive liczy się jakość 23
Reklamacje zamiatane pod dywan 24

> Logistyka – technologia

Paleta – podstawa dla logistyki 26
Paletowa alternatywa. Niekoniecznie drewniana i w rozmiarze euro 28
Wspólny projekt paletowy CHEP i Apreo Logistics 30
Palety plastikowe IPS 31
Nowy rodzaj palety EUR na rynku.....32
Jasne zasady oceny palet 33
Sprawdzone metody na palety 34
Jak walczyć z „podmiankami” 35
Paletowa ekstraklasa 36
Jak sprawnie zoptymalizować ładunek paletowy 38
Jakość wciąż problemem 40
Bliżej klientów niż kiedykolwiek przedtem 42

> Powierzchnie magazynowe

Magazyny ostro w górę. Rynek powierzchni magazynowych w Polsce – I połowa 2011 roku 44
Dynamiczny wzrost popytu 50

> Transport drogowy

Ponad 300 milionów ton ładunków 52
Kiedy płacić za myto – przed, czy po? ViaTOLL: co jest korzystniejsze dla przewoźnika – post-paid czy pre-paid 54

> Transport morski

W Sines powstaje hub atlantycki 62
Bałtycka rewolucja 64

> Prawo

Zerowy VAT w transporcie międzynarodowym 66
Zaostrzona odpowiedzialność przewoźnika w orzecznictwie europejskim 70

POLECAMY

Rynek powierzchni magazynowych w Polsce – I połowa 2011 roku

Pierwsza połowa roku minęła w branży magazynowej pod znakiem dużego wzrostu popytu. Wskaźnik pustostanów obniżył się do poziomu nie notowanego od początku 2008.

> str. 44

Odpowiedzialność przewoźnika, a ubezpieczenie cargo 72
Kary Inspekcji Transportu Drogowego. Część II – Kary pieniężne 74

> Transport lotniczy

Jak wozić niebezpieczne substancje ...78
„Chopin” nigdy nie zasypia 80

> Kadry i zarządzanie

Przejęcia pracowników - naturalne czy wrogie działania na rynku pracy? II debata portalu Pracujwlogistyce.pl 83

Prenumerata – strona 86

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
Katarzyna Czajkowska-Matosiuk, Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Elżbieta Haber, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, 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

Drodzy Czytelnicy!



Raporty i podsumowania pierwszej połowy roku w branży TSL napawają optymizmem. Rośnie liczba zleceń transportowych, stabilizują się frachty. Branża transportowa ma coraz więcej do roboty i patrzy w przód z optymizmem, czego efekty widzimy w wynikach sprzedaży pojazdów. Równie optymistycznie jest w branży logistycznej, gdzie barometrem jest rynek magazynowy, który notuje nad wyraz dobre rezultaty (o tych optymistycznych wynikach piszemy więcej wewnątrz numeru).

Jednak wakacyjny spokój co i rusz przerywały nam niepokojące informacje z rynków finansowych – głównie zza oceanu. Irracjonalny kurs franka szwajcarskiego potrafił zmieniać się w obie strony o kilkanaście procent dziennie. Tzw. „inwestorzy giełdowi" panikowali gorzej, niż małe kaczuszki na widok kota. Od razu nasuwa się pytanie: czy właśnie tak zachowują się profesjonaliści? A może to kolejne obnażenie słabości systemów finansowych, opartych tak na prawdę na wirtualnym pieniądzu. Systemów, gdzie równie wirtualni, bezimienni inwestorzy chcieliby zarabiać krocie, nie robiąc zupełnie nic, tylko przerzucając z jednego portfela do drugiego akcje firm, albo co gorsza tzw. „nowoczesne produkty finansowe", nad których sensem zastanawiają się już nawet sami finansiści.

Człowiekowi z umysłem ścisłym trudno znaleźć racjonalne wytłumaczenie tego, że jakaś doskonale prosperująca, zyskowna i perspektywiczna firma może nagle stracić lub zyskać połowę swojej wartości mimo tego, że nie wydarzyło się absolutnie nic związanego z samą firmą. Ciekawe, czy rozumieją to i potrafią jasno wytłumaczyć sami finansiści? Czy taki system ma sens?

Jak zatem te paniczne, nieskoordynowane ruchy „finansowych kaczuszek" mają się do pozytywnych i optymistycznych wyników choćby naszej branży? Czy to znak, że zbliżamy się do drugiej fali kryzysu? A może już w niej jesteśmy, tylko jeszcze o tym nie wiemy? I skąd się o tym dowiemy? Cały łańcuch wydarzeń, których efektem był kryzys sprzed trzech lat pokazał, że na pewno nie warto opierać swojego działania na opiniach znanych i cenionych (tylko przez kogo? przez „kaczuszki"?) agencji ratingowych czy analityków ze znanych instytucji finansowych. Wszak to oni jeszcze na kilka tygodni przed krachem dawali wysokie noty Islandii czy zachęcali do inwestycji w akcje i fundusze. Po czym, po rozpoczęciu się kryzysu jako jedni pierwsi ogłosili upadłości. Zresztą tegoroczne lato znów to udowadnia. Jedna decyzja jakiejś amerykańskiej agencji (której wiarygodność i rzetelność coraz częściej jest poważnie kwestionowana) znów wprawiła finansjerę w stan „kaczo-paniczny".

Ale cóż, niestety świat poszedł w takim kierunku, że wszyscy jesteśmy trochę zależni od tych panikarzy i nie zmienimy tego z dnia na dzień. Sam też jestem daleki od zaklinania rzeczywistości i twierdzenia, że wszystko jest super, nic nam nie grozi, że znów będziemy zieloną wyspą – bo po prostu tego nie wiem, zapewne tak, jak i większość z Was. Ale jedno, co na pewno mogę zasugerować – patrzmy na to wszystko chłodnym okiem, myślmy perspektywicznie i kierując się zdrowym rozsądkiem nie dajmy się spanikować jak ci wszyscy finansowi spece (choć i tak w moich oczach pozostaną to już te biedne, spanikowane kaczuszki). Po prostu dalej róbmy swoje tak, jak najlepiej potrafimy - a jak widać po ostatnich miesiącach, całkiem dobrze nam to wychodzi.

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

„Na Osi" we wrześniu

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi", nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. Wrzesień to ciąg dalszy relacji ze zlotu „Master Truck", ale zajrzymy też na podobne imprezy, no i zajmiemy się aktualnymi w branży sprawami. Będą auta na gaz, ciężarówki, autobusy i mniejsze samochody. Jak zwykle nie braknie zagadnień bezpieczeństwa ruchu drogowego i przepisów o transporcie. 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

03.09. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- Mercedesa Actrosa w złotym odcieniu
- do kogo trafiła druga w Polsce Scania V8 730
- VII Zlot „Master Truck" - cz.5

10.09. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- Scania czyścicielka
- autobus MAN z numerem fabrycznym 10000
- VII Zlot „Master Truck" - cz.6

17.09. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- Iveco Eurocargo CNG z ciekawą zabudową
- propozycje Wieltonu dla rolników
- VII Zlot „Master Truck" - cz.7

24.09. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- skrzyniowy MAN TGL
- co nowego w szkoleniach ADR
- kierowca i jego auto

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

Sponsorem programu „Na Osi" jest:
Platinum ORLEN OIL

WIELKOPOLSKA MUSI WIEDZIEĆ

WYŻSZA SZKOŁA LOGISTYKI
Pierwsza w Polsce uczelnia logistyczna

Praktycznie wykształceni

Szkoły ponadgimnazjalne z całej Polski skorzystają z wypracowanych w Wielkopolsce nowatorskich rozwiązań wspierających kształcenie specjalistów z branży logistyki, transportu i spedycji

W Poznaniu dobiega końca realizacja projektu „*Wielkopolska musi wiedzieć – partnerstwo szkolnictwa zawodowego i rynku pracy kluczem do podniesienia atrakcyjności zawodów technik logistyk i technik spedytor w województwie wielkopolskim*", który wystartował w grudniu 2009 roku w Wyższej Szkole Logistyki. **Do projektu przystąpiło 25 szkół i 50 przedsiębiorstw z całej Wielkopolski**.

Projekt miał na celu stworzenie platformy komunikacji, usprawnienie przepływu informacji, skonfrontowanie oczekiwań przyszłych pracodawców z istniejącymi programami nauczania oraz stworzenie pomocy dydaktycznych mających wspierać zmiany w procesie edukacji. Efektem projektu są konkretne narzędzia takie jak portal internetowy **Logistyczna Platforma Badawcza** (www.lbp.wsl.com.pl), będący wirtualną przestrzenią umożliwiającą nawiązanie współpracy pomiędzy szkołami i przedsiębiorstwami oraz zestaw **60 pomocy dydaktycznch.** Trwałym elementem wyposażenia sal szkolnych staną się opracowane przez WSL **plansze dydaktyczne,** które pozwolą na usystematyzowanie wiedzy opartej o bieżące rozwiązania w logistyce, transporcie i spedycji. Utworzone w ramach projektu **prezentacje multimedialne** i **krótkometrażowe filmy dydaktyczne** w przejrzysty sposób ukażą uczniom różne procesy logistyczne, które dzięki takiej formie zyskają bardziej żywy, atrakcyjny charakter przekazu. Filmy będą obrazować m.in. procesy logistyczne, których zaobserwowanie nawet podczas wizyt stacjonarnych na terenie przedsiębiorstwa nie byłoby możliwe ze względu na obowiązujące – czy to w magazynach, czy sortowaniach – wysokie standardy bezpieczeństwa. Z tych wszystkich rozwiązań korzystać będzie nie tylko 25 szkół uczestniczących w projekcie, organizatorzy bowiem zaplanowali udostępnienie całości praktycznie każdej szkole, która kształci w zawodach: technik logistyk lub technik spedytor w Polsce.

Już teraz można powiedzieć, że projekt zakończył się sukcesem. Doprowadził on do zacieśnienia współpracy pomiędzy przedstawicielami przedsiębiorstw z sektora logistyki, transportu i spedycji a szkołami ponadgimnazjalnymi kształcącymi specjalistów z tego zakresu. Na zakończenie projektu nasuwa się jeden, ważny wniosek. Jeśli chcemy uzyskać znaczącą poprawę w jakości kształcenia specjalistów w szkołach ponadgimnazjalnych, muszą pojawiać się projekty oparte na dialogu i współpracy pomiędzy sferą biznesu i edukacji wyraźnie skoncentrowane na potrzebach rynku pracy. **Sukces projektu „Wielkopolska musi wiedzieć" realizowanego przez Wyższą Szkołę Logistyki udowadnia, że da się to robić w sposób efektywny!**

KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY

CZŁOWIEK - NAJLEPSZA INWESTYCJA

DOPASUJEMY OFERTĘ DO POTRZEB TWOJEJ FIRMY



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

PUNKT DO ŁADOWANIA SAMOCHODÓW ELEKTRYCZNYCH

to oferta RWE skierowana do klientów innowacyjnych i dbających o środowisko. We wskazanej lokalizacji instalujemy naścienny lub wolnostojący punkt ładowania, oznaczony logo Twojej firmy. Zapewniamy serwis i aktualizacje techniczne przez cały okres trwania umowy. Dzięki instalacji punktu do ładowania zyskasz zainteresowanie mediów i klientów.

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



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

RWE The energy to lead

lider energetyczny w Europie

TRAKO 2011
– jeszcze więcej dla kolei

Najnowsze rozwiązania technologiczne oraz nowości sprzętowe zostaną zaprezentowane na rozpoczynających się 11 października 9. Międzynarodowych Targach Kolejowych TRAKO 2011. Udział w imprezie potwierdziło blisko 500 wystawców z 16 krajów. Targi po raz pierwszy trwają cztery dni, zakończą się 14 października.

Patronat honorowy nad targami sprawują: Minister Infrastruktury Cezary Grabarczyk, Maria Wasiak – prezes zarządu, dyrektor generalny PKP S.A., Prof. dr hab. inż. Janusz Dyduch – Przewodniczący Komitetu Transportu Polskiej Akademii Nauk, Tadeusz Szozda – przewodniczący Organizacji Współpracy Kolei, prof. dr hab. inż. Jerzy Barglik – prezes Stowarzyszenia Elektryków Polskich, Antoni Szydło – prezes Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Komunikacji RP.



Wśród zagranicznych wystawców tegorocznej edycji TRAKO najliczniejszą grupę stanowią firmy z Niemiec, Czech, Słowacji, Hiszpanii i Wlk. Brytanii. Oprócz ekspozycji na stoiskach indywidualnych, Saksonia, Czechy i Brytyjczycy zaprezentują swoje oferty także w pawilonach narodowych.

Bogaty program

Najnowszy tabor kolejowy – polski i zagraniczny, zaprezentują firmy: Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA Holding, Siemens Sp. z o.o., Koleje Mazowieckie – KM Sp. z o.o., Bombardier Transportation, Voith Turbo Sp. z o.o., Newag SA, ZNLE S.A. oraz Solaris Bus & Coach S.A. TRAKO to także prezentacja oferty dla szynowego transportu aglomeracyjnego. W trakcie targów będzie można zobaczyć tramwaj TRAMINO dla komunikacji poznańskiej, przygotowany przez firmę Solaris. Podczas TRAKO swój jubileusz 10 lecia istnienia obchodzić będą spółki Grupy PKP.

Niewątpliwą atrakcją tegorocznych targów będzie prezentacja Pomorskiej Kolei Metropolitalnej – nowej kolei stworzonej i budowanej przez samorząd pomorski. W najbliższych latach projekt ten zrewolucjonizuje transport publiczny w Trójmieście i na Kaszubach. Połączy on Gdańsk i Gdynię z lotniskiem w Rębiechowie, pozwoli także stworzyć dla mieszkańców alternatywę w postaci szybkiego, bardziej ekonomicznego i ekologicznego transportu kolejowego.

Seminaria i konferencje

TRAKO to również bogaty program imprez towarzyszących: konferencji, seminariów, spotkań biznesowych, pokazów i prezentacji. Najważniejszym wydarzeniem medialnym targów będzie debata towarzysząca ceremonii otwarcia pt.: „Jaka kolej taka gospodarka? Polska Polityka transportowa a zrównoważony rozwój transportu europejskiego". Dyskusja podczas tegorocznej debaty będzie koncentrować się na ekspozycji walorów kolei oraz wykazania jej atutów w kontekście długofalowej budowy zrównoważonego systemu transportowego w Europie. Debata zwróci uwagę na fakt, że transport, w tym transport kolejowy, jako jeden z działów gospodarki narodowej może być czynnikiem przyczyniającym się do jej rozwoju. Zgromadzi ekspertów, polityków i praktyków reprezentujących międzynarodowe organizacje i przedsiębiorstwa kolejowe, instytucje Unii Europejskiej oraz przedstawicieli władz lokalnych.

W przeddzień targów odbędą się seminarium techniczne: „Krajowe i Unijne przepisy, normy i wymagania dla nowoczesnej trakcji tramwajowej" przygotowane przez Izbę Gospodarczą Komunikacji Miejskiej (IGKM) oraz seminarium: „Aspekty techniczne liberalizacji rynku przewozów kolejowych", którego organizatorem jest SIRTS. W trzeci dzień targowy na otwartą dla publiczności debatę: „Program budowy i uruchomienia Kolei Dużych Prędkości - stan realizacji i perspektywy" zapraszają organizatorzy SIRTS oraz PKP PLK.

TRAKO to także premierowa prezentacja, długo oczekiwanego wydawnictwa – „Leksykon Kolejowy". Leksykon powstał przy współpracy merytorycznej wybitnych naukowców oraz praktyków, autorytetów branży kolejowej takich jak: prof. dr hab. Henryk Bałuch, prof. dr hab. Andrzej Chudzikiewicz, dr Andrzej Massel, dr inż. Marek Pawlik, prof. dr hab. inż. Adam Szeląg, prof. dr hab. inż. Tadeusz Uhl, Andrzej Żurkowski. Podczas targów na stoisku KOW media & marketing będzie można nabyć „Leksykon terminów kolejowych" w specjalnej promocyjnej cenie. Krakowskie Zakłady Automatyki S.A. zapraszają na Konferencję pt.: DySONaPP – innowacyjny system podnoszący bezpieczeństwo na przejściach i przejazdach kolejowych. Tematem prezentacji jest innowa-

cyjny system podnoszący bezpieczeństwo kierowców i pieszych zwłaszcza na niestrzeżonych przejazdach kolejowych kategorii D (nie wyposażonych przez właścicieli infrastruktury kolejowej w urządzenia sygnalizacji przejazdowej).

Nagrody dla najlepszych

Najlepsze wyroby i technologie prezentowane na targach zostaną ocenione i nagrodzone w konkursie o nagrodę im. inż. Ernesta Malinowskiego oraz konkursie im. prof. Czesława Jaworskiego, organizowanym przez SITK RP. Przyznany zostanie również Medal Prezesa Stowarzyszenia Elektryków Polskich – wyróżnienie uznane za jedno z najbardziej prestiżowych w Polsce w dziedzinie szeroko rozumianej elektryki. Po raz pierwszy rozstrzygnięty zostanie Konkurs im. prof. Jana Podoskiego – wyróżnienie i promocja najlepszych wyrobów, innowacyjnych rozwiązań technicznych i nowoczesnych technologii, ofert przeznaczonych dla trakcji elektrycznej w komunikacji miejskiej. Organizatorem konkursu jest Izba Gospodarcza Komunikacji Miejskiej.

Podobnie jak przy poprzednich edycjach imprezy Międzynarodowe Targi Gdańskie wyróżnią najatrakcyjniejsze ekspozycje Targów TRAKO. Podczas targów TRAKO 2011 zostaną zaprezentowane także wszystkie nominowane projekty, oraz wręczone nagrody konkursu MediaKreator, organizowanego przez KOW media&marketing.

Wokół kolei

Międzynarodowym Targom Kolejowym TRAKO tradycyjnie towarzyszy zainicjowana przez Radę Programową targów akcja charytatywna TRAKO Dzieciom, na rzecz Fundacji Hospicyjnej im. Księdza Eugeniusza Dutkiewicza SAC. Jednym z ważnych działań naszej akcji TRAKO Dzieciom jest konkurs plastyczny dla dzieci i młodzieży. W tym roku została ogłoszona już piąta edycja zmagań dla szkół podstawowych i ponadpodstawowych pt. „Dworzec marzeń"! Dochód z aukcji nagrodzonych prac zostanie w całości przekazany na konto hospicjum.

TRAKO 2011 to także "Świat Małej Kolei" – wystawa modelarstwa kolejowego, oraz Mistrzostwa Polski w Modelarstwie Kolejowym, organizowane przy współpracy Polskiego Związku Modelarzy Kolejowych i Miłośników Kolei. Impreza ta propaguje kolei wśród młodzieży i miłośników modelarstwa. Prezentowane podczas targów makiety, dioramy i modele, prezentują bardzo wysoki poziom merytoryczny i wykonawczy. Podczas targów odbędzie się też kolejne posiedzenia Krajowej sekcji Kolejowej SITK RP oraz Centralnego Kolegium Sekcji Trakcji Elektrycznej Zarządu Głównego SEP.

Targi TRAKO są organizowane przez Międzynarodowe Targi Gdańskie SA oraz Grupę PKP. Współorganizatorami targów są firmy Bombardier, Medcom, Siemens, Thales, DuPont oraz Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA. W skład Rady Programowej Targów wchodzą również organizacje branżowe – Izba Gospodarcza Transportu Lądowego (IGTL), Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Komunikacji RP (SITK RP), Stowarzyszenie Elektryków Polskich (SEP), Izba Gospodarcza Komunikacji Miejskiej, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Railway Business Forum (RBF) oraz SIRTS.

więcej informacji:
www.trakotargi.pl





O ostatnich, interesujących zmianach na rynku logistycznym rozmawiamy z Ryszardem Warzochą, menedżerem z wieloletnim doświadczeniem w branży TSL, obecnie dyrektorem rozwoju w firmie Fiege, odpowiedzialnym m.in. za wdrożenie strategii sprzedaży i marketingu w regionie Europy Wschodniej.

Logistyka bardziej osobista

Panie Ryszardzie, nie sposób nie zacząć tej rozmowy od historii ostatnich ponad 10 lat, przez które był Pan związany z firmą Wincanton, najpierw jako Dyrektor Zarządzający Wincanton Polska, później jako Dyrektor Zarządzający na Europę Centralną i Wschodnią. Pana odejście latem ub. roku dla wielu osób branży TSL było sporym zaskoczeniem. Dziś, z perspektywy czasu i ostatnich transakcji na rynku logistycznym, pewne sprawy rysują się wyraźniej. Proszę przybliżyć, skąd taka decyzja i takie zmiany?

Ryszard Warzocha: To, co przez wiele lat wiązało mnie z Wincantonem, to fakt, że razem ze wspaniałym zespołem najpierw mogłem budować i rozwijać tę firmę w Polsce, a później, gdy na polskim rynku firma rozpoczęła dynamiczny rozwój skorzystałem z propozycji pracy w większym regionie i kilku narodowościach w środkowej i wschodniej części Europy – na rynkach będących bardzo ciekawymi z gospodarczego i logistycznego punktu widzenia. Tych kilka lat to było dla mnie niezwykle interesujące wyzwanie managerskie. Jednak w tej branży na pewnym poziomie nie da się działać tak, że mocno siedzi się w jednym kraju, kiedy klienci ruszają dalej, na nowe rynki. Trzeba iść wraz z nimi. Dlatego ostatnie dwa lata spędziłem wraz z zespołem obszaru CEE nie tylko zajmując się w działalnością operacyjną, ale też poszukując nowych możliwości w innych krajach. Szukaliśmy nowych możliwości rozwoju w Polsce, na Ukrainie, Słowenii, Węgrzech czy Rumunii. To dawało sens i energię do działania. Dobrze poznaliśmy i przeczesaliśmy te rynki, sprawdziliśmy je a także dawaliśmy właścicielom rekomendacje, gdzie i jaką drogą warto iść.

Jednak w pewnym momencie dotarło do mnie, że z różnych powodów Wincanton nie będzie realizować takiej strategii rozwoju. Owszem, te kraje w których już byliśmy, mimo iż wymagały większych inwestycji szły nam nieźle ale z drugiej strony zauważyłem „brak apetytu" na dalszą ekspansję i rozwój. Ta część Europy wciąż wymaga zupełnie innego podejścia, niż rodzimy dla Wincantona rynek Wielkiej Brytanii. Tu, aby być liderem wciąż trzeba podejmować wyzwania i ryzyko biznesowe. A struktura właścicielska mojej poprzedniej firmy niekoniecznie nastawio-

na jest czy była na nowe wyzwania. A to w pewnym sensie decyduje o strategii całej firmy. Trudno było nam przekonać właścicieli, że trzeba iść dalej i inwestować w rozwój na Ukrainie czy w Rumunii, bo te kraje mają przyszłość. Wtedy dotarło do mnie, że to czas na zmianę. Myślę, że zarówno dla mojego szefa jak i dla mnie była to właściwa decyzja. Z mojej perspektywy wygląda, że Wincanton zacznie koncentrować się znowu tylko na Wielkiej Brytanii, a kwestią czasu jest, kiedy wycofa się z innych rynków, co zrobił m.in. ostatnią transakcją.

No właśnie, jakie jest Pana zdanie, jako osoby doskonale zorientowanej w realiach branży logistycznej - czy zakup polskiego oddziału Wincanton przez firmę Raben może znacząco wpłynąć na obraz polskiego rynku logistycznego, na zachowania klientów, na ruchy kadrowe?

RW: Na polskim rynku logistycznym, już od jakiegoś czasu widać było swego rodzaju rozwarstwienie rynku a po kryzysie nastąpił już bardzo wyraźny podział. Wykształciła się czołówka kilku dużych firm, wśród których istnieje najbardziej zażarta konkurencja, ale które też różnią się modelami działania. Raben jest jedną z tych firm, która postawiła na „wiele nóg" – ma swoją logistykę magazynową i typowy transport drogowy oraz posiada bardzo mocną sieć dystrybucji. Dawniej to tzw. logistyka kontraktowa czy magazynowa umożliwiała kompleksową obsługę klientów i realizowanie dla niego dystrybucji. Dziś sytuacja jest odwrotna, to dobra sieć dystrybucji umożliwia pozyskanie kontraktów logistycznych. Mocna sieć dystrybucji to wyzwanie dla każdego operatora. Wszyscy od jakiegoś czasu starają się budować sieci dystrybucyjne.

Wracając do samych zmian na rynku, to po kupieniu Wincantona, firma Raben z pewnością umocni się w wśród największych firm, bo kupiła dobrą, działającą organizację, ze sprawdzonym zespołem i dobrymi relacjami z klientami – zarówno w sieci drogowej, jak i w logistyce kontraktowej. Kupując duży kawałek rynku można sporo zyskać. Zwiększony wolumen w sieci sprawia, że rośnie jej efektywność. To zaś pozwala być bardziej konkurencyjnym na trudnym rynku i choćby częściowo rekompensować wzrost kosztów. Oczywiście może się też zdarzyć, że kilku klientów odejdzie, ale osobiście nie sądzę, by to zjawisko wystąpiło masowo. Co innego, gdyby firmę kupił ktoś z poza branży np. fundusz inwestycyjny. Nowy właściciel ma swoje doświadczenie w tej samej działalności, więc gwałtownych ruchów wśród klientów nie będzie. Przynajmniej na razie. Myślę jednak, że w najbliższych miesiącach rynek będzie interesujący.

Inaczej może być z kadrami. Oczywiście, gdy przejmuje się firmę, to trzeba zadbać o dobrą komunikację wewnętrzną i porywającą wizję bo na początku na pewno będzie panowała atmosfera niepewności, związanej z nową sytuacją. Przez to ludzie będą bardziej otwarci na różne propozycje z rynku – headhunterzy zacierają więc pewnie ręce, zwłaszcza, że do tej pory trudno było wyciągnąć ludzi z Wincantona. A tam pracują doskonali specjaliści. Osobiście uważam, że dla każdej firmy tego typu transakcja to nie tylko ryzyko, ale i wielka szansa, jeśli chodzi o ludzi. Nie kupuje się tylko wolumenów i portfolio klientów. Gdy dobrze się do tego podejdzie, to taką transakcją można szybko rozbudować team i stworzyć doskonały zespół. Myślę, że dział personalny firmy Raben powinien o tym wiedzieć.



Wróćmy jednak do Pana. Gdy podjął Pan decyzję o odejściu, czy miał już Pan pomysł na to, co i gdzie będzie dalej robił?

RW: Powiem wprost, że w momencie, gdy rozstałem się z poprzednią firmą, to jedyną rzeczą o której pomyślałem najpierw były naprawdę długie wakacje. Po raz pierwszy od ponad 10 lat zrobiłem sobie wolne na dłużej niż 2 tygodnie – i myślę, że ten czas wykorzystałem dobrze i ciekawie. Nauczyłem się nowego języka, zwiedziłem kilka krajów, powspinałem się w górach. Opuszczając poprzednią firmę nie myślałem o konkretnej nazwie ale miałem w głowie obraz firmy, w jakiej chciałbym pracować – i potem, gdy rozmawiałem ze Stefano Vincinellli, CEO regionu Europy Południowej i Środkowo-Wschodniej Fiege, to zaświtała mi w głowie myśl, że to właśnie Fiege może być dla mnie dobrym miejscem. Że to jest miejsce, w którym będę się dobrze czuł i realizował, w którym jest dobra atmosfera pracy i są ludzie, którzy wierzą w to, co robią. Że działają w sposób, który mi się podoba.

Z międzynarodowej korporacji, za którą stoją fundusze kapitałowe, przechodzi Pan do firmy również o zasięgu międzynarodowym, ale mającej zupełnie inną strukturę właścicielską. Mówiąc wprost – do firmy prawdziwie rodzinnej, którą faktycznie kierują członkowie rodziny Fiege. Jakie widzi Pan różnice w pracy z firmą rodzinną?

RW: Już dawniej, przed kilkunastoma laty miałem możliwość pracy w firmie rodzinnej. Firmy rodzinne z pewnością mają swoją specyfikę. Widzę inny sposób podejścia do otaczającej rzeczywistości, do rynku, do klientów i sposobu, w jaki prowadzi się swój biznes. To jest bardziej spersonalizowane podejście, bo tu za firmą stoją konkretne nazwiska i może zabrzmi to trochę staromodnie, ale właśnie dziś, po poprzednim kryzysie i w obecnej wcale nie łatwiejszej rzeczywistości ma to swoją wartość. Taki jest minus wielkich firm – za nimi stoją inwestorzy, którzy dziś są, a jutro mogą się wycofać i przenieść swoje pieniądze gdzie indziej. I kiedy wielkie korporacje

popadają w problemy albo upadają z trzaskiem, okazuje się, że za nimi nie ma nikogo, kto czułby się za nie odpowiedzialny. W firmie rodzinnej, w której jest widoczny właściciel i której nazwa to jego nazwisko, jest inaczej. To ma swoją wagę i nikt nie złoży tu obietnicy bez pokrycia. Tu za wszystkim stoją i odpowiadają członkowie rodziny Fiege - i to nie tylko właściciel, ale również i młodsze pokolenie. Oni wszyscy są aktywni i głęboko zaangażowani w ten biznes. To ludzie z krwi i kości, z którymi można się spotkać, porozmawiać. Z tej perspektywy tworzy to zupełnie inny sposób działania.

Miłym zaskoczeniem jest dla mnie to, że takie personalne podejście daje w dzisiejszych czasach pozytywny oddźwięk i cieplejszy odbiór. Klienci takie personalne podejście doceniają. Miłą odmianą jest też sposób relacji i pracy w firmie rodzinnej. W takiej firmie nie ma sytuacji, że korespondujemy nie do końca wiadomo z kim, a cały proces decyzyjny rozpływa się gdzieś w bezosobowej magmie. Tu działanie opiera się nie tylko na procedurach ale także na bezpośrednich, osobistych relacjach z innymi osobami. Ludzie się znają i po prostu ze sobą rozmawiają – to jest wielka wartość w Fiege.

Jakie są Pańskie zadania i wyzwania w Fiege?

RW: Mam przed sobą konkretnie postawione cele. Jestem odpowiedzialny za business development w środkowowschodniej części Europy. Moim zadaniem jest uzupełnienie i rozbudowanie aktualnego zespołu, jaki posiadamy w tych krajach oraz zintensyfikowanie działań sprzedażowych oraz pozyskanie nowych klientów. W tej chwili przygotowuję i zaczynam realizować nowe pomysły i idee, które mają przynieść bardziej dynamiczny rozwój organizacji w rejonie mojej odpowiedzialności.

Fiege ma ogromny potencjał i nie mówię tego kurtuazyjnie. To firma, która ma świetne możliwości do tego, by jeszcze bardziej się rozwinąć i powiększać ten kawałek tortu logistycznego, który obsługuje. Zwłaszcza, że właściciele firmy też wierzą, że to jest właściwa część Europy, w której można i trzeba się rozwijać. Jednym zdaniem, w każdym z tych krajów, gdzie już jesteśmy, musimy rozwijać się jeszcze dynamiczniej – i to jest moje zadanie.

A może kilka konkretnych obszarów, w których zauważymy zmiany?

RW: Będziemy m.in. intensywnie rozwijać transport i sieć dystrybucji. To jest wręcz rynkowa konieczność, a my możemy to zrobić w krótkim czasie. Widać też, że rynek logistyczny się wyraźnie ożywił i my też mamy dużo zapytań ofertowych. Z sukcesem rozwijamy np. sektor farmaceutyczny i prowadzimy w nim kilka zaawansowanych rozmów. Jestem pewien, że przyniosą one kolejne istotne kontrakty.

Nie przewiduję żadnych zmian rewolucyjnych, bo i nie taka jest strategia działania Fiege. Rewolucje, są głośne, spektakularne i ładnie sprzedają się w prasie, ale przynoszą mnóstwo problemów, zarówno rewolucjonistom, jak i rewolucjonizowanym. W strategii Fiege ważne jest, aby pracować w tym biznesie każdego dnia i być coraz lepszym codziennie a nie od wielkiego dzwonu.



W naszej strategii jest jeszcze kilka obszarów działalności, których w Polsce jeszcze w całości nie pokrywamy. Dotyczy to usług m.in. w branży chemicznej czy dóbr przemysłowych. Wiadomo, że rynki są różne i niekoniecznie to, co dziś działa w Niemczech czy Włoszech od razu zadziała w Polsce, ale będziemy chcieli doświadczenia z tych sektorów przenosić i na nasz rynek. Zwłaszcza, że Polska jest krajem produkcyjnym, wciąż widzę dużo ciekawych obszarów, w których można robić dobrą logistykę.

Widzi Pan też perspektywy dalszej ekspansji geograficznej Fiege?

RW: Fiege nie boi się krajów Europy Wschodniej i choć dzisiejsza sytuacja ekonomiczna nie zachęca do nieprzemyślanych przedsięwzięć to oczywiście rozglądamy się po nowych rynkach. Krajem, na który trzeba spojrzeć bardzo poważnie i w którym my też będziemy chcieli rozwijać naszą działalność jest bez wątpienia Rumunia. Ilość zapytań ofertowych z tego kraju jest tak duża, że trzeba podjąć decyzję co z tym robimy. Tak samo Bałkany. Podobnie jest z Turcją. To ogromny kraj z dużym potencjałem, do tego połączony biznesowo z Europą. To są miejsca, na które z pewnością będziemy zwracać uwagę tu w Europie. Dodatkowo, jesteśmy obecni pod własnym szyldem w Chinach a tam istnieją nieograniczone praktycznie możliwości ekspansji jeśli ma się dość determinacji i kapitału.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał Mirosław Ganiec



KONGRES MENEDŻERÓW ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW 2011

PSML

Kongres Polskich Menedżerów Logistyki

Nowoczesne łańcuchy dostaw w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu

Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki zaprasza na IX edycję najważniejszego, corocznego spotkania członków i przyjaciół PSML. Tegoroczny Kongres odbędzie się:

20-21 października 2011, Hotel NOVOTEL Warszawa, ul. 1 sierpnia 1

Tematyką tegorocznego kongresu będzie m.in. społeczna odpowiedzialność logistyki, trendy na rynku pracy, ryzyka w procesie zakupowym, budowa etycznych organizacji, w szczególności w relacji do partnerów zewnętrznych. Jak zwykle nie zabraknie prezentacji z zakresu najlepszych praktyk oraz trendów w branży.

Gośćmi Kongresu będą m. in.:
prof. Witold Orłowski , dr Ryszard Praszkier,
poseł Janusz Piechociński,
prof. Wojciech Paprocki.

Partnerzy Kongresu:

SDI, ancra, Marketplanet, GEFCO, SerCom solutions, STACI POLSKA, DB SCHENKER

Wystawcy:

Quantum software S.A., PSI

Opieka merytoryczna:

Manpower, miebach the supply chain engineers, Ernst & Young, AT Kearney

Patronat medialny:

TSL biznes, Truck&Van www.truck-van.pl, MD Magazynowanie i Dystrybucja, logistyczny.com, LOG24.pl, Harvard Business Review, Logistyka Produkcja, Polska Truck & business, Flota Auto Biznes, Nowoczesny Magazyn, Transport i Spedycja, Logistyka a Jakość, racuj w logistyce, Top Logistyk, Euro Logistics

Prawa motorynku
Logistyka w sektorze motoryzacyjnym

Rynek motoryzacyjny rządzi się swoimi prawami. Skomplikowana, mocno zautomatyzowana produkcja, w połączeniu z wysokimi wymaganiami klienta końcowego stawia obsłudze logistycznej wysoką poprzeczkę.

Branża motoryzacyjna to dobry klient dla rynku logistycznego. Wysokie wymagania w połączeniu z podatnością na nowe rozwiązania techniczne i organizacyjne sprawiając, że realizacja zadań logistycznych stanowi tu niemałe wyzwanie. Aby odpowiedzieć na pytanie jak wysokie wymagania stawia firmom transportowym i logistycznym ten sektor gospodarki, prześledzić należałoby cały proces produkcyjny – od dostawy pojedynczych, drobnych komponentów, na transporcie gotowych pojazdów do klienta końcowego.

Motorynek w Polsce

Na krajowym rynku znaleźć można wiele przedsiębiorstw świadczących usługi na potrzeby branży motoryzacyjnej. Skąd bierze się wysoki popyt na usługi logistyczne skierowane dla rynku motoryzacyjnego? W rozwinięciu tego segmentu wydatnie pomogła specyfika naszego kraju. Z jednej strony – miejsce znalazły tu zakłady produkcyjne kilku znaczących producentów, a wraz z nimi – liczne podmioty gospodarcze produkujące komponenty do produkcji pojazdów. Produkcję na eksport realizują chociażby zakłady produkcyjne grupy FIAT czy zlokalizowana w Gliwicach fabryka Opla. Zakłady w podpoznańskim Antoninku opuszczają dostawcze Volkswageny, warto także wspomnieć o zlokalizowanym w Wałbrzychu zakładzie produkcyjnym Toyoty. Wzrost poziomu produkcji w zakładach na terenie kraju to jeden czynnik. Z drugiej znacząco wzrosła w ostatnich kilkunastu latach liczba pojazdów poruszających się po drogach, co wielokrotnie zwiększyło popyt na usługi serwisowe... ale i dostawy części zamiennych czy innych komponentów. Niemały w tym udział pojazdów używanych importowanych zza naszej zachodniej granicy – zapotrzebowanie na materiały eksploatacyjne i części zamienne jest w ich przypadku znacznie wyższe niż w przypadku pojazdów fabrycznie nowych. Polska stała się także jednym z europejskich liderów na rynku pojazdów dla komunikacji miejskiej. Warto tu wspomnieć chociażby produkcję autobusów Volvo realizowaną we Wrocławiu, czy fabrykę MAN koło Poznania. W sąsiedztwie stolicy Wielkopolski ulokował się także Solaris.

Specyfika rynku

Branża motoryzacyjna od wielu lat kieruje się hasłem „klient nasz pan". Wysoka wartość gotowego wyrobu, w połączeniu z ciągle rosnącymi wymaganiami klienta końcowego prowadzą do sytuacji, w której produkt końcowy dostępny jest w dziesiątkach o ile nie setkach wersji. Swoje „trzy grosze" dokładają tutaj także wymagania klientów konkretnych rynków. Dla branży logistycznej oznacza to konieczność zmierzenia się z wyzwaniem produkcji z jednej strony wystandaryzowanej (wiele tysięcy sztuk pojazdów opartych na tej samej konstrukcji – tych samych elementach nadwozia czy układu napędowego), ale mocno dostosowanej do wymagań klienta końcowego. Odbiorca ma dziś możliwość wyboru nie tylko jednostki napędowej i wersji nadwoziowej, ale różniących się dziesiątkami drobnych elementów wersji wyposażenia czy innego koloru tapicerki i kołpaków czy felg. To wszystko sprawia, że obsługa dostaw bezpośrednio na linię produkcyjną znacznie się komplikuje (poprzez wielość różnych elementów). Z punktu widzenia dystrybucji części zamiennych oznacza to także konieczność dostarczenia wielu tysięcy elementów na rynek dystrybucji części – by w razie potrzeby zapewnić klientowi możliwość zakupu pożądanego elementu do konkretnej wersji danego modelu pojazdu.



Wojciech Wieczorek
business development manager w Fiege



Dodatkowo należy uwzględnić zjawisko postępującej unifikacji – poszczególne elementy mogą być wspólne dla kilku modeli jednego producenta, kilku modeli różnych producentów funkcjonujących pod szyldem jednego koncernu, czy nawet – różnych modeli różnych producentów, razem pracujących nad jednostkami napędowymi czy konkretnymi pojazdami (przykładem są chociażby te same jednostki napędowe montowane w samochodach BMW i Peugeot czy rozwijana przez lata linia samochodów dostawczych sprzedawanych pod markami Fiat, Peugeot i Citroen).

W rytmie JIT

Filozofia kanban kojarzona jest zwykle z japońskim przemysłem motoryzacyjnym. I całkiem słusznie, gdyż we wdrażaniu nowoczesnych metod zarządzania w tej właśnie branży specjaliści z Kraju Kwitnącej Wiśni odegrali dużą rolę. Wspomnieć tu należy chociazby inżynierów Toyoty, których TPS (Toyota Production System) jest powszechnie znany na całym świecie. Ta forma zarządzania produkcją stosowana jest m.in. w wałbrzyskim zakładzie koncernu. Fabryka (obecnie powstają tu litrowe silniki benzynowe dla „bliźniaków": Toyoty Aygo, Peugeota 107 i Citroena C1 a także Toyoty Yaris oraz manualne i półautomatyczne skrzynie biegów) to największy zakład produkcji komponentów Toyoty poza Japonią, o zdolności produkcyjnej 720 tys. skrzyń biegów i 360 tys. jednostek napędowych rocznie. Jaka jest rola systemu TPS? Stanowi on sposób na sprawne zarządzanie niemałą i wykorzystującą duże zasoby ludzkie (łącznie ok. 2 tys. pracowników) produkcją. Filozofia Toyoty ma dać możliwość przede wszystkim wytwarzania produktów wysokiej jakości czy możliwie niskich kosztach. Aby obniżyć koszty postawiono na minimalizację zadań związanych z magazynowaniem części i półproduktów. Zapas w magazynie jest tu rozumiany jako strata w procesie produkcyjnym – powinien zostać zatem wyeliminowany. Aby jednak wyeliminować zapas, konieczne staje się punktualne realizowanie dostaw wówczas, gdy produkty są potrzebne. I to właśnie koncepcja Just-in-time, w połączeniu z systemem Jidoka, opierającym się na zatrzymywaniu procesu produkcji w momencie wystąpienia nieprawidłowości. Podejście proponowane przez koncern Toyota zmieniło nie tylko myślenie o produkcji motoryzacyjnej, znacznie zwiększyło także wymagania względem dostawców usług transportowych. Po stronie firm transportowych stanął postęp techniczny – dający możliwości sprawniejszego zarządzania transportami i szybkiego reagowania na zauważone problemy. Bez względu jednak na to, dostarczanie komponentów dla zakładów funkcjonujących z wykorzystaniem filozofii JIT stanowi nie lada wyzwanie. Problem dotyczy w szczególności naszego kraju – kiepska infrastruktura drogowa znacznie utrudnia punktualne dostarczanie ładunków, znacznie zwiększa także ryzyko wystąpienia zdarzeń losowych. Koszty zapasów są tu zatem stawiane przeciwko kosztom ewentualnego zatrzymania linii produkcyjnej.

Z japońską filozofią kojarzony jest także system kanban. System ten opiera się na kolorowych kartach, służących sprawnemu uzupełnianiu zapasów na potrzeby linii produkcyjnej. Stosowanie kart kanban zyskuje coraz szerszą popularność. Dlaczego? Stanowi sposób na zmniejszenie stanów magazynowych przy jednoczesnym, uporządkowanym realizowaniu dostaw. Rozwiązanie to znaleźć można m.in. w zakładach produkcyjnych Solaris Bus&Coach. Kanban wykorzystywany jest tu do zarządzania obiegiem drobnych elementów, niezbędnych w dużej ilości bezpośrednio przy linii produkcyjnej. »»»





Na specjalnych regałach przy stanowiskach montażowych umieszczono pojemniki, w których znajdują się elementy wykorzystywane przy produkcji. W momencie opróżnienia pojemnika następuje jego zwrot do podwykonawcy, a pojemnik jest uzupełniany. Oczywiście by nie występował przestój, każdy pojemnik jest zdublowany – na czas uzupełniania jednego pojemnika pracownicy mają możliwość korzystania z drugiego. Oczywiście liczbę pojemników można płynnie regulować – w zależności od poziomu zużycia zapasów czy czasu uzupełniania pojemników. Idea jest jednak taka, by ilość pojemników była jak najmniejsza – co zmniejszy poziom zapasów generując konkretne oszczędności. Ważną korzyścią ze stosowania tej koncepcji jest porządek na linii produkcyjnej. Pracownik taśmy montażowej z jednej strony cały czas ma dostęp do niezbędnych w pracy elementów, z drugiej – nie musi biegać po każdy drobiazg do magazynu.

Produkcja wymaga... więcej

Poszukując odpowiedzi na pytanie, jakie wymagania spełnić należy by dostarczać komponenty bezpośrednio na linię produkcyjną samochodów, warto zwrócić uwagę na cechy charakterystyczne produkcji realizowanej dla tej właśnie branży. Wysoki poziom automatyzacji, ale i wysoka wydajność produkcji mierzona liczbą wyrobów gotowych – to wszystko sprawia, że zapewnić należy dostawy odpowiedniej wydajności. I co ważne dla dostawców – rynek wciąż przyspiesza. Przykładem mogą być tu ostatnie inwestycje koncernu Škoda – związane z podnoszeniem wydajności linii produkcyjnej. Dzięki uruchomieniu nowej linii montażowej elementów przedniej osi (dla modeli Yeti, Octavia i Superb) czas cyklu produkcyjnego skrócił się o połowę – z jednej minuty do 30 sekund. Da to możliwość znacznego wzrostu wydajności w zakresie montażu elementów zawieszenia… wymagając więcej także od samych dostawców komponentów. *Dla naszej strategii rozwoju, ważne jest sukcesywne podnoszenie wydajności we wszystkich obszarach produkcji. Wzrost efektywności montażu zawieszenia będzie miał znaczący wkład w przyśpieszenie procesu produkcyjnego naszych samochodów w nadchodzących latach. Do 2018 r. chcemy sprzedać około 1,5 mln modeli rocznie i właśnie do takich wyników chcemy przygotować nasze fabryki* – tłumaczy Michael Oeljeklaus, członek zarządu Škody ds. produkcji i logistyki.



Na rynku logistycznym znaleźć można kilku operatorów logistycznych wyspecjalizowanych w obsłudze rynku motoryzacyjnego. W ich portfolio znaleźć można zarówno producentów opon, elementów układów napędowych jak i firmy specjalizujące się w obsłudze opakowań zwrotnych czy logistyce gotowych pojazdów. Coraz częściej to właśnie operatorzy logistyczni wychodzą z inicjatywą wdrożeń czy usprawnień. Jako firma zewnętrzna mają bowiem świadczyć nie tylko proste usługi zlecone, ale usprawniać procesy i kreatywnie rozwiązywać problemy. *W ramach oferowanych usług operator może być zaangażowany w dodatkowe aktywności tj. wstępny montaż, znakowanie, nawiercanie czy kontrolę jakości. Fiege w Polsce posiada także doświadczenie w obsłudze logistycznej jednego z czołowych producentów klocków i tarcz hamulcowych dla sektora przemysłu samochodowego. To co wyróżnia procesy magazynowe związane z dostawami OEM i OES to różnorodność asortymentu oraz sposoby pakowania zgodnie z podanymi instrukcjami. Z kolei w transporcie stosowane są w obrocie zwrotnym różne rodzaje skrzyń i składanych koszy, które dodatkowo zabezpieczają ciężkie ładunki przed uszkodzeniem. Innym przykładem efektywnej organizacji procesów logistycznych Fiege dla branży automotive w Polsce jest magazyn części zamiennych dla światowego koncernu motoryzacyjnego. Ilość i gabaryty składowanych części determinują wybór optymalnej strategii składowania. Dlatego dla części artykułów drobnych zaplanowane zostały lokalizacje półkowe, większe elementy nadwozia i karoserii przechowywane są w odpowiednich skrzyniach, wieszakach i stojakach w ramach regałów wysokiego składowania. Nie wszystkie SKU są rejestrowane na stanie magazynowym. W przypadku części wolno rotujących lub zamawianych w wyjątkowych okolicznościach tj. kodowane kluczyki zapasowe do stacyjki z immobiliserem, dostawy realizowane są w ramach cross-docku również zarządzanego przez Fiege* – tłumaczy Wojciech Wieczorek, business development manager w Fiege.

Firmy logistyczne nie uciekają od inwestycji. Przykładem może być tu Panopa, która na początku czerwca otworzyła nową spółkę na Węgrzech, rozszerzając swoją działalność w Europie Wschodniej. Zadaniem podmiotu będzie zarządzanie opakowaniami u jednego z dużych producentów branży motoryzacyjnej. Wraz z modernizacją produkcji w zakładach motoryzacyjnych w Kecskemét pojawiła się konieczność zarządzania opakowaniami różnej wielkości, których liczbę oszacowano na 1,5 miliona. Panopa zajmie się składowaniem, czyszczeniem czy sortowaniem tych opakowań, co usprawni proces przesyłania ich z powrotem do dostawcy. Przy tego typu kontraktach niezwykle ważną rolę odgrywają referencje – wybór dostawcy usług logistycznych zależy nierzadko od wniosków z już realizowanej współpracy. *O przyznaniu zlecenia zadecydowała przede wszystkim jakość serwisu, jaką mogliśmy się wykazać wobec tego producenta na przykładzie innych zakładów* – komentuje Rémy Hoeffler z Panopa Logistik Mayar Kft. Firma zapowiada, że to nie koniec ekspansji na rynek węgierski, który jako wschodzący zaliczany jest do tych o największych perspektywach rozwoju.

Jak się czuje branża?

W ostatnich latach byliśmy świadkami poważnego kryzysu w branży motoryzacyjnej. Przez lata wmawiano konsumentom, że istnieje konieczność ciągłej wymiany samochodów na nowsze modele – co spowodowało wywindowanie popytu do nienaturalnych wręcz rozmiarów. Kryzys gospodarczy brutalnie zweryfikował możliwości klientów w zakresie nabywania pojazdów nowych. W efekcie sprzedaż gwałtownie poszła w dół. Klienci szybko zauważyli, że postęp techniczny w motoryzacji faktycznie się dokonuje, wydłużenie czasu eksploatacji pojazdów z czterech do pięciu czy pięciu do siedmiu lat nie oznacza obniżenia życiowego standardu… znacznie zmniejszając obciążenie kosztem zakupu i utrzymania pojazdu dla domowego portela. Swoje trzy grosze dołożyły także problemy w sektorze finansowym – kredyty przez wiele lat stanowiły sposób na sztuczne podnoszenie popytu. Do tego dodać należy kondycję ekonomiczną całej branży – w wielu przypadkach opierającej się na dysponujących potężnymi kosztami stałymi zakładach i nieefektywnych kosztowo procesach produkcyjnych. Wraz ze spadkiem popytu rozpoczęło się gwałtowne odchudzanie struktur produkcyjnych i poszukanie oszczędności na wszystkich kolejnych etapach.

Cięcie kosztów w branży motoryzacyjnej może być dobrą wiadomością dla branży TSL. Wyspecjalizowany operator logistyczny może dziś zaproponować klientowi z branży motoryzacyjnej właśnie outsourcing jako narzędzie podnoszenia efektywności i jednoczesnego cięcia kosztów. Z drugiej strony sektor motoryzacyjny stanowi niepewny obszar rynku – oznacza zatem ryzyko związane z możliwością kolejnego załamania poziomu sprzedaży samochodów nowych. Warto pamiętać, że równolegle utrzymuje się rynek sprzedaży komponentów i części zamiennych i o ile spadek popytu na pojazdy fabrycznie nowe oznacza spadek popytu na usługi dostaw z nimi związane, o tyle rynek pojazdów używanych i elementów do nich utrzymuje się na stabilnym poziomie. A dopóki samochód stanowić będzie podstawowe narzędzie transportu dla osób fizycznych ale i przedsiębiorstw, popyt na tymże rynku wydaje się być niezagrożony. Trudna sytuacja na rynku motoryzacyjnym wymusza na firmach logistycznych ciągłe doskonalenie usług i rozszerzanie ich portfela. Nie jest to łatwy obszar działania, dobrze zatem gdy podmiot dysponuje nie tylko dobrą ofertą… ale i odpowiednio szeroką paletą klientów, by w razie trudności z realizacją zadań u jednego z nich przedsiębiorstwo TSL nie było zagrożone. »»



Samochód – produkt finalny

Ciekawą niszą rynku logistycznego pozostaje transport gotowych pojazdów. W przypadku aut osobowych wykorzystywane są w tym celu zwykle zestawy drogowe lub lawety kolejowe. Każde z rozwiązań ma swoje wady i zalety. Samochody – dostępne od ręki i gotowe dojechać w dowolne miejsce w kraju. Wagony kolejowe – dające możliwość sprawnego przemieszczenia jednocześnie kilkuset pojazdów, wymagające jednak odpowiedniej infrastruktury. Krajowy rynek dystrybucji pojazdów w sporej części opanowany został przez swarzędzkie STS Centrum Dystrybucji Samochodów. Firma (pod nazwą Specjalistyczny Transport Samochodowy) rozpoczęła działalność na początku lat 90, a obecnie pochwalić się może m.in. bazą o powierzchni ponad 300 tys. m^2. Na placu zmieści się łącznie kilkanaście tysięcy samochodów – w szczycie motoryzacyjnej hossy bywało ich nawet 16-17 tys. sztuk.



Na tę chwilę portfel klientów firmy STS wygląda bardzo interesująco, jesteśmy firmą transportującą najlepiej sprzedające się marki w Polsce. Oprócz „gigantów" motoryzacji bardzo chętnie współpracujemy z markami nieco „rzadszymi" na naszych drogach – i bardzo sobie cenimy, że to właśnie nas wybrano na operatora logistycznego, bo przecież to własnie własna marka dla koncernów jest najlepsza i najważniejsza. Nasi obecni klienci to m.in. VW, Škoda, *Opel, Ford, Mazda, Mercedes-Benz, firma Gefco (samochody koncernu PSA), TATA czy Saab* – tłumaczy Filip Nawrocki, dyrektor transportu i spedycji STS Centrum Dystrybucji Samochodów Sp. z o.o.

Sposób składowania pojazdów wynika ze specyfiki gotowego produktu. Samochód kupowany w salonie przez klienta jest zamawiany bezpośrednio u producenta. Przedmiotem transportu są zatem zazwyczaj pojazdy zamówione przez klienta końcowego, a nie te ktore dopiero będziemy chcieli sprzedać. Przy dużej liczbie wersji i wariantów, zamawianie samochodów na zapas nie m bowiem większego sensu. Zdarza się, że do STS trafiają samochody „na zapas" – zwykle są to jednak auta w bazowych lub popularnych wersjach, takie które stosunkowo szybko znajdą nabywcę. W zależności od tego jak długo trwa proces składowania, samochody mogą być poddawane czynnościom obsługowym – kontroli ciśnienia czy sprawdzeniu akumulatora. W ramach zaplecza firma dysponuje także halą, w której montowane są dodatkowe elementy wyposażenia – radioodtwarzacze czy czujniki ciśnienia w oponach. Samochody przyjeżdżają do Swarzędza dwoma drogami – na lawetach autotransporterów lub wagonach kolejowych. Dział transportu międzynarodowego zajmuje się obsługą kilkunastu zagranicznych fabryk. Dział kolejowy – obok przyjęć ładunków przewożonych na firmową bocznicę obsługuje także dystrybucję krajową. Przez każdy z działów przewija się miesięcznie kilkanaście tysięcy aut. Przyszłością wydaje się być transport kolejowy – bezpieczniejszy i wydajniejszy. Na firmowej bocznicy zmieści się (na trzech torach) łącznie 27 autotransporterów.

Podobnie jak produkcja, także i dystrybucja aut zależy od rynkowej koniunktury. Realizowane usługi są na bieżąco dopasowywane do potrzeb rynku – bywały okresy gdy nawet 30-40 procent samochodów miało na miejscu montowaną „kratkę". Przy tego typu działalności należy być przygotowanym zarówno na gwałtowne załamanie sprzedaży jak i silny wzrost. Ten ostatni nierzadko zależy od czynników politycznych. Warto tu wspomnieć chociażby znaczny wzrost samochodami ze strony klientów instytucjonalnych, wynikający ze spodziewanych zmian w przepisach prawa. W efekcie samochody niektórych marek sprzedawały się niemal „na pniu", a najlepszy interes zrobił ten... kto był w stanie szybko dostarczyć odpowiednią liczbę pożądanych przez rynek pojazdów. Ciekawym segmentem obsługi logistycznej rynku motoryzacyjnego jest odbiór pojazdów gotowych bezpośrednio z fabryk. Przykładem może być zakres czynności jakie dla poznańskiej fabryki Volkswagena realizuje właśnie STS-CDS. Lawety pomiędzy Antoninkiem (fabryką) a Swarzędzem (placem postojowym) kursują 24 godziny na dobę. Firma zajmuje się odbiorem gotowych samochodów VW bezpośrednio z linii produkcyjnej. Przy zakładzie nie ma miejsca na gromadzenie pojazdów, auta są zatem odbierane i transportowane od razu na plac.

Centrum dystrybucji – czy ma sens?

Producenci i importerzy decydują się na otwieranie magazynów centralnych – by móc szybko dostarczać zamówione przez klientów podzespoły. To nie jest proste zadanie – z jednej strony samochody produkowane są dziś w tysiącach wersji, z drugiej – po drogach poruszają się miliony pojazdów starszych serii. Konieczne jest zatem utrzymywanie stanów magazynowych zarówno dla aut wyprodukowanych dwa czy trzy lata temu jak i takich, które jeżdżą po drogach od dekady. To znacznie zwiększa ilość asortymentów, utrudniając sprawne zarządzanie zapasami. Częściowym rozwiązaniem problemu okazują się być magazyny o zasięgu międzynarodowym – w magazynach krajowych utrzymywane są zapasy do najpopularniejszych modeli, dla pojazdów rzadszych (np. w nietypowych wersjach nadwoziowych czy silnikowych) potrzebne części sprowadzane są na bieżące zamówienie z innego kraju. – *To co charakteryzuje serwis aftermarket to duża rotacja zapasu oraz pojawiające się nowe asortymenty wynikające m.in. z wprowadzania nowych modeli pojazdów na rynek lub zmiany dostawców wyposażenia* – komentuje Wojciech Wieczorek.

Marcin Jurczak

Nowy zarząd DSV Solutions w Polsce

Piotr Krawiecki objął funkcję prezesa zarządu oraz dyrektora zarządzającego DSV Solutions Sp. z o.o. Do zarządu firmy wszedł również Tomasz Garbarski, a Thomas Sivert Jans-son pozostał na stanowisku wiceprezesa spółki. Decyzję o zmianie władz podjęło zgromadzenie wspólników DSV Solutions Sp. z o.o.

W skład nowego kierownictwa weszli wieloletni pracownicy Grupy DSV. Piotr Krawiecki jest prezesem DSV Road Sp. z o.o. – największej spółki grupy DSV. Firma pod jego kierownictwem wypracowuje z roku na rok rekordowe zyski. Thomas Jansson jest dyrektorem finansowym Grupy DSV w Polsce. Od lat z sukcesem wdraża modele służące ścisłej kontroli kosztów. Zrestrukturyzował finanse grupy po przejęciu Frans Maas przez DSV.

Tomasz Garbarski to dyrektor regionu centrum, odpowiedzialny za nadzór nad największymi oddziałami DSV Solutions w Polsce. – *Wspólnicy oczekują od nowego Zarządu poprawy wyników finansowych DSV Solutions. Rozszerzanie usług typu „one stop shopping" i zwiększenie udziału DSV w obsłudze logistyki kontraktowej w Polsce* – tak definiuje swoje priorytety nowy zarząd.



Od lewej: Thomas Jansson, dyrektor finansowy Grupy DSV w Polsce i wiceprezes spółki, Piotr Krawiecki, prezes zarządu i dyrektora zarządzający DSV Solutions oraz Tomasz Garbarski, dyrektor regionu centrum DSV Solutions

Nowa edycja Panelu Polskich Menedżerów Logistyki

Czy logistycy mają realny wpływ na decyzje i strategię przedsiębiorstw w Polsce? Na ten temat wypowiedzą się menedżerowie logistyki w ramach ruszającej, nowej edycji Panelu Polskich Menedżerów Logistyki organizowanego przez Logisys.

Zebrane poprzez e-ankiety i rozmowy wnioski zostaną opublikowane w formie raportu, który w pierwszej kolejności otrzymają uczestnicy Panelu. Panel to inicjatywa firmy doradczej Logisys, lidera w zakresie projektowania i usprawniania logistyki przedsiębiorstw w Polsce.

Poprzednia edycja PPML dotyczyła doświadczeń firm w Polsce w zakresie projektów logistycznych, a jej wyniki znalazły się w Raporcie PPML 2011, dostępnym pod adresem www.logisys.pl/raport. Wnioski z Raportu PPML publikowaliśmy na łamach TSL Biznes 4/2011 i 5/2011 - zachęcamy do zamówienia i lektury wydań archiwalnych na stronie www.tsl-biznes.pl/archiwum.

Dynamiczny rozwój Easytruck-a na polskim rynku usług logistycznych

Easytruck, będący od ponad pięciu lat dostawcą kompleksowych usług logistycznych w zakresie transportu i magazynowania, odnotował ponad 23% wzrost sprzedaży w I półroczu 2011 w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Po podsumowaniu I półrocza 2011 roku Easytruck podejmuje wyzwanie dalszego rozwoju. Organizacja zamierza rozwijać zakres świadczonych usług. – *Mamy za sobą dobry okres w tym roku. Jest to wynik naszej aktywnej współpracy z dotychczasowymi klientami oraz efekt nowootwartych tegorocznych projektów. Jednocześnie cały czas pracujemy nad optymalnymi rozwiązaniami pozwalającymi oferować naszym partnerom jeszcze lepsze rozwiązania systemowe oparte o rozbudowany zakres naszych usług* – komentuje Mateusz Barycza, sales manager Easytruck.

Od początku roku 2011 w ramach świadczonych usług Easytruck, poza standardową usługą magazynowania i przesyłek paletowych, świadczy usługi krajowego i międzynarodowego transportu całopojazdowego. W kolejnych latach Easytruck zamierza rozwijać się w obszarze usług m.in. transportu kontenerowego i przesyłek paczkowych. Ponadto w planach operatora są inwestycje w nową platformę e-commerce, która będzie miała na celu jeszcze lepszą obsługę klientów. Nowe usługi to krok w kierunku naszych klientów. Chcemy aby nasi partnerzy czuli, że mogą otrzymać od nas kompleksową obsługę logistyczną. Jednocześnie pragniemy poprawiać dotychczasowe standardy obsługi klienta– dodaje Barycza.



Easytruck od ponad pięciu lat świadczy usługi transportowe i magazynowe. W portfolio usług znajdują się przesyłki paletowe, krajowy i międzynarodowy transport całopojazdowy jak również kompleksowa obsługa magazynowa. Serwis świadczony jest w ramach magazynu centralnego w Błoniu o pojemności 50 tys. m^2 oraz 12 platform przeładunkowych na terenie kraju.

Tradis optymalizuje procesy logistyczne

Grupa Tradis – należąca do Emperia Holding – zawarła kontrakt o wartości 2 mln zł na obsługę serwisową ok. 180 wózków widłowych będących własnością spółki. Jest to element strategii mającej na celu optymalizację kosztów oraz usprawnienie procesu logistycznego, co pozwoli na zmniejszenie wydatków na działalność w tym obszarze o około 35%.

Obecnie w Tradisie pracuje ok. 540 wózków widłowych renomowanych firm (Cesab, Linde, Jungheinrich, Toyota-BT). Dzięki ujednoliceniu systemu serwisowego, zarządzanie flotą będzie sprawniejsze i mniej kosztowne. Ponadto, ograniczy przestoje związane z oczekiwaniem urządzeń na naprawę.



Grupa Tradis podejmuje także szereg innych działań mających usprawnić obszar logistyki. – *W trosce o świadczenie jak najwyższej jakości usług dla naszych klientów nieustannie modernizujemy i optymalizujemy procesy logistyczne. Przykładamy największą wagę zarówno do sprawnego przeprowadzania procesu dystrybucji, jak i zmniejszania ponoszonych kosztów. Pozwala nam to utrzymać konkurencyjną ofertę i wysoką jakość świadczonych usług* – mówi Adam Galek, dyrektor logistyki Grupy Tradis.

Grupa Dystrybucyjna Tradis jest organizatorem sieci franczyzowych sklepów i supermarketów o różnorodnych formatach. Spółki franczyzowe Tradisu tworzą sieci Lewiatan, Groszek, Koliber, Euro Sklep i Milea. Tradis jest także strategicznym partnerem Spółdzielni Społem i współorganizuje nowoczesny handel spółdzielczy w Polsce. W jego strukturach znajduje się PSD – Partnerski Serwis Detaliczny w ramach którego wiosną rozpoczęła działalność nowa sieć handlowa GAMA. Docelowo sieć będzie miała zasięg ogólnopolski a podstawą jej rozwoju będą istniejące już sklepy spółdzielni Społem.

Specyfika obsługi logistycznej branży samochodowej

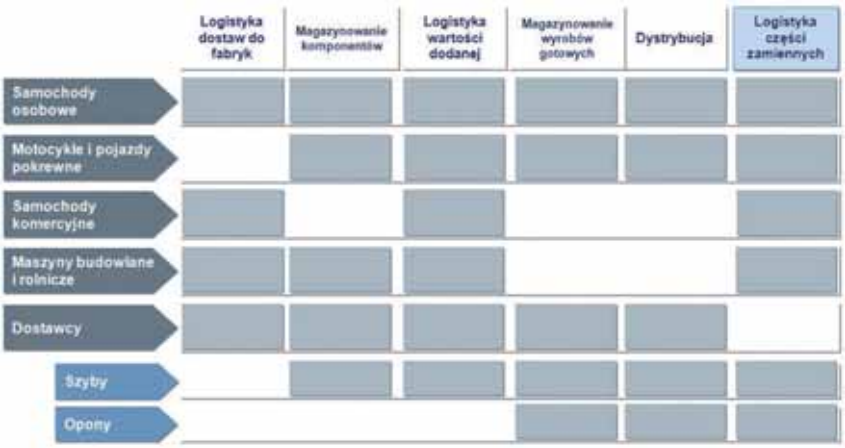
O tym, że branża motoryzacyjna odgrywa kluczową rolę w zglobalizowanej gospodarce nikogo nie trzeba specjalnie przekonywać. Każdy oczekuje, że jego towar znajdzie się we właściwym miejscu, we właściwym czasie, do czego potrzebny jest oczywiście transport.

Branżę Automotive powszechnie definiuje się jako część gospodarki, która związana jest z silnikowymi pojazdami transportu drogowego takimi jak samochody osobowe i ciężarowe, autobusy, ciągniki, motocykle, motorowery i skutery. W ujęciu logistycznym branże motoryzacyjną często postrzega się z punktu widzenia cyklu życia środków transportu. Można wyróżnić fazę produkcji i fazę serwisu w trakcie eksploatacji. DSV Solutions obsługuje podmioty branży Automotive w obydwu fazach. Zarządzamy obiektami logistycznymi, z których komponenty trafiają na linie montażowe (Inbound). Prowadzimy również obiekty, w których zarządza się produktami i półproduktami opuszczającymi zakłady produkcyjne i/lub montażowe (Outbound). Wreszcie zapewniamy usługi, dzięki którym części zamienne trafiają do sieci serwisowych (After Market). Oczywiście nie ma jednego, uniwersalnego podziału usług logistycznych w branży motoryzacyjnej. Nasz sposób myślenia wypracowany w DSV Solutions obrazuje przedstawiony schemat.

Specyfiką branży jest duże zróżnicowanie towaru o niestandardowych wymiarach i wagach. Występowanie specyficznych jednostek ładunkowych gwarantujących bezpieczeństwo towaru i personelu, efektywne wykorzystanie przestrzeni i ukierunkowanie na proces jest tutaj normą. Wśród usług występujących w branży poza zasadniczym elementem magazynowania towaru DSV Solutions zapewnia pełne spektrum usług dodatkowych m.in. usługi montażowe (pre-assembling), wydania towaru wg JIT (Just-in-time) JIS (Just-in-sequence). To oznacza, że obsługiwać branżę automotive mogą wyłącznie podmioty, które ściśle kontrolują jakość. Standardem obsługi logistycznej branży są certyfikaty ISO 9001 i 14001. Bezsprzecznie największe wymagania są stawiane w obiektach bezpośrednio współpracujących z liniami produkcyjnymi. Tutaj nie ma miejsca na żadne uchybienia.

Obserwujemy więc tendencję do powierzania coraz bardziej strategicznych

Podział usług logistycznych w branży motoryzacyjnej – doświadczenie DSV Solutions

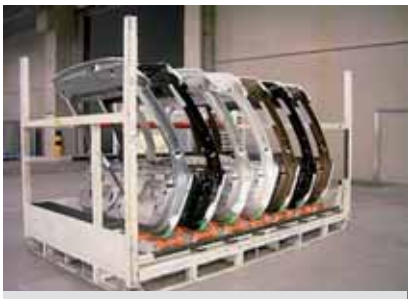


opracowanie DSV Solutions

zadań operatorom logistycznym. Przyczyna jest znana i wynika z wysokich kosztów związanych z funkcjonowaniem zakładów produkcyjnych, wielokrotnie przewyższających koszty wynikające z funkcjonowania obiektu logistycznego typu Inbound. Zwiększone koszty wypracowania wysokiej jakości usług w obiekcie logistycznym współpracującym z fabryką gwarantują uniknięcie ewentualnych, nieproporcjonalnie wyższych kosztów z zakładzie produkcyjnym.

Sposobem na osiąganie oczekiwanych rezultatów w kwestiach jakości jest kontrolowanie jej za pomocą wielu współczynników KPI (Key Performance Indicators) i często stosując zasadę bonus-malus (kary finansowe za osiągania niższego poziomu jakości niż określony i korzyści za obsługę na wyższym poziomie niż ustalony), która motywuje operatora logistycznego do podnoszenia umiejętności w obszarze zarządzania towarem klienta. Ma to szybki i bezpośredni skutek finansowy.

Operator logistyczny chcąc obsługiwać branżę automotive musi spełniać szereg uregulowań wewnętrznych firmy. Mnogość procedur wykształconych przez światowe koncerny motoryzacyjne na przestrzeni lat to prawdziwe wyzwanie dla operatora decydującego się na przejęcie odpowiedzialności za część łańcucha dostaw. Zasadniczym elementem warunkującym możliwość uruchomienia procesów w magazynowaniu i sprawną pracę w obiekcie jest dopasowanie systemów wymiany informacji między stronami kontraktu logistycznego. W dzisiejszych realiach wyzwania w sferze IT wymagają wysokiej klasy fachowców i stanowią istotny koszt dla operatora.



Przykład jednostki ładunkowej w branży Automotive

Sukcesem operatora logistycznego – poza zapewnianiem sprawnego przepływu towaru i informacji na ustalonym z klientem poziomie – jest wychodzenie naprzeciw nowym oczekiwaniom zamawiających i ich profesjonalna realizacja. Przykładem jest chociażby modyfikowanie systemu WMS pod kątem formy generowanych dokumentów i dostosowanie ich do wymogów klienta oraz kreowanie specyficznych raportów, które są ważnym elementem w komunikacji z klientem.

Z uwagi na dużą specjalizację i segmentację rynku wg branż DSV Solutions posiada w swych międzynarodowych strukturach dział kompetencji skupiający inżynierów i specjalistów z dużym doświadczeniem w każdej z branż występujących na rynku. Wykorzystywanie globalnego know-how z różnych obszarów umożliwia osiąganie sukcesów również w wymagającej branży motoryzacyjnej.

Piotr Wojtkowski
specjalista ds. operacyjnych i analiz
DSV Solutions Sp. z o. o.

Przewozy drobnicowe i całopojazdowe w jednej usłudze

Rohlig Suus Logistics pod marką SUUS Distribution połączył dwa wysoko rozwinięte produkty: sieć dystrybucji drobnicowej oraz przewozy całopojazdowe. Tym samym operator stworzył unikalną usługę na rynku polskim, która zwiększa skuteczność procesu dystrybucyjnego.

Marka SUUS Distribution powstała przed rokiem jako kolejny etap rozbudowy nowoczesnego systemu dystrybucji krajowej operatora. Rohlig Suus znalazł się tym samym w czołówce rodzimych firm logistycznych, posiadających dobrze funkcjonujący system dystrybucji, pokrywający swoim zasięgiem cały kraj. Aby zaoferować klientom jak najbardziej kompleksowe rozwiązania logistyczne, operator połączył krajową sieć drobnicową z przewozami całopojazdowymi, tworząc wartość dodaną w postaci efektu synergii. – *Podział usług transportowych na przewozy całopojazdowe, dystrybucję drobnicową i przesyłki ekspresowe coraz częściej przestaje mieć rację bytu. Obecnie klienci wymagają od operatora takiego połączenia usług, które bez względu na termin, liczbę przesyłek czy ich gabaryty, pozwoli na przeprowadzenie sprawnego, bezpiecznego i optymalnego kosztowo procesu dostaw. Stąd nasza decyzja, by rozszerzyć markę SUUS Distribution także na fulle krajowe. Jest to połączenie nie promowane dotąd na rynku. Jest bowiem niewielu operatorów, którzy mają na tyle mocno rozwinięte oba produkty, żeby móc je skutecznie promować* – powiedział Arkadiusz Andruch, dyrektor ds. krajowego frachtu całopojazdowego w Rohlig Suus Logistics.

W zależności od wielkości przesyłek i specyficznych potrzeb w zakresie dystrybucji, klienci Rohlig Suus Logistics mogą więc skorzystać z sieci dystrybucji drobnicowej opartej na regularnych połączeniach międzyterminalowych bądź z przewozów całopojazdowych bezpośrednio z punktu A do B.

Produkty wchodzące w skład SUUS Distribution konsekwentnie rozwijane są od kilku lat, ewoluując wraz ze wzrostem liczby klientów i ich wymagań. Liczba realizowanych przesyłek również systematycznie rośnie. Dla przykładu w 2008 roku operator zrealizował 6 tys. przesyłek całopojazdowych, w 2009 wartość ta wzrosła o 430%, a już 2010 rok operator zamknął z 43 tys. zrealizowanych transportów fullowych. – *Klienci bardzo dobrze oceniają wprowadzoną zmianę. Z 22 firm, które zaufały marce produktu na przestrzeni 2 ostatnich lat, żaden nie zrezygnował z naszych usług. Co więcej, pogłębiliśmy kluczowe segmenty rynku w sektorze budowlanym, chemicznym, RTV/AGD i FMCG. Dzięki połączeniu dwóch produktów pod marką SUUS Distribution możemy pracować z największymi międzynarodowymi klientami, takimi jak np.: BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o. o., Rockwool Polska Sp. z o. o. czy Baumit Sp. z o. o. Nie spoczniemy jednak na laurach i konsekwentnie będziemy dążyć do jak największego rozwoju naszych produktów i usług* – powiedział Tadeusz Chmielewski, prezes Rohlig Suus Logistics.



Nie każdy obsłuży branżę motoryzyjną

Jak większość branż, tak i rynek automotive stawia przed operatorem logistycznym szerokie spektrum wymagań oraz wyzwań. Jednak tu poprzeczka zawieszona jest szczególnie wysoko, gdyż w grę wchodzi niezwykle istotna rzecz, jaką jest bezpieczeństwo komunikacyjne konsumenta. Realizacja usług standardowych na wysokim poziomie dzisiaj już nie wystarcza. Wygrywają Ci, którzy nadają większego znaczenia zasobom pracy, oraz maksymalnie ograniczają straty wynikające z prowadzonych misji logistycznych.

Na rynku operatorów logistycznych możemy zaobserwować tendencje do specjalizacji poszczególnych podmiotów w obsłudze klientów z wybranego sektora. Wymagania rynku i klientów determinują ten kierunek zmian. Specjalizacja to duży atut dla klienta, bowiem pozwala na znaczące odciążenie. Operator obsługujący daną branżę ma stworzoną całą gamę dedykowanych usług dodanych, które często są dla klienta najważniejszym kryterium przy wyborze partnera logistycznego.

Branża z ryzykami

Każda branża wymaga od operatora logistycznego odpowiedniego przygotowania i określenia obszarów odpowiedzialności.



Podobnie sytuacja wygląda i w przypadku firm z branży automotive, gdzie gwarancja najwyższego poziomu jakości usługi w całym łańcuchu dystrybucyjnym jest wpisana w standard działalności, a pracownicy - eksperci w newralgicznych punktach i konsekwentna analiza niezgodności przez zespół pozwala stawać w czołówce. W tym przypadku trzeba brać na pewno pod uwagę duże ryzyko operacyjne wynikające z tego, że produkty w tym sektorze są łatwozbywalne na rynku nieformalnym, a inwestycje w zabezpieczenie powierzanego mienia są balansowaniem nad skalkulowanym ryzykiem danej działalności i możliwością własnego wkładu finansowego z zakładanego zysku. Ważna zdaje się także rola jaką operator pełni dla klientów z tej właśnie branży. Każda z firm logistycznych stanowi bardzo istotne ogniwo, będące niezbędnym elementem procesu.

Dynamika rozwoju branży automotive oraz konieczność zagwarantowania realizacji pojawiających się na rynku potrzeb kreują operatora logistycznego, jako spoiwo między klientem/producentem a odbiorcą finalnym. Zastosowanie specjalistycznego sprzętu, inwestycje w infrastrukturę magazynu oraz posiadanie prawidłowo sparametryzowanego systemu informatycznego dają podstawy dla bezpieczeństwa procesów, a własny system i dział IT to dodatkowy atut umożliwiający wyróżnienie się w gronie konkurencji. Ale to dopiero podstawa do dalszej działalności, która przy wysokich wymaganiach sektora musi opierać się na doświadczonym i zmotywowanym personelu, zarówno tego najniższego szczebla, jak i poziomu bezpośredniego zarządzania i wyżej. Tworzenie środowiska pracy nad jakością oraz pozyskiwanie i analiza informacji pochodzących od osób bezpośrednio realizujących usługę leży po stronie organizacji, a systematyczność i konsekwencja zostaną nagrodzone satysfakcją klienta. W sektorze oponiarskim, z którego wywodzi się jeden naszych klientów, identyfikacja asortymentu jest niezmiernie trudna z uwagi na dużą różnorodność dodatkowych oznaczeń decydujących o przeznaczeniu produktu. Dlatego też posiadanie odpowiedniej grupy wyspecjalizowanego personelu jest wręcz niezbędne do utrzymania się na rynku oraz zapewnienia dynamiki rozwoju. Bardzo istotne jest także tworzenie odpowiedniej atmosfery w pracy, która pozwala zapewnić wymaganą reaktywność podczas wahań aktywności, czy sezonowości sprzedaży. System szkoleniowy w oparciu o instrukcje, procedury oraz najlepsze praktyki magazynowe z odpowiednio skomponowanymi materiałami to kolejny element dla bezpieczeństwa obsługi logistycznej, w tym transportu do odbiorcy finalnego.



Dariusz Sadowski
kierownik magazynu FM Logistic w Parzniewie

Ważną kartą przetargową operatora w branży automotive jest kompleksowość usługi dla klienta poprzez gospodarkę magazynową, transport oraz szereg procesów dodatkowych, scalających partnerów w biznesie oraz umożliwiających klientowi koncentrację na sprzedaży i rozwoju wizerunku własnej marki, co przekłada się na nasz biznes. Obsługa logistyczna jest jedną z ważnych perspektyw przez którą dana marka jest postrzegana na rynku, dlatego tylko ścisła współpraca i zrozumienie potrzeb obu stron umożliwia rozwój oraz wyprzedzenie konkurencji.

Dariusz Sadowski
kierownik magazynu FM Logistic w Parzniewie

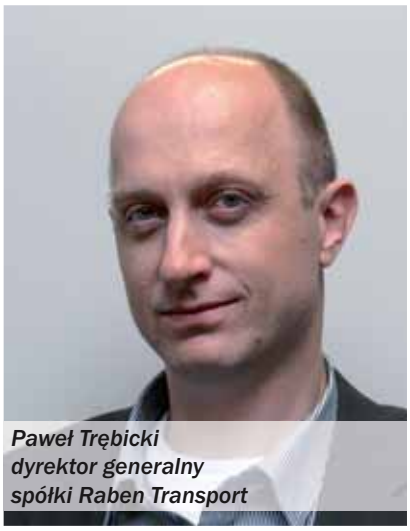
W automotive liczy się jakość

Jonathan L.S. Byrnes, wykładowca prestiżowej uczelni amerykańskiej MIT, w swojej najnowszej książce „Islands of profit In a sea of red ink" wskazuje na fundamentalne zmiany zachodzące w zakresie strategii obsługi klienta. W przeszłości dostawcy stawiali sobie za cel dotrzymywanie obietnic. Typowymi hasłami tego okresu były deklaracje: „zagwarantować klientowi to, co chce i kiedy chce" lub „w pełni wypełniać wymogi klienta".

Dzisiaj pionierskie organizacje przedefiniowują wcześniejsze założenia, stawiając na pierwszym miejscu takie wartości jak: bycie proaktywnym i przewidywanie przyszłych potrzeb klienta. W Raben Transport możemy poszczycić się realizacją hasła „logistyka z ludzką twarzą" również w branży automotive. Z jedną z firm z tego sektora podpisaliśmy umowę już ponad 10 lat temu. Za sprawą tej współpracy poznaliśmy specyfikę branży, dzięki czemu, w oparciu o zdobyte doświadczenie, możemy proponować kolejnym kontrahentom modele współpracy szyte na miarę.

Wspomniana branża jest bardzo wymagająca. Współpraca obejmuje zazwyczaj dostawy w systemie Just in Time, bezpośrednio na linie produkcyjne. Zgodnie z koncepcją lean managment, dostarczamy towar do fabryki, ułożony według kolejności etapów produkcyjnych. W tym modelu współpracy odpowiedzialność za sekwencyjne ułożenie komponentów spoczywa zarówno na dostawcy, jak i na przewoźniku, który nadzoruje załadunek. Raben Transport obsługuje 9 linii produkcyjnych zlokalizowanych w różnych częściach Europy. Miesięcznie realizowanych jest prawie 2 500 zleceń. Kontrakt nie definiuje wolumenów, a oferta bazuje na danych historycznych, zmieniających się w zależności od popytu. Świadomi specyfiki procesu produkcji w systemie Just In Time wprowadziliśmy rozwiązania, które pozwalają natychmiast reagować na nagłe zmiany poziomu zamówień. Przyśpieszone odbiory i dostawy realizowane są w oparciu o podwójne obsady lub transporty specjalne samochodami o tonażu do 3,5 tony.

Bardzo ważnym elementem jest również odpowiednia kadra i rozwiązania IT. Podczas naszej współpracy z naszym największym klientem z branży automotive zadbaliśmy o szybki i stały przepływ informacji. Dedykowaliśmy pracownika operacyjnego, który odpowiada za kontakty customer service po stronie polskiej, niemieckiej oraz hiszpańskiej, dostępnego 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Komunikację pomiędzy dyspozytorem a kierowcą zapewnia interfejs, w który wyposażono całą flotę.



Paweł Trębicki
dyrektor generalny
spółki Raben Transport



Istotna jest również stała kontrola jakość usług. Automatyzacja przepływu informacji w Raben Transport wyeliminowała do minimum pomyłki. W przypadku wystąpienia jakichkolwiek niezgodności, czy nieterminowego wykonania zlecenia wyjaśniane są jego przyczyny metodą *5 why* oraz opracowywany jest plan naprawczy, który natychmiast zostaje wdrażany.

Od początku naszej współpracy z branżą automotive towarzyszą nam wskaźniki jakościowe. Każdy przewoźnik musi spełniać określone KPI. Statystyki jakościowe pokazuję, że nasza skuteczność kształtuje się średnio na poz. 98,5-99,5%. Jedyne błędy, na które niejako nie mamy wpływu, zatem nie możemy ich całkowicie wyeliminować, stanowią wszelkiego rodzaju czynniki od nas niezależne, a opóźniające lub mogące wpłynąć na opóźnienie w odbiorach bądź dostawach przesyłek. W takich sytuacjach przede wszystkim informujemy o zagrożeniach, a w przypadkach znaczących ustalamy z klientem plan dalszego działania.

Paweł Trębicki
dyrektor generalny
spółki Raben Transport

GEFCO otwiera oddział w Kazachstanie

Nowy oddział grupy GEFCO w Almacie w Republice Kazachstanu to część programu rozwoju międzynarodowego, mającego na celu wzmocnienie pozycji GEFCO w Azji Środkowej. Dzięki coraz bardziej istotnej roli geopolitycznej Kazachstanu oraz rosnącym przepływom logistycznym w regionie, GEFCO będzie mogło bardziej efektywnie odpowiadać na potrzeby swoich klientów.

Dyrektorem zarządzającym nowego oddziału GEFCO Kazachstan został mianowany Sultan Zhassybay. – *Korzystne położenie geograficzne Kazachstanu w centrum Euroazji sprawia, że jest on głównym mostem tranzytowym pomiędzy Europą i Azją, łącząc kraje Azji Środkowej, takie jak Uzbekistan, Kirgistan, Tadżykistan i Turkmenistan z Europą. Również dla Chin Kazachstan jest najlepszą drogą dostępu do rynków europejskiego i rosyjskiego. Ponadto, obserwowwany obecnie wzrost produkcji przemysłowej i handlu zagranicznego w Kazachstanie tworzy przyjazne środowisko dla rozwoju infrastruktury transportu i logistyki w kraju* – powiedział Sultan Zhassybay.



GEFCO Kazachstan będzie przede wszystkim wspierać klientów korporacyjnych, dostosowując łańcuchy dostaw do ich indywidualnych potrzeb. Oddział będzie jednak również dążyć do poszerzenia własnego portfela klientów lokalnych, oferując pełną gamę usług logistycznych dla klientów działających w różnych sektorach, od FMCG po urządzenia przemysłowe. Do końca 2011 roku zespół GEFCO Kazachstan będzie składać się z 10 pracowników. – *Biorąc pod uwagę doświadczenie GEFCO i wysoki poziom oferowanych usług, jak i stosowanie się do najwyższych europejskich standardów, mamy nadzieję przyczynić się do rozwoju rynku transportu i logistyki w Kazachstanie* – dodaje Sultan Zhassybay.

Reklamacje zamiatane pod dywan

Reklamacje. Każdy sie ich boi. Każda firma mówiąc o reklamacjach po cichu myśli: lepiej, żeby ich wcale nie było. Bo co zrobić z wkurzonym klientem, który, nie daj Boże, słabo nad sobą panuje i wrzeszczy przez telefon? Jest odważny na sali?

Jak się pozbyć problemu reklamacji? Firmy zawsze deklarują, że robią wszystko, żeby liczba reklamacji związanych z realizacją zlecenia klienta była pomijalna lub wręcz zerowa. Czy tak się dzieje w rzeczywistości to już inna sprawa. Prześledźmy na kilku przykładach, jak złudne bywa panowanie nad strumieniem reklamacji i do czego może doprowadzić brak panowania nad nim. Zastanówmy się również, jaki poziom reklamacji jest możliwy do uzyskania, a jaki jest wręcz pożyteczny. Czy w ogóle istnieje pojęcie pożytecznej reklamacji?

Śledzenie reklamacji

Jak pokazuje życie, jako reklamację (w przypadku strumieni towarów) najczęściej przyjmuje się w firmach te zgłoszenia, kiedy klient zwraca się do firmy z pewnym roszczeniem. To znaczy, gdy najczęściej ma problem z tym, że:

- Otrzymał nie to, czego się spodziewał
- Otrzymał inną ilość niż ta, której się spodziewał
- Otrzymał zamówienie w innym terminie niż się spodziewał
- Ma zastrzeżenia jakościowe do tego, co otrzymał

Życie pokazuje, że dwa pierwsze punkty to zdecydowana większość problemów. Niestety, problemem wielu firm jest to, że zatrzymują się na etapie formalnego zgłoszenia klienta uważając, że skoro klient nic nie zgłasza i oficjalnie nie zgłasza roszczeń to znaczy, że reklamacji nie ma. Jest to oczywiście zbyt uproszczone podejście, które nie uwzględnia kilku prawd i zjawisk, w tym klasycznego „zamiatania pod dywan".

Zamiatanie pod dywan

Niestety bardzo wiele firm nie potrafi w szybki i prawidłowy sposób ocenić aktualnego poziomu reklamacji w zleceniach klientów. Dzieje się tak z kilku powodów. Po pierwsze, często klienci nie zgłaszają reklamacji w przypadku pomyłek na ich korzyść. Statystycznie można założyć, że połowa przypadków błędów w wysyłkach, będących jedną z dużych przyczyn reklamacji, jest błędem na korzyść klienta. Życie uczy, że nie zawsze takie problemy są przez klientów zgłaszane. I nie chodzi tu o niczyją złą wolę. Jeśli towaru jest więcej niż w dokumentach, często „sprytni" magazynierzy do-



Łukasz Musialski,

Od 9 lat realizuje projekty logistyczne i doradcze z zakresu logistyki. Pracował w projektach analitycznych, doradczych, informatycznych dla takich przedsiębiorstw jak: Aluplast, Aluprof, Bakoma, Bongrain, Bruno Tassi, DHL, Diageo, Kulczyk Tradex, Merlin.pl, POLOmarket, SCA Packaging, Variant, Vision Express, Żabka Polska i wiele innych.

prowadzają do zgodności stanu rzeczywistego z dokumentami. Dla firmy-dostawcy to czysta strata, ale ponieważ wychodzi ona na jaw najczęściej dopiero podczas dorocznej inwentaryzacji, to nie jest łatwo powiązać ją z problemem wysyłkowym i problemem reklamacji w ogóle.

Innym kłopotem jest to, że procesy reklamacyjne są często w ogonie procesów, które zostają znormalizowane i wtłoczone w elektroniczne obiegi dokumentów. Zawsze ważniejsza jest sprzedaż czy księgowość. Dzieje się tak dlatego, że proces reklamacji jest często ciężko parametryzowalny w pojęciu osób odpowiedzialnych za zdefiniowanie procesu biznesowego. Bo tak: raz klient wrzeszczy i żąda głowy, innym razem się obraża i nie chce rozmawiać, innym jeszcze po prostu nie płaci jak długo się da zrzucając winę na nierozwiązaną reklamację. Brak procedur rejestracji i przetwarzania reklamacji powoduje jeszcze jedno zjawisko: załatwianie po znajomości.

W firmach, gdzie za rozpatrywanie reklamacji odpowiadają sprzedawcy (jako posiadający odpowiedni kontakt z klientem i wiedzę o szczegółach zamówienia) bardzo często dochodzi do sytuacji, kiedy reklamacja jest rozpatrywana w całości poza oficjalnym obiegiem. Dzieje się to na zasadzie myślenia: dogadam się z magazynem, z produkcją, coś mi tam podmienią, coś pomalują i odeślę towar klientowi bez rejestracji tego faktu w jakimkolwiek systemie. A ponieważ nie będzie tego nigdzie jako oficjalnego rejestru, to nikt się nie przyczepi, nikt nie będzie zadawał niewygodnych pytań. Co ciekawe, same magazyny często chętnie przystają na taki proceder, ponieważ w ten sposób maskują swój błąd podczas kompletacji i przygotowania wysyłki.

Niestety takie nieuporządkowane podejście cechuje się tym, że zależy ono od ludzkiej pamięci i jest podatne na dowolne przesunięcia, niespójności czy wręcz zapomnienie. I co się wtedy dzieje?

Trzepanie dywanów

Cała sytuacja z pozasystemowym rozwiązywaniem problemów reklamacyjnych zazwyczaj kończy się wtedy, gdy jednak ktoś o czymś zapomni. I nagle po pół roku dzwoni klient i mówi: „No ja to jestem cierpliwy, ale jednak jest już lekką przesadą rozpatrywanie reklamacji przez pół roku. Mogliście chociaż fakturę skorygować!" I wtedy się zaczyna: Jaka reklamacja? O co chodzi? Gdzie jest ten reklamowany towar? Jakie były uzgodnienia? I tak dalej i tak dalej... Sprzedawca traci czas na uspokajanie klienta (nie sprzedając w tym czasie), magazyn w trybie pilnym (tym bardziej jak okaże się, że klient ma dobre stosunki z prezesem lub kimś wysoko postawionym) rzuca wszystko i stara się sprawę wyjaśnić. To oczywiście ma wpływ na już realizowane zlecenia. A to zwiększa ryzyko kolejnych reklamacji. I koło się zamyka.

Nie bójmy się reklamacji

Recepta na problemy jest nadzwyczaj prosta, choć z różnych powodów trudna w realizacji. Po pierwsze należy bezwzględnie prowadzić ustandaryzowany sposób rejestracji i śledzenia zgłoszeń reklamacyjnych. I nie ma zmiłuj i nie ma wyjątków, że na telefon jest szybciej. Pewnie jest. Ale brak możliwości wyciągania wniosków na przyszłość oznacza również brak możliwości wprowadzania działań korekcyjnych. A to oznacza ciągły strumień reklamacji w przyszłości.

Po drugie: należy założyć, że reklamacje będą zawsze. Ich ograniczanie powinno być realizowane wg zasady ALARA (As Low As Reasonably Achiveable), czyli każde działanie powinno być ograniczane stopniem inwestycji jakie należy poczynić, aby dany poziom obsługi osiągnąć. Krótko mówiąc: nie dać się zwariować cyfrze 0 we wskaźnikach reklamacji.

Po trzecie: Trzeba zauważyć, że 3 z 4 powodów reklamacji kończy się słowem kluczem: „spodziewał". Oznacza to, że wielu problemów reklamacyjnych można uniknąć tylko i wyłącznie dzięki sprawnej komunikacji. Na przykład informując z wyprzedzeniem klienta i zmieniającej się dacie realizacji zlecenia lub o tym, że zlecenie zostanie zrealizowane poprzez dwie dostawy cząstkowe. I co nie jest oczywiste dla wielu działów handlowych: nie obiecując nierealistycznych terminów realizacji.

Po czwarte: zgodnie ze starym powiedzeniem, że prawdziwych przyjaciół poznaje sie w biedzie, niewielki poziom reklamacji jest wręcz pożyteczny, o ile firma potrafi zgłoszenia reklamacyjne rozpatrywać szybko, sprawnie i w sposób przewidywalny. To podnosi w odczuciu klienta ogólny poziom obsługi i zwiększa przywiązanie do dostawcy.

Wniosek główny jest jednak taki: nie bójmy się reklamacji. Im więcej o nich wiemy tym lepiej się do nich możemy przygotować, tym lepiej skorygujemy własne działania a klient będzie do nas mocniej przywiązany.

Łukasz Musialski
senior logistic consultant
w Logisys Sp. z o.o.



Paleta – podstawa dla logistyki

Palety stanowią nieodzowny element wielu procesów logistycznych. Jednak to, co uniwersalne, nie zawsze spełnia specyfikę niektórych branż, dlatego z czasem na rynku pojawiły się różne wersje i odmiany palet. Różnią się one nie tylko przeznaczeniem, ale i konstrukcją oraz materiałami, z których są wykonane. Przyjrzyjmy się nieco bliżej kilku rozwiązaniom w tym zakresie.

Mówi się, że większość magazynów nie może funkcjonować bez odpowiednich palet. To właśnie dzięki nim produkty mogą być szybko przyjmowane i wydawane. Najczęściej stosowane są palety ze znakiem EUR. Korzyści, które wynikają z ich stosowania, to przede wszystkim spełnianie europejskich norm bezpieczeństwa, które potwierdzone jest certyfikatami odpowiedniego podmiotu. Palety wykonane z tworzywa sztucznego są nieodzownym elementem procesów transportowych środków chemicznych i niebezpiecznych. Uniwersalnością zastosowań cechują się natomiast palety drewniane. Stąd też używa się ich na przykład w magazynach marketów. Palety aluminiowe stosowane są na przykład w przemyśle farmaceutycznym oraz wszędzie tam, gdzie wymagane jest zachowanie bezwzględnej czystości i higieny.



Uniwersalna od lat

Najbardziej rozpowszechniona w Europie jest tak zwana europaleta, oznaczana z boku napisem EUR. Jej masa to około 25 kg. Europaleta została stworzona po raz pierwszy w 1950 r. roku przez szwedzki koncern BT Industries. Założeniem było stworzenie uniwersalnej palety, która pasuje do wszystkich rodzajów wózków widłowych.

Palety z tworzyw sztucznych

W wielu zakładach przemysłowych i obiektach magazynowych palety drewniane tracą uznanie na rzecz modeli, które wykonane są z tworzywa sztucznego. Przede wszystkim cechują się one wytrzymałą konstrukcją. Spektrum zastosowań jest bardzo obszerne i obejmuje nie tylko wiele gałęzi przemysłu, ale również handel i usługi. Palety z tworzyw sztucznych odporne są na działanie kwasów, rozpuszczalników i skrajnych temperatur. Przyda nam się także łatwość w utrzymaniu czystości oraz odporność na wodę. Niektóre modele wyposażono w stałe płozy, co pozwala na używanie ich w magazynach wysokiego składowania. Pamiętajmy, że obciążenie maksymalne jest bardzo szeroko rozumiane i obciążenie może mieć charakter statyczny, dynamiczny oraz na regale.

Najmniej wytrzymałe są półpalety, które statycznie obciąża się masą nie większą niż 1000 kg, zaś dynamiczne obciążenie nie powinno przekroczyć 500 kg. Jeśli paletę obciążymy na regale, masa składowanego materiału nie może być wyższa niż 300 kg. Znacznie większą wytrzymałość osiągają palety ażurowe. Zwróćmy uwagę, że w tym przypadku nabyć możemy palety lekkie, średnie oraz ciężkie. Różnią się one między sobą nie tylko masą, ale również maksymalnym obciążeniem. Najbardziej trwałe są palety ciężkie, które są w stanie wytrzymać masę osiągającą nawet 5000 kg.

Interesujące rozwiązanie stanowią także palety higieniczne. Stanowią one dobrą alternatywę dla palet drewnianych. Palet higienicznych używa się najczęściej w przemyśle farmaceutycznym i spożywczym, dzięki odpowiednim atestom i certyfikatom. Modele tego typu mogą być stosowane w miejscach o wysokiej lub niskiej temperaturze, a także w pomieszczeniach narażonych na występowanie kwasów i rozpuszczalników. Również i w tym przypadku nie dochodzi do wchłaniania wody. Utrzymanie w czystości jest łatwe oraz możliwe jest przemieszczanie za pomocą wózków widłowych.

Palety metalowe

Interesujące rozwiązanie stanowią palety metalowe, które doskonale nadają się do składowania towarów sypkich i luźnych. Palety te są stabilne i wytrzymałe, dlatego też zyskujemy łatwe przemieszczanie towaru. Interesujące rozwiązania stanowią palety ładunkowe skrzyniowe, z czterema stałymi blokami i klapą uchylną. Z pewnością przydatna w magazynach okaże się możliwość sztaplowania do trzech poziomów. W niektórych modelach przewidziano osiatkowane ściany oraz podłogę, która wykonana jest z blachy profilowanej lub z drewna.

Podział palet

Palety możemy podzielić, biorąc pod uwagę kryteria:

- przeznaczenia (uniwersalne, specjalne),
- rozwiązania konstrukcyjnego (płaskie, słupkowe, skrzyniowe, jednopłytowe, dwupłytowe, dwuwejściowe, czterowejściowe, składane, rozbieralne, nierozbieralne itp.),
- sposobu użycia (jednorazowe, wielokrotnego użytku),
- rodzaju materiału wykonania (drewniane, metalowe, z tworzyw sztucznych, styropianowe itp.),
- występowania płóz, z pełnym blatem lub ażurowe itp.,
- stanu palet (nowe, używane, zniszczone, naprawiane itp.).

Oprócz palet metalowych przydadzą nam się także modele słupkowe. W zdecydowany sposób upraszczają one składowanie i transportowanie przedmiotów o nietypowych wymiarach. Podłogę stanowi ażurowa płyta ładunkowa. Dodatkowo zastosować można specjalne nadstawki. Maksymalne obciążenie typowej palety tego typu wynosi do 800 kg, z możliwością ułożenia do trzech warstw stosów. Stosując palety słupkowe pamiętajmy o odpowiednim zabezpieczeniu towarów podczas transportowania. Doskonale nadają się do tego celu nadstawki paletowe. Trwałość zapewnia malowanie lub cynkowanie elementów konstrukcyjnych.

Skrzyniopalety i paletokontenery

Stosunkowo nowe rozwiązanie na rynku stanowią skrzyniopalety składane. To właśnie dzięki nim zyskuje się oszczędność miejsca wynoszącą nawet do 63 % powierzchni przy transportowaniu zwrotnym i magazynowaniu. Na przykład 8 kontenerów złożonych zajmuje tyle samo miejsca co 3 rozłożone. Skrzniopalety składane wykonane są z polipropylenu lub polietylenu, dzięki czemu istnieje możliwość powtórnego przetworzenia. Nie mniej ważna pozostaje odporność na chemikalia, a dzięki zaokrąglonym kątom i brzegom łatwe jest utrzymanie czystości. Komfort



obsługi, składowania i przemieszczania poprawiają klocki, płozy, zawiasy i mechanizmy blokujące.

Paletokontenery są dobrym rozwiązaniem wszędzie tam, gdzie konieczne jest zapewnienie bezpiecznego transportu. Stąd też zastosowanie bardzo często obejmuje przewóz materiałów niebezpiecznych. Istotny element w paletokontenerach stanowi zawór pozwalający na odpowietrzanie. Dla zwiększenia ochrony przed działaniem czynników zewnętrznych kosze są cynkowane. Dodatkowo przewidziano również miejsce na etykiety. Warto zwrócić uwagę na fakt, że paletokontenery produkowane są także w wersjach przeznaczonych do transportowania artykułów spożywczych. Znajdują one zastosowanie przede wszystkim w procesach logistycznych, obsługujących przetwory, syropy, jogurty, oleje jadalne itp. Standardowo budowa bazuje na paletach drewnianych, jednak opcjonalnie nabyć można paletę metalową lub plastikową. Interesujące jest również, że palety tego typu można sztaplować. Nabywając paletokontenery należy zwrócmy uwagę na atesty, które pozwalają na kontakt z żywnością.

Palety styropianowe

Palety styropianowe cechują się przede wszystkim równą i mocną powierzchnią a także stabilnymi wymiarami. Cechy te uzyskano dzięki styropianowi o dużej gęstości pozornej. Do ich produkcji używane są specjalne wtryskarki. Jako zaletę palet styropianowych należy wymienić również lekkość konstrukcji, uniwersalność zastosowania, a co najważniejsze, wygodę transportowania i łatwość składowania w stosach. Rozwiązania tego typu dobrze sprawdzają się przy transportowaniu lekkich i przestrzennych towarów. Dodatkowo towar razem z paletą można owinąć folią, co zdecydowanie zwiększa ładowność. Typowe palety styropianowe dostępne, w wymiarze 1200 x 800 x 32 mm, przy masie własnej wynoszącej 2,2 kg. Dopuszczalna ładowność przy równomiernym obciążeniu wynosi wtedy 275 kg. Nabyć możemy także palety styropianowe o wymiarach 1200 x 800 x 57 mm, przy masie własnej 2,7 kg, gdzie dopuszczalna ładowność, przy równomiernym obciążeniu, wynosi 460 kg. Decydując się na zastosowanie palet styropianowych zwróćmy uwagę na ich dopuszczenia, badania, atesty oraz certyfikaty.

Wybieramy paletę

Przy wyborze palety powinniśmy wziąć pod uwagę przynajmniej kilka czynników. Ważne jest bowiem aby były one dopasowane ściśle do naszych potrzeb i oczekiwań. Jednym z ważniejszych kryteriów jest przeznaczenie palety a także jej rozmiar. Typowe wymiary, w przypadku modeli Euro, to 1200 x 800 mm. Wymiary wersji przemysłowych wynoszą 1200 x 1000 mm. Zastosowanie znajdują również palety specjalistyczne. Na przykład 800 x 600 mm to wymiary półpalet a modele o wymiarach wynoszących 400 x 600 mm to ćwierćpalety. Modele używane przy transporcie kontenerowym mają wymiary 1100 x 1100 mm, a palety wystawowe, wykonane najczęściej z tworzyw sztucznych, styropianu, sklejki lub tektury, mają wymiary 400 x 400 mm lub 400 x 300 mm. Przeanalizujmy także nośność palety. Stąd też odróżnijmy nośności statyczne, dynamiczne oraz regałowe. W przypadku nośności statycznej określa się wytrzymałość palety z ładunkiem. Nośność dynamiczna definiuje wytrzymałość



palety z ładunkiem w czasie ruchu, na przykład podczas jej transportowania za pomocą wózka widłowego. Określając nośność regałową zwróćmy uwagę na wytrzymałość palety, która jest położona z ładunkiem na regale wysokiego składowania.

Istotny element odgrywa rodzaj materiału, z którego wykonana jest paleta. To właśnie ten parametr w sposób znaczący wpływa na inne aspekty związane z doborem palety, do których należy przede wszystkim kolor, warunki higieniczne, masa, przeznaczenie, wytrzymałość, cena, itp. Zwróćmy uwagę na rodzaj składowanego materiału, użycie jedno- lub wielorazowe, a także na rodzaj blatu (pełny, ażurowy, gładki, antypoślizgowy, wyposażony w ranty itp.). Określmy także rodzaj podstawy (dwu – i trójpłozowa, na stopkach, zestawna itp.). Czasami tak wydawałoby się drobny szczegół, jak odpowiednio dobrana paleta, może zdecydować o bezpieczeństwie składowania i przemieszczania towarów oraz wpłynąć znacząco na wydajność całego procesu logistycznego.

Damian Żabicki



Paletowa alternatywa

Niekoniecznie drewniana i w rozmiarze euro

Postępująca specjalizacja wymaga stosowania rozwiązań dopasowanych do branż i potrzeb konkretnych klientów. „Paleta" nie oznacza dziś klasycznej, drewnianej, w popularnym rozmiarze „euro". Rynek oferuje dziś wiele różnych wyrobów mieszczących się w definicji palety, tworzonych pod wymagania konkretnych zastosowań.

Producenci palet dostarczają dziś na rynek całą gamę palet drewnianych – obok rozmiarów odnoszących się do standardu euro (paleta, półpaleta czy ćwierćpaleta) są to także palety przemysłowe i rozmaite rozmiary niestandardowe. Wśród wielu różnych rodzajów palet znaleźć można także takie, do których wykonania wykorzystano surowce inne niż drewno. W branżach stawiających wysokie wymagania logistyce magazynowej, tego typu rozwiązania coraz częściej stają się standardem. Jeżeli zatem nie z drewna, to z czego wykonana być może paleta? Rynek oferuje dziś zarówno palety plastikowe i metalowe, jak i styropianowe czy tekturowe. W mnogości wzorów, rozmiarów, materiałów i kolorów coraz trudniej znaleźć optymalne rozwiązanie dla własnych zastosowań.



Dla kogo paleta plastikowa?

Najpopularniejszym substytutem palety drewnianej jest paleta wykonana z tworzywa sztucznego. Rozwój produkcji tego typu materiałów doprowadził do sytuacji, w której paleta plastikowa dorównuje możliwościami i poziomem jakości tradycyjnej palecie drewnianej, a pod niektórymi względami... nawet ją przewyższa. Podstawowym argumentem za stosowaniem palet plastikowych są aspekty higieniczne, stosowane są one zatem wszędzie tam, gdzie konieczne jest zapewnienie wysokich standardów sanitarnych. Producenci palet zachwalają wysoką trwałość palet plastikowych – deklarując, iż czas ich eksploatacji znacznie przekroczy trwałość tradycyjnego rozwiązania. Podobnie jak paleta drewniana, „plastik" może być poddany recyklingowi, obok dłuższej eksploatacji palety plastikowej możliwe jest zatem także przetworzenie jej na nowy produkt już po zakończeniu eksploatacji. Dużą zaletą palet plastikowych jest niższa masa własna. Sama paleta może być wykonana w dowolnym kolorze, łatwo także umieścić na niej dodatkowe znaki graficzne (jak chociażby logo czy nazwę firmy-dostawcy).

Technologia produkcji sprawia, że palety produkowane z tworzyw sztucznych zachowują odpowiednie wymiary i poziom jakości. Dużo łatwiej kontrolować ich wytrzymałość, w przeciwieństwie do palet drewnianych nie ma tu problemów ze słabszymi partiami drewna czy obecnością niszczących je szkodników. Ważne jest także to, że tworzywo nie pochłania wody, co znacznie zwiększa odporność na niekorzystne warunki atmosferyczne. Zaleta palet plastikowych jest także możliwość wydajnego składowania. W przeciwieństwie do palet drewnianych, które składowane są jedna na drugiej, palety plastikowe mogą mieć możliwość „zachodzenia" jedna na drugą przy piętrowym układaniu. Elementy wklęsłe palety stają się punktem osadzenia elementów wystających kolejnej. Powstała w ten sposób konstrukcja jest nie tylko bardziej stabilna, pozwala także w stosie o tej samej wysokości umieścić znacznie więcej pustych palet.

Jedną z głównych wad palet drewnianych jest problem utrzymania ich w czystości. Niektórych zanieczyszczeń zgromadzonych na drewnianej powierzchni

nie da się usunąć, eliminacja innych pochłaniać może dużo czasu. Szybkość i skuteczność czyszczenia ważna jest przede wszystkim w branżach o wysokich wymaganiach sanitarnych, choć nie tylko.

Przeglądając ofertę producentów palet plastikowych można dojść do wniosku iż od palety tylko niewielki krok dzieli nas do plastikowych pojemników. Technologia produkcji jest tu bardzo podobna, a dzięki wykorzystaniu tych samych źródeł surowców producenci są w stanie zaproponować klientom zarówno palety, jak i rozwiązania je uzupełniające: burty, pojemniki czy skrzyniopalety. Podobnie jak w przypadku palet, zaletą stosowania będzie tu wysoki standard higieniczny, połączony z odpornością na warunki atmosferyczne, przyzwoitymi parametrami funkcjonalnymi i możliwością recyklingu.

Palety metalowe, styropianowe czy z tektury?

Alternatywą dla palet drewnianych są także palety metalowe. Podobnie jak w przypadku plastikowych, na rynku dostępne są najróżniejsze rozmiary i wersje, także w postaci skrzyniopalet czy palet z burtami. Zaletą palet metalowych jest solidna konstrukcja, zdaniem użytkowników są one praktycznie niezniszczalne. Doskonale sprawdzają się w zadaniach „podwyższonego ryzyka", ze względu na zastosowany materiał znacznie lepiej chronią towar przed uszkodzeniem lub zniszczeniem. Podobnie jak w przypadku palet plastikowych, do zalet zaliczyć można także łatwość utrzymania w czystości.

Styropian i tektura kojarzone są zwykle z materiałami opakowaniowymi – o niedużej wytrzymałości fizycznej i przeznaczonymi raczej do zabezpieczania ładunków niż ich przenoszenia. Na rynku znaleźć można także palety zbudowane z tych właśnie surowców. Podstawową zaletą palet tekturowych jest bardzo niska masa własna. Lekka paleta przydaje się wszędzie tam, gdzie każdy kilogram może decydować o obniżeniu wysokości stawek frachtowych (np. w transporcie lotniczym). Palety tekturowe stają się alternatywą dla drewna nie tylko ze względu na ciężar. Tekturowa paleta sprawdzi się wszędzie tam, gdzie obecność szkodników towarzyszących palecie drewnianej byłaby niewskazana. Podobnie jak plastikowa, zapewnia utrzymanie wysokich standardów sanitarnych i możliwość recyklingu. Co ciekawe, na rynku dostępne są także palety w wersjach do samodzielnego montażu – składowanie palet w postaci rozłożonej oznacza konkretne oszczędności przestrzeni magazynowej. U niektórych producentów palety tekturowe proponowane są opcjonalnie w wersjach z wspornikami, płozami czy kątownikami ochronnymi – by w konkretnych zastosowaniach zapewnić wyższą odporność na czynniki zewnętrzne.

Alternatywą zarówno dla palet drewnianych, jak i plastikowych, mogą być także palety styropianowe. W przeciwieństwie do traktowanych zwykle jako jednorazowe palet tekturowych, styropianowe są trwalsze. Zaletą jest tu bardzo niska masa własna – podobnie jak w przypadku palet kartonowych, na poziomie ok. 2-3 kg. Styropian jest łatwy do utrzymania w czystości, a dzięki temu przydatny w magazynach wymagających wysokiego poziomu higieny. Podobnie jak w przypadku palet tekturowych, o wysokiej wytrzymałości i co za tym idzie – odpowiedniej funkcjonalności, decyduje tu zastosowanie jako materiału surowca o odpowiedniej gęstości.



Dla kogo?

Jak znaleźć odpowiedź na pytanie czy nowoczesne palety (plastikowe lub inne) są w konkretnych zastosowaniach bardziej efektywne niż klasyczne, drewniane? Warto prześledzić proces wyboru konkretnego rozwiązania paletowego i dopasować do niego możliwości nowoczesnych palet. Zarówno pod względem nośności statycznej,

KRAKMAR
POPRAWIAMY JAKOŚĆ OBSŁUGI
ul. Płk. Dąbka 10, 30-732 Krak□w
tel. 12 650 71 10,11
fax 12 653 18 80
e-mail:krakmar@krakmar.pl
www.krakmar.pl
www.palety-plastikowe.eu
www.nadstawki.eu
www.matyergonomiczne.eu






NASZA JAKOŚĆ MA SWOJĄ HISTORIĘ!



jak i dynamicznej palety plastikowe dorównują rozwiązaniom klasycznym. Problemem nie są także rozmiary – oferta rynkowa uwzględnia wszystkie wykorzystywane w logistyce standardy. Ważnym kryterium wyboru rodzaju palet jest cena. W tym miejscu warto jednak skupić się nie tylko na cenie samej palety jako jednostki ładunkowej, ale wziąć pod uwagę także inne aspekty – koszty czyszczenia czy utrzymania całego obiegu palet. Tylko wówczas ocena będzie obiektywna. Przykładowo: uwzględnienie wyłącznie ceny zakupu prowadzić będzie do sytuacji, w której racjonalnym będzie pozostanie przy palecie drewnianej (jako tańszej); po dodaniu innych kosztów kalkulacja mogłaby jednak wyglądać zupełnie inaczej. W mocno specjalistycznych zastosowaniach warto wziąć pod uwagę także inne elementy – masę własną palet czy aspekty estetyczne. Warto pamiętać, że nie wszystkie rodzaje palet nadają się do konkretnych zastosowań – niektóre nie nadają się do stosowania w magazynach wysokiego składowania, inne mają ograniczoną nośność (zwłaszcza w ujęciu dynamicznym).

„Oferta" rozwiązań paletowych alternatywnych względem tradycyjnych palet drewnianych jest szeroka. Coraz częściej traktowane są one jako inwestycja – wyższe koszty wdrożenia równoważone są przez niższe koszty czyszczenia i spadek kosztów związanych ze sprzątaniem. Oczywiście mowa o wszystkich tych rozwiązaniach logistycznych, które funkcjonują w ramach obiegu zamkniętego. W przeciwnym razie zastosowanie tego typu palet byłoby kompletnie (ekonomicznie i organizacyjnie) nieuzasadnione. Coraz częściej w ramach zadań logistycznych (w ramach logistyki produkcji czy logistyki dystrybucji) realizowana jest także obsługa opakowań zwrotnych. To ważny argument przy wdrażaniu palet plastikowych czy styropianowych – „przy okazji" zwrotów pojemników czy skrzynek zapewniony zostanie bowiem także powrót do miejsca wydania palet.

Marcin Jurczak

Wspólny projekt paletowy CHEP i Apreo Logistics

Na polskich drogach pojawiły się samochody wyposażone w niebieskie plandeki z charakterystycznymi logo dwóch firm, działających w branży logistycznej: firmy CHEP, świadczącej usługi wynajmu palet oraz operatora logistycznego Apreo Logistics.

Nowy sposób oznaczania pojazdów jest wynikiem rozwijającej się współpracy pomiędzy obiema firmami. Apreo Logistics jest partnerem CHEP w zakresie spedycji. Firma zajmuje się dostarczaniem niebieskich palet do klientów CHEP – firm produkcyjnych – oraz odbiorem pustych nośników z rynku.

Współpraca CHEP z Apreo Logistics została rozszerzona o usługi związane z zarządzaniem nowym magazynem palet CHEP (centrum serwisowym). Nowy magazyn, zlokalizowany w Bydgoszczy jest obecnie jednym z 5 punktów, w których prowadzone są inspekcje palet CHEP. Centrum Serwisowe w Bydgoszczy jest odpowiedzialne za weryfikację kilkunastu tysięcy palet w skali tygodnia. Infrastruktura pozwala na przeprowadzanie napraw trzech rodzajów nośników: palet euro oraz palet angielskich (półpalet). – *Współpraca ze sprawdzonym przewoźnikiem, jakim niewątpliwie jest Apreo wspiera rozwój naszej firmy i wpływa na jakość świadczonych przez CHEP usług* – zauważa Maciej Kubiak, prezes CHEP Polska. – *Apreo gwarantuje bezpieczny i terminowy dowóz palet, których jakość i trwałość jest każdorazowo weryfikowana przez pracowników centrum serwisowego. Zaufanie i partnerskie relacje są dla nas kluczowym czynnikiem we współpracy z operatorem logistycznym.*





Wynajem palet CHEP stał się jedną z wielu propozycji, jaką w swojej ofercie posiada dzisiaj firma Apreo. – *Rekomendacja Apreo stanowi nie tylko zacieśnienie wzajemnych relacji, ale jest również wyjściem naprzeciw oczekiwaniom klientów, którzy poszukują usług kompleksowych, odpowiadających na wiele wyzwań w łańcuchu dostaw. Trwała współpraca, daje możliwość bardziej efektywnych i elastycznych rozwiązań w całym łańcuchu dostaw* – dodaje Joanna Kazana, dyrektor handlowy Apreo Logistic.

Palety plastikowe IPS

Zalety palet oferowanych przez KRAKMAR

Palety plastikowe parametrami higienicznymi i użytkowymi znacznie wyprzedzają palety drewniane. W przeciwieństwie do palet drewnianych, są one łatwe do utrzymania w czystości. Nie wchłaniają wody, dzięki czemu ich waga jest stabilna. Można je też łatwo personalizować, poprzez zastosowanie wielu kolorów i oznaczeń, jak np. numerowanie, naniesienie logo lub wykorzystanie nowoczesnych technologii, np. chipów RFID.

Palety drewniane w połączeniu z wodą są doskonałym miejscem dla rozwoju grzybów i bakterii, które są niedopuszczalne przy produkcji żywności. Woda wpływa też na zmienność wagi palety. Problemem palet drewnianych są też odłamki drewna – częste zjawisko przy normalnej manipulacji. Te problemy nie występują w paletach plastikowych – nie wchłaniają one wody, przez co zapewniają większą higienę, łatwiejsze utrzymanie w czystości i stałą masę: różnica w ich wadze nie przekracza ±2%.

Wysoka jakość palet

Palety Pool produkowane są z polipropylenu HIGH IMPACT. W ich technologii produkcji wykorzystywany jest gaz, dzięki czemu uzyskujemy lekką i mocną paletę. Masa palety to tylko 18 kg. Przez mocną paletę rozumiemy: duże obciążenie statyczne i dynamiczne, wysoką odporność na ugięcie w regałach wysokiego składowania, odporność na uderzenia dzięki podwójnym ściankom stóp. Profil płóz zaprojektowany został tak, aby optymalnie przemieszczały się na przenośnikach rolkowych.

Wieloletnie doświadczenie firmy IPS Belgium zaprocentowało wysoką jakością oferowanych palet, dzięki czemu po roku intensywnego użytkowania liczba uszkodzonych palet do wymiany zmniejszyła się do 0,5%! Jest to duża zaleta w porównaniu z paletami drewnianymi, gdzie liczba zniszczonych palet wynosi 30-35% rocznie.

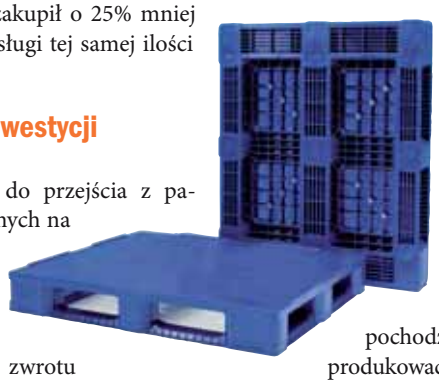
Palety jednorazowe, tzw. exportowe, mają zastosowanie tam, gdzie wysyłka towarów na paletach drewnianych nie jest możliwa. Dzięki lekkiej konstrukcji oszczędzamy pieniądze np. w transporcie lotniczym, gdzie płacimy duże pieniądze za każdy kilogram towaru.



Korzyści logistyczne

W 2008 roku jeden z wiodących międzynarodowych browarów wraz z IPS połączyły siły logistyczne i technologiczne, w celu zaprojektowania palety plastikowej pod beczki. Wprowadzono do obiegu paletę o bardzo długiej żywotności. Paleta jest przeznaczony na 8 keg 20, 30 lub 50 litrowych. Porównując z 6 keg na europalecie, jest to znacznie lepsze wykorzystanie powierzchni palety. Oznacza to również, że browar zakupił o 25% mniej palet do obsługi tej samej ilości beczek.

Zwrot z inwestycji



Motywacja do przejścia z palet drewnianych na plastikowe jest silnie związana z osiągnięciem zwrotu z inwestycji. Czas zwrotu dla palet IPS wynosi od jednego roku do trzech lat. W zależności od firmy wpływa na to wiele parametrów, takich jak: częstotliwość rotacji palet, typ palet drewnianych, całkowita ilość używanych palet, lokalne koszty pracy itp. Jesteśmy gotowi do analizy poszczególnych przypadków wraz z potencjalnym klientem. Możemy obliczyć realny czas zwrotu i pomóc mu w znalezieniu najlepszego rozwiązania.

Inwestycja w bezpieczeństwo

Palety IPS to również inwestycja w bezpieczeństwo. Analiza wypadków i uszkodzeń pokazała, że ryzyko uszkodzenia towarów jest dziesięć razy mniejsze podczas używania palet plastikowych. Koszty te często są znacznie niedoszacowane, gdyż wiele firm nie czyni starań, aby zbadać te koszty. Palety oferowane przez KRAKMAR produkowane są w kilku wariantach, np.: zaokrąglone stopy, ułatwiające wjazd wózka, krawędź zabezpieczająca, wkładki i listwy antypoślizgowe na blacie, taśmy na płozach, chroniące przed ślizganiem się pustych palet w stosie. Inwestując w palety oferowane przez firmę KRAKMAR dbają Państwo o bezpieczeństwo towaru, a przede wszystkim swoich pracowników.

IPS
Innovative in Plastic Pallets & Pallet Boxes

Ochrona środowiska

W czasach, gdy działania skupione są na rzecz ochrony środowiska i ograniczenia emisji CO_2, palety plastikowe są ku temu doskonałym sprzymierzeńcem.

Palety nadają się w 100% do recyklingu. Z materiału pochodzącego z recyklingu możemy produkować nowe palety lub inne produkty, które mogą być odzyskane ponownie. Palety drewniane często kończą żywot na wysypisku, jako góra odpadów, lub w domowych piecach grzewczych. Technicznie palety drewniane są poddawane częściowo recyklingowiw niewielkiej wartości np. na płyty wiórowe. Korzystanie z palety plastikowej naprawdę ochrania środowisko, a wszystko to w sprzyjających warunkach ekonomicznych.

Marek Pabian, KRAKMAR

Więcej informacji na:
www.palety-plastikowe.eu

KRAKMAR

Nowy rodzaj palety EUR na rynku
Alternatywa dla palety DHP

Zdecydowana większość użytkowników palet, analizując problematykę związaną z paletami EUR, ma na myśli palety o wymiarach 800x1200 mm i prawidłowym symbolu EUR - EPAL. Bardzo często zapominamy o tym, że palety EUR to także inne wymiary, np. EUR2 (1200x1000 mm) oraz EUR3 (1000x1200 mm), a także palety mniejsze – tzw. półpalety o symbolu EUR6 i wymiarach 800x600 mm. Teraz na rynku pojawia się nowy rodzaj takiej właśnie półpalety.



Na polskim rynku paletowym, półpalety mają największe zastosowanie w sklepach dyskontowych, gdzie przy mniejszej powierzchni sprzedażowej dokonuje się sprzedaży bezpośredniej właśnie z tego rodzaju nośników. Palety tego rodzaju reprezentowane są dzisiaj przede wszystkim przez palety wymienne DHP (Dusseldorf Half Paletten), składające się z trzech różnych rodzajów materiałów – z drewna, metalu oraz z plastiku.

Palety te bardzo łatwo ulegają uszkodzeniu, szczególnie w czasie dokonywania operacji przeładunkowych za pomocą wózków widłowych. Niewątpliwą wadą tych palet jest także trudny proces naprawy, który staje się coraz mniej opłacalny. Proces utylizacji i recyklingu palety DHP jest bardzo uciążliwy, ponieważ sposób rozłożenia tej palety na trzy różne grupy materiałowe jest bardzo czasochłonny (ze względu na konstrukcję samej palety oraz sposób łączenia poszczególnych elementów), a utylizacja i recykling nie przynosi praktycznie żadnej wartości dodanej dla firm. Nie ma na dzień dzisiejszy firm oferujących usługę utylizacji palet DHP, dlatego też palety tego typu wycofane z obiegu są najczęściej spalane w całości, co jest niezgodne z przepisami prawa oraz bardzo niekorzystne dla środowiska naturalnego.

EPAL wprowadził już do obiegu w pełni drewnianą półpaletę EUR6, która spełniała kryteria przewidziane dla palet EUR i była stosunkowo łatwa w dokonywaniu obiegu. Paleta ta jednak nie została zaakceptowana przez rynek ze względu na swoją konstrukcję, która bardzo ogranicza możliwość jej przemieszczania przez sprzęt przeładunkowy. Po wnikliwej analizie wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku Polski Komitet wraz GPAL i SGS opracował nowy rodzaj palety EUR o wymiarach 800x600 mm, który będzie pozbawiona wspomnianych mankamentów.

Nowa paleta EUR 800x600 mm, składa się z dwóch materiałów – drewnianych desek poprzecznych i wzdłużnych oraz z metalowych wsporników. Paletę tę będzie stosunkowo trudno uszkodzić – elementy metalowe zostały skonstruowane w taki sposób, aby ich wygięcie nie było możliwe. Przy uszkodzeniach elementów drewnianych naprawa polega na wymianie pojedynczych desek. Nie będzie także żadnych problemów z utylizacją i recyklingiem, ponieważ oddzielenie elementów drewnianych od elementów metalowych następować będzie bardzo szybko i sprawnie. Paleta ta spełnia oczywiście wszystkie kryteria przewidziane dla palet EUR, określone w karcie UiC-435.

Oficjalna prezentacja palety EUR nowego typu zaplanowana jest na 9 września 2011 roku w czasie konferencji Dni Palety 2011 organizowanej przez Polski Komitet Narodowy EPAL. Istnieje też możliwość przetestowania nowego typu palet we własnym przedsiębiorstwie, z wykorzystaniem należących do Państwa wyrobów i produktów.

Zapraszamy zatem wszystkich zainteresowanych nowym rodzajem palety do kontaktu z naszą organizacją.

EPAL



EPAL
POLSKI KOMITET NARODOWY

Polski Komitet Narodowy EPAL
ul. Szeroka 1
88-100 Inowrocław
tel. +48 52 354 90 56
fax +48 52 354 90 57
info@epal.org.pl

Więcej informacji na:
www.epal.org.pl

Jasne zasady oceny palet

Podstawowym wymogiem zarządzania gospodarką paletową przez operatora logistycznego jest ujednolicenie zasad weryfikacji palet na każdym etapie łańcucha dostaw - począwszy od klienta, poprzez operatora logistycznego, kończąc na odbiorcy. Dlatego należy w sposób czytelny i jednoznaczny określić typy nośników i ich kryteria oceny a także szczegółowo i proceduralnie opisać wszystkie procesy obrotu paletami.



Ireneusz Wielgus
kierownik logistyki magazynowej
Hellmann Worldwide Logistics Polska

W myśl partnerskiej kooperacji zasady te powinny zostać jasno określone na początku współpracy z klientem, by interpretacja co do jakości palet nie pozostawiała wątpliwości. Aby jednak powyższe zasady funkcjonowały w praktyce, kluczowym zagadnieniem staje się kwestia gruntownych i cyklicznych szkoleń wszystkich uczestników łańcucha: pracowników wprowadzających dane do systemów operacyjnych i do dokumentacji, pracowników magazynów klienta, operatora logistycznego i odbiorcy oraz przewoźników i kierowców.



Rozliczenie palet w przypadku kompleksowej obsługi klienta w zakresie magazynowania i dystrybucji naturalnie wynika z oferowanej usługi. Operator logistyczny rejestruje przepływy i salda odbiorców oraz ostateczne saldo z klientem. Wymiana danych w zakresie wejść palet do magazynu odbywa się na ogół systemowo, więc rola klienta ogranicza się do potwierdzenie salda. Również dane o saldach odbiorców prowadzi operator logistyczny.

Największym problemem, z jakim spotykamy się w obrocie paletami, jest interpretacja ich jakości. O ile palety o wymiarach innych niż 800 x 1200 lub bez oznaczeń licencyjnych nie stanowią problemu podczas weryfikacji, to w przypadku palet licencjonowanych sprawa jest bardziej skomplikowana. Zdarzają się oczywiście palety podrabiane, ale to obecnie już rzadkie przypadki. Powszechne jest za to przekonanie, że palety ściemniałe w wyniku naturalnego starzenia się drewna, nie nadają się do użytku i odbiorcy nie chcą ich przyjmować jako palet pełnowartościowych.

Nie tylko odbiorcy przyjmują różne parametry jakości palet, kierowcy również kwestionują ich jakość, a wszystko dlatego, że paletę jasną, „pachnąca lasem", łatwiej sprzedać czy podmienić na skupie. Jest to temat często poruszany przy spotkaniach czy konferencjach logistycznych, a o skali problemu, z którym boryka się nasza branża, świadczyć może chociażby liczba przydrożnych skupów palet. Jest to „zjawisko" bardzo powszechne w naszym kraju i raczej ewenement w skali europejskiej. Jak sobie radzimy? Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie, ale warto podkreślić, że widoczne efekty przynoszą cykliczne i profesjonalne szkolenia kadry magazynowej, która każdego dnia spotyka się z problemami jakościowymi palet. W stosunku do kierowców czy przewoźników konieczne jest bezwzględne rozliczanie nośników, łącznie z obciążeniami finansowymi.

A co z innymi rodzajami palet? Palety metalowe, plastikowe czy kosze paletowe – to rozwiązania nadal rzadko stosowane w naszej branży. Palety plastikowe i metalowe są zdecydowanie trwalsze, odporne na działanie warunków atmosferycznych, a ich waga jest stała. Żywotność palet plastikowych ocenia się w przedziale 12 – 15 lat, w zależności od rotacji, a więc zdecydowanie dłużej niż palet drewnianych. W przypadku Hellmann Worldwide Logistics Polska kwestia doboru nośnika najczęściej leży po stronie klienta i zależy od wymagań technicznych produktu.

Ireneusz Wielgus
kierownik logistyki magazynowej
Hellmann Worldwide Logistics Polska



Sprawdzone metody na palety

Nie ma chyba takiej firmy w logistyce, która nie zetknęłaby się z problematyką opakowań zwrotnych, odnoszących się chociażby do wiecznie zniszczonych palet czy ich zagubienia bądź uszkodzenia. Co więcej, wyższe wymagania dystrybucyjne i rosnące koszty logistyczne wymuszają na uczestnikach rynku zastanowienie się, w jaki sposób efektywnie zarządzać przepływem towarów oraz opakowań w łańcuchu dostaw.

Obecnie na całym świecie na styku dostawca – operator logistyczny – sieć handlowa/detaliczna występuje kilka sposobów współpracy w zakresie zarządzania opakowaniami zwrotnymi:

Outsourcing i systemy poolingowe

Open-pool bazuje z reguły na jednolitej gamie opakowań transportowych, wspomagany jest usługami mycia, składowania i zarządzany jest przez właściciela pool'u – firmę operatorską. Do najbardziej znanych operatorów systemów tego rodzaju można zaliczyć m.in. EPS, IFCO, CHEP, CC.

Samodzielne systemy sieci handlowych

Tu każda sieć zarządza (samodzielnie lub poprzez firmy operatorskie) własnym pool'em opakowań jednolitych pod względem unikalnej kolorystyki i własnego logo (tzw. closed pool), często również wspierane są poprzez różne rozwiązania mobilne (wózki) – przyspieszające i ułatwiające proces dystrybucji. Klasycznym przykładem takich rozwiązań – z licznymi modyfikacjami – jest rynek w Wielkiej Brytanii.

Wspólny system dla dostawców, operatorów logistycznych i sieci

System ten jest oparty na opakowaniach wielokrotnego użytku, z tworzywa oraz jednostkach transportowych (palety plastikowe). Ten model można przedstawić jako wzór idealnej współpracy na styku dostawcy - sieci handlowe. Korzyści odnoszą wszyscy uczestnicy w równym stopniu, a najbardziej zadowolony jest klient. Jednak wprowadzenie takiego rozwiązania jest możliwe w przypadku wysokiej koncentracji rynku FMCG, limitowanej liczbie dostawców oraz dość dalekim dystansom i bardzo silnej presji na zachowania proekologiczne. Takie rozwiązanie wprowadziła na przykład Szwecja.

„Sztuka za sztukę"

Funkcjonowanie tego modelu polega na stosowaniu wielu różnorodnych opakowań do dystrybucji, w stopniu zapewniającym jedynie niezbędne minimum dla bezpiecznego dostarczenia towarów. W efekcie wybór jednostki transportowej pozostawiony jest dostawcom, co powoduje, że te same kategorie produktów mogą być dostarczane na wiele różnych sposobów. Brak standaryzacji w opakowaniach zwrotnych skutkuje kłopotami z ich rozliczeniem. Dostawcy mając kłopot z odzyskaniem swoich opakowań i w naturalny sposób szukają rozwiązań pozornie tańszych, jednorazowych (np. kartony, folie), co powoduje, że koszt liczony dla jednej wysyłki wzrasta.

Operator pomoże

Jeżeli chodzi o funkcje transportowe i logistyczne, w zakresie obrotu opakowaniami zwrotnymi (szczególnie palet), to w Polsce bardzo często pełnią je operatorzy logistyczni, którzy proponują szeroki zakres usług zarówno transportowych, jak i logistycznych. Dzięki temu klient sprawami rozliczenia palet nie musi zajmować się sam, co więcej operator logistyczny zdejmuje z niego ten problem w pełnym zakresie.

A jak operatorzy logistyczni radzą sobie z kwestiami paletowymi, czyli m.in. rozliczeniami liczby, ale i jakości palet otrzymywanych z towarem od klienta i przekazywanych do odbiorcy? Otóż operatorzy wypracowali kilka sposobów skutecznego egzekwowania zwrotu właściwych palet, m.in.:

- Wydanie i zwrot palet za kaucją
- Lepsza technologia – wdrożenie jednolitego systemu u jak największej liczby odbiorców



Danuta Krawczyk, specjalista ds. spedycji w Fiege

- Częściowe przeniesienie odpowiedzialności na przewoźnika / kierowcę
- Wyliczanie ilości wydawanych/przyjmowanych opakowań zwrotnych – raportowanie, kontrola
- Alternatywa dla palet drewnianych – inne opakowania zwrotne, np. palety plastikowe.

Z jednej strony daleko nam jeszcze do rynków Europy Zachodniej, z drugiej zaś strony w Polsce jesteśmy w tej szczęśliwej sytuacji, że możemy przyglądać się ich doświadczeniom i uczyć się na ich błędach w taki sposób, aby nowoczesne rozwiązania znalazły zastosowanie w działających na naszym rynku przedsiębiorstwach.

Opakowania wielokrotnego użytku, tu szczególnie palety euro nadal jednak przez wiele firm traktowane są jako zło konieczne. Nie ulega jednak wątpliwości, że zarządzanie opakowaniami zwrotnymi stanie się w niedalekiej przyszłości kluczem do osiągnięcia lepszej wydajności i obniżenia kosztów w całym łańcuchu dostaw.

Danuta Krawczyk, specjalista ds. spedycji w Fiege

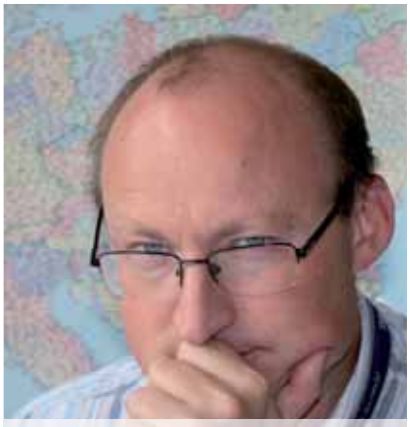
Jak walczyć z „podmiankami”

Obecnie przeciętna wartość frachtu całopojazdowego w transporcie krajowym nie przekracza 800-900 złotych. To oznacza, że często wartość nośników wykorzystywanych do transportu towarów – m.in. palet – przewyższa wartość samego frachtu. Łatwość ich zbycia i ograniczone możliwości zidentyfikowania palet powodują, że branża TSL ciągle boryka się z nieuczciwymi praktykami w tym obszarze. O ile do niedawna głównym problemem były kradzieże palet, to dziś borykamy się przede wszystkim z ich podmianą. Ze względów ekonomicznych w tym nielegalnym procederze zdecydowanie największym zainteresowaniem cieszą się palety drewniane.

Jak sobie radzić z takim procederem? Najlepiej obsługę palet powierzyć doświadczonemu operatorowi logistycznemu. Naszym klientom oferujemy monitoring palet zarówno pod względem jakości, jak i ilości. Jeśli chodzi o ilość, to prowadzimy ewidencję przyjmowanych i wydawanych nośników wymiennych. I tu pojawia się trudność. Nadal nie ma w Polsce jednolitego standardu nośnika zwrotnego. Na przykład dla jednych klientów paleta ze znakiem PKP jest nośnikiem zwrotnym, a dla innych już nie. Podobnie w różny sposób traktuje się palety przemysłowe.

Niektórzy nasi partnerzy oczekują zwrotu palet uszkodzonych, inni nie. Dlatego w DSV dla kontroli obrotu paletowego wykorzystujemy zaprojektowaną przez nas od podstaw aplikację pod nazwą MOP (Moduł Obrotu Paletowego). W największym skrócie opiera się on na przepływie informacji pomiędzy systemem zarządzania magazynami (WMS) a systemem zarządzania transportem (TMS). Przekazywanie i przechowywanie informacji między uczestnikami obrotu paletowego i systemami pozwala śledzić losy nośników. MOP umożliwia monitorowanie przepływu palet i skuteczne egzekwowanie zwrotu nośników od kontrahentów oraz podwykonawców. Klienci posiadają podgląd do systemu, ale zapisów dokonują wyłącznie pracownicy DSV.

Jednak kluczowym elementem w walce z patologiami w obrocie paletowym jest kontrola jakości. Polega ona na precyzyjnym określeniu typu i jakości palety na wejściu i wyjściu z magazynu. W DSV kierowca odpowiada więc nie tylko za liczbę palet, jakie podjął u nadawcy i przekazał odbiorcy, ale co niezmiernie ważne, także za zwrot nośników tego samego typu i jakości. Te elementy są ewidencjonowane elektronicznie w systemie MOP. Jeśli konkretny nośnik nie spełnia kryteriów, dyskwalifikujemy go i rejestrujemy w rozliczeniach z kierowcą bądź odbiorcą po stronie „winien”. Rozliczenia z kierowcami odbywają się po zakończeniu każdej trasy, a z kontrahentami w cyklach miesięcznych, na podstawie komputerowych wydruków sald opartych na danych z dowodów dostaw.



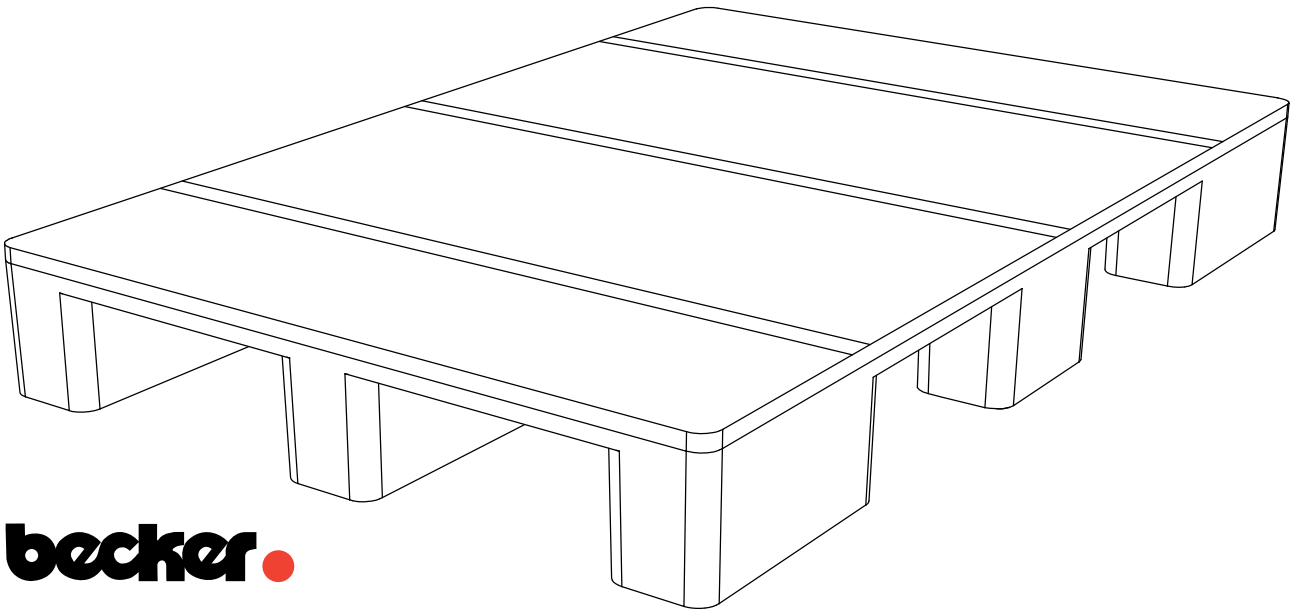
Krzysztof Matusiak, kierownik operacyjny spedycji krajowej DSV Road Sp. z o.o.



Naszych kierowców i pracowników magazynowych przede wszystkim szkolimy, jak postępować z nośnikami, ale są oni również odpowiedzialni materialnie za obrót paletowy w DSV. Wszyscy otrzymali karty ECR, które zawierają precyzyjną instrukcję, pozwalającą łatwo kwalifikować paletę. Kierowca wie, kiedy ma do czynienia z paletą euro i czy paletę należy określić jako uszkodzoną.

Mam nadzieję, że podejmowane przez DSV działania zminimalizują ryzyko strat finansowych związanych z polskimi patologiami w obrocie paletami. Nie mamy jednak wątpliwości, że to zjawisko będzie występowało tak długo, jak długo będą funkcjonowały przydrożne skupy palet.

Krzysztof Matusiak
Kierownik Operacyjny
Spedycji Krajowej
DSV Road Sp. z o.o.

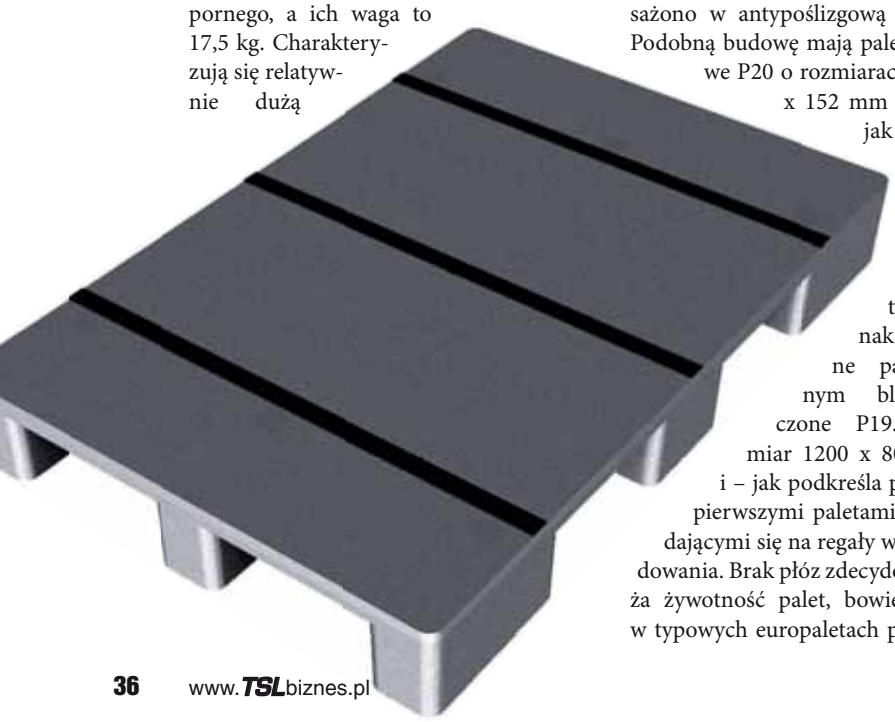


becker.

Paletowa ekstraklasa

Becker to jedna z najprężniej rozwijających się firm na polskim rynku palet. Producent i dystrybutor z Myślenic posiada w swej kolekcji branżowe laury. Ostatnią z nagród uzyskał w ubiegłorocznym, prestiżowym, Ogólnopolskim Konkursie Opakowań PakStar. – Otrzymana nagroda jest wyrazem wysiłków oraz działań innowacyjnych Firmy, zmierzających do udoskonalenia opakowań i lepszego zaspokajania potrzeb ich użytkowników – podkreślił w liście gratulacyjnym do Prezesa Zarządu Becker Sp. z o.o. Lesława Beckera, przewodniczący komitetu organizacyjnego konkursu, dyrektor Centralnego Ośrodka Badawczo- Rozwojowego Opakowań prof. Stanisław Tkaczyk.

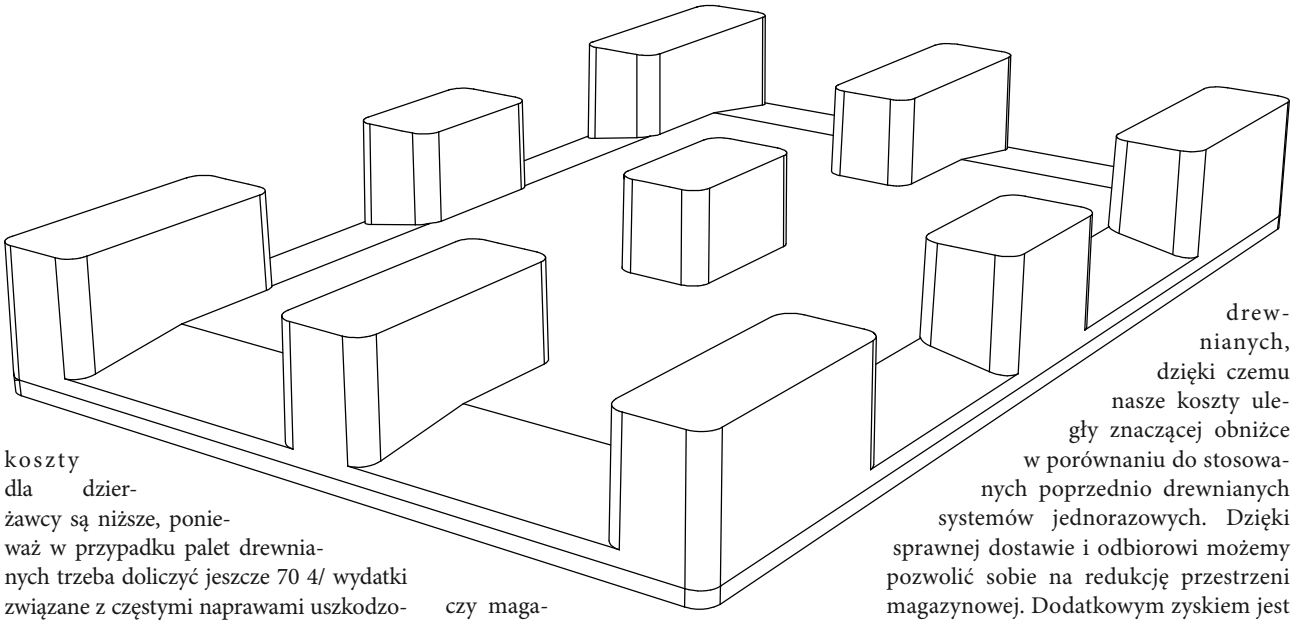
Becker ma w swej gamie m.in. higieniczne europalety (P18) o rozmiarze 800 x 1200 x 150 mm z atestem PZH dla przemysłu spożywczego. Wykonano je z polietylenu mrozo- i chemoodpornego, a ich waga to 17,5 kg. Charakteryzują się relatywnie dużą wytrzymałością: maksymalne obciążenie dynamiczne na regałach wysokiego składowania (przy równomiernym rozłożeniu ciężaru) sięga 1200 kg, a statyczne na płaskim podłożu – 5000 kg. Palety wyposażono w antypoślizgową powierzchnię. Podobną budowę mają palety przemysłowe P20 o rozmiarach 1000 x 1200 x 152 mm (waga 22 kg), jak również seria półpalet.



Szczególnie interesującym produktem są jednak higieniczne palety z pełnym blatem, oznaczone P19. Mają rozmiar 1200 x 800 x 155 mm i – jak podkreśla producent – są pierwszymi paletami bez płóz, nadającymi się na regały wysokiego składowania. Brak płóz zdecydowanie wydłuża żywotność palet, bowiem stosowane w typowych europaletach płozy są często uszkadzane przez wózki paletowe, co tym samym skraca okres ich eksploatacji. Brak płóz ułatwia też wykonywanie poszczególnych operacji paleciakiem i wózkiem widłowym. Palety P19 wykonano z polietylenu (opakowaniowe odpady plastikowe). Polietylen ma dużą odporność na uderzenia i starzenie, jest chemoodporny i dziesięciokrotnie bardziej wytrzymały na deszcz, słońce i mróz niż drewno.

P19 mają samonośny, skrzynkowy, zamknięty blat o grubości 50 mm, zbrojony 8-milimetrowymi prętami stalowymi, które są w stanie przenosić obciążenia do 1200 kg. Gumowe paski na górnej powierzchni palety zabezpieczają ładunek przed przesunięciem, a ukosowane krawędzie płyty górnej ułatwiają pracę wózka widłowego i chronią paletę przed uszkodzeniem. P19 waży tylko 21 kg, czyli mniej niż podobna gabarytowo paleta drewniana, co ma znaczenie przy układaniu i transporcie pustych palet.

Konstrukcja palet ma wpływ na koszty dzierżawy. W wypadku P19 pozornie są one porównywalne do ceny dzierżawy palet drewnianych, ale w istocie ogólne



koszty dla dzierżawcy są niższe, ponieważ w przypadku palet drewnianych trzeba doliczyć jeszcze 70 4/ wydatki związane z częstymi naprawami uszkodzonych płóz. O tym, jak trwałe są palety Becker P19, przekonują m.in. rezultaty badań przeprowadzonych w systemie logistycznym DHL Express (Poland). Celem opracowania przygotowanego przez Instytut Logistyki i Magazynowania było przeanalizowanie statystyki cyklu życia fantomów paletowych (palet z ustandaryzowanym ładunkiem) i wyznaczenie skumulowanego prawdopodobieństwa informującego o naturalnej deprecjacji poolu palet Becker P19 w trakcie ich normalnej eksploatacji. Przyjęto przy tym m.in., że średnia masa przesyłek w DHL Express wynosi 500 kg, a badaniem objęto 10 fantomów paletowych na pięciu trasach badawczych (trasy pomiędzy terminalami zaplanowano tak, aby każda z nich przechodziła przez dwie sortownie). Palety krążyły cyklicznie po trasach badawczych, w rzeczywistych warunkach eksploatacyjnych, a monitorowane fantomy były identyfikowane na każdym etapie badania. Jak stwierdzono, palety P19 są istotnie bardziej wytrzymałe niż palety EUR. Dla przykładu, prawdopodobieństwo zniszczenia europalety po dziesięciu cyklach wynosi niemal 74 proc., podczas gdy palety P19 niecałe 10 proc. W szesnastym cyklu badania zniszczeniu uległa już pełna pula palet EUR, podczas gdy jeszcze w dwudziestym cyklu ze swych zadań należycie wywiązywało się 70 proc. palet P19.

To właśnie z uwagi na swe walory palety P19 sprawdzają się w rozwijanym przez firmę Becker systemie obrotu paletami plastikowymi (SOPP). Na związaną z tym systemem procedurę składają się cztery główne elementy. Początek cyklu wyznacza zamówienie przez klienta SOPP określonej ilości palet, które następnie dostarczane są we wskazane przez niego miejsce (koszty transportu zależą od ilości zamawianych palet). W momencie, gdy klient przesyła załadowane palety do hurtowni czy magazynów regionalnych, informuje o tym centralę SOPP. To w oparciu o te informacje centrala SOPP skontaktuje się następnie z hurtownią lub magazynem regionalnym, aby ustalić termin odbioru pustych palet (minimalna ilość odbieranych palet to 19 sztuk). Palety wracają do magazynu SOPP, gdzie są przygotowywane (sprawdzenie stanu technicznego, mycie) do kolejnej wysyłki. Przez cały cykl palety pozostają własnością SOPP.

SOPP to rozwiązanie z jednej strony bardzo proste i praktyczne z punktu widzenia klientów korzystających z palet, jak i bardzo korzystne dla nich cenowo. Klient nie musi kupować palet, a płaci dokładnie za taki czas, na jaki je otrzymał. Stawka wynosi 0,07 zł za każdy dzień używania palety (samo wydanie palety kosztuje

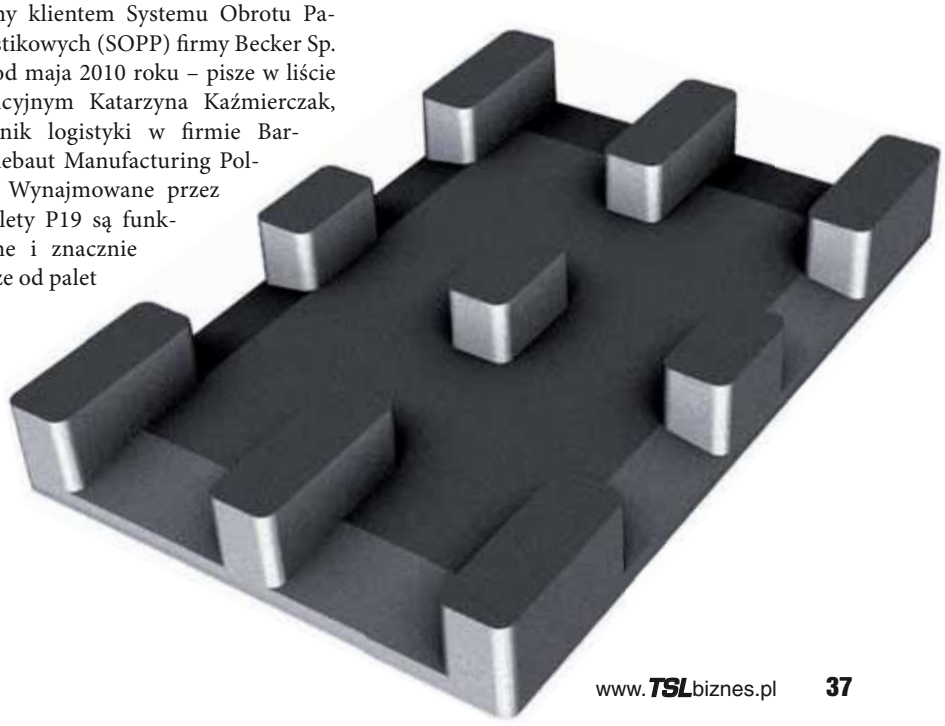
Najlepszym świadectwem skuteczności tego systemu jest zadowolony klient: Jesteśmy klientem Systemu Obrotu Palet Plastikowych (SOPP) firmy Becker Sp. z o.o. od maja 2010 roku – pisze w liście referencyjnym Katarzyna Kaźmierczak, kierownik logistyki w firmie Barry Callebaut Manufacturing Polska. – Wynajmowane przez nas palety P19 są funkcjonalne i znacznie trwalsze od palet drewnianych, dzięki czemu nasze koszty uległy znaczącej obniżce w porównaniu do stosowanych poprzednio drewnianych systemów jednorazowych. Dzięki sprawnej dostawie i odbiorowi możemy pozwolić sobie na redukcję przestrzeni magazynowej. Dodatkowym zyskiem jest to, że nasi odbiorcy cenią sobie higieniczne zalety P19, posiadającej atest PZH. Palety w systemie SOPP kontrolowane są przez znaczniki RFID pozwalające uniknąć ewentualnych nieporozumień w rozliczeniach. Reasumując – System Obrotu Palet Plastikowych jest usługą wartą polecenia.

(MJ)

BECKER sp. z o.o.

Droginia 247,
32-400 Myślenice, POLSKA
tel: 0048 122736007,
fax: 0048 122736149
kom: 0048 601512569
e-mail: les@becker.com.pl

www.becker.com.pl

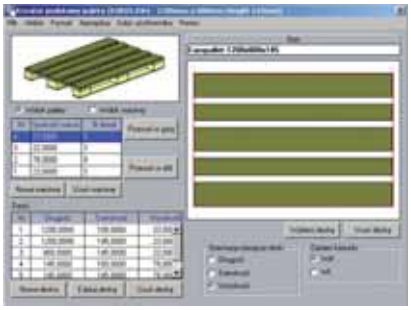


Jak sprawnie zoptymalizować ładunek paletowy

W poprzednim numerze miesięcznika TSL opisaliśmy oprogramowanie do optymalizacji paletyzacji Cape Pack. Dziś pokażemy, jak software radzi sobie w warunkach przemysłowych.

W procesie paletyzacji jednym z najistotniejszych zagadnień, oprócz maksymalnego wykorzystania przestrzeni paletowej, jest szybkość działania. W osiągnięciu tych dwóch celów niezastąpiony okazuje się odpowiedni program. Takim rozwiązaniem jest Cape Pack, którego podstawową zaletą jest bardzo prosta, wręcz intuicyjna obsługa, pozwalająca w bardzo krótkim czasie zaplanować i zoptymalizować załadunek, od pojedynczego opakowania jednostkowego aż po wypełnienie naczepy ciężarówki paletami. Zasady działania programu są proste:

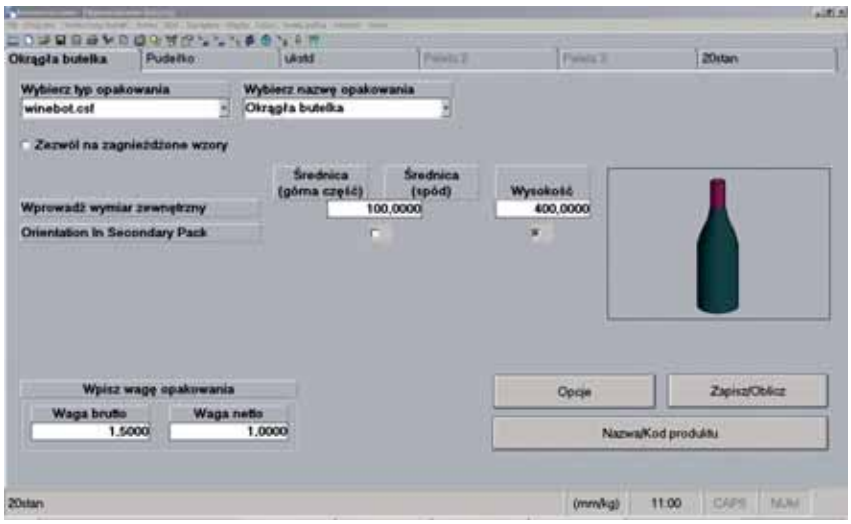
- zdefiniowanie gabarytów opakowań jednostkowych i zbiorczych,
- wybór pożądanej palety i zdefiniowanie jej ograniczeń,
- wybór kontenera,
- optymalizacja i raport.



Precyzyjny kreator paletowy oprogramowania Cape Pack

Powyższe kroki początkującemu użytkownikowi programu nie powinny zająć więcej niż 3 min, a już po kilku dniach pracy z programem odpowiednie raporty generuje się w zasadzie „od ręki", mając możliwość jednoczesnego tworzenia i wykorzystywania w pracy codziennej baz danych opakowań bądź poszczególnych analiz.

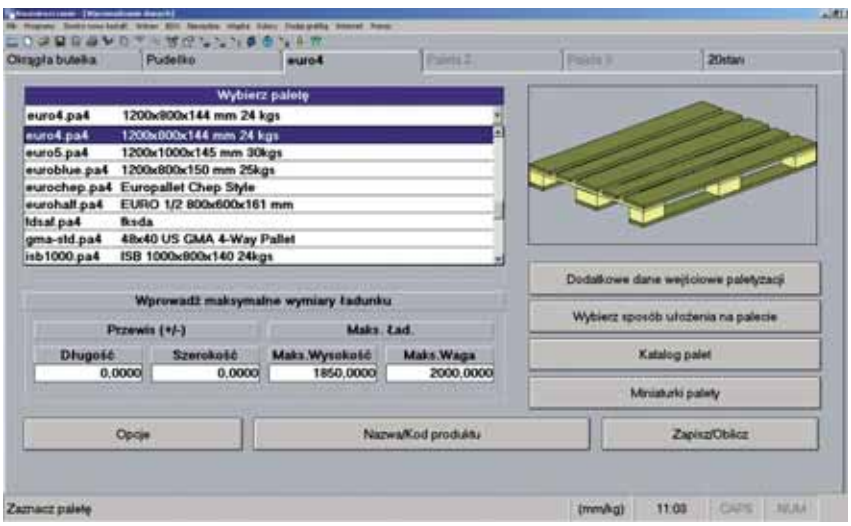
W zasadzie w każdej dziedzinie życia najefektywniejszym sposobem poznania nowego zagadnienia jest posłużenie się przykładem - my Ameryki na nowo odkrywać nie zamierzamy i opis wykorzystania oprogramowania przedstawimy za pomocą wzorca.



Definiowanie wymiarów opakowania jednostkowego – w tym przypadku butelka

W tworzeniu ładunku paletowego pierwszym krokiem jest określenie wymiarów opakowania zbiorczego lub zbiorczego i jednostkowego. Po uruchomieniu odpowiedniego modułu otwiera się zakładka, w której program prosi o wprowadzenie wymiarów, wagi oraz pożądanej liczby opakowań jednostkowych w opakowaniu zbiorczym. Za pomocą jednego kliknięcia myszą definiuje się także orientację danego wymiaru opakowania względem podłoża i można się już udać do kolejnej zakładki.

Następnie z bazy danych należy wybrać odpowiednią paletę. Baza jest bardzo rozbudowana i wystarczająca dla większości firm. Jeśli jednak potrzeba z zakresu liczby palet w bazie danych dla jakiegoś przedsiębiorstwa jest niewystarczająca, zawsze można skorzystać



Dobór i definiowanie ograniczeń palety

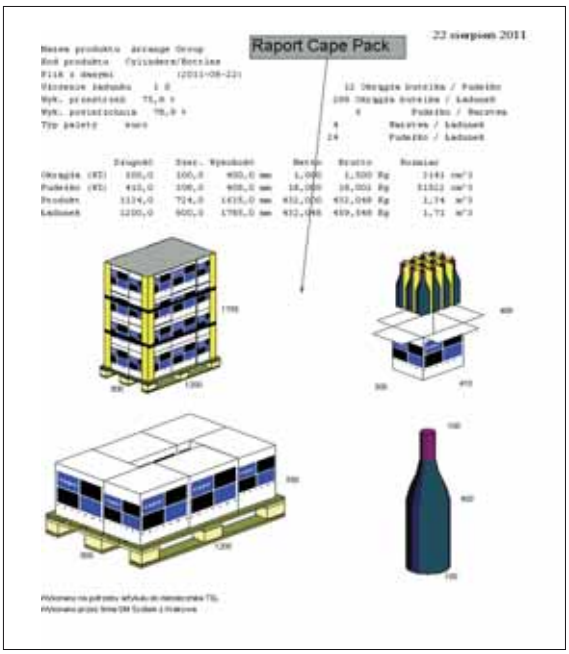


Graficzne zabezpieczenie ładunku słupkami narożnymi, taśmami poziomymi i nakładką górną.

z wizarda paletowego i za jego pomocą stworzyć paletę o dowolnych wymiarach i wyglądzie.

Sam wybór palety i wprowadzanie ograniczeń także sprowadza się do zaledwie kilku kliknięć myszą. Paletę wybiera się z menu rozwijanego, wprowadza się jej maksymalną ładowność, wysokość załadunku oraz ewentualnie przewisy/marginesy. W przypadku gdy osoba pracująca na Cape Packu nie jest zainteresowana optymalizacją kontenera, można pozwolić programowi przeprowadzić analizę.

Wynikiem analizy jest zoptymalizowany ładunek paletowy w kilkudziesięciu konfiguracjach, spośród których wybiera się najlepszą zdaniem pracownika przeprowadzającego analizę, czyli wykorzystującą najefektywniej przestrzeń palety oraz przedstawiającą taki sposób ułożenia opakowań, żeby móc je najdogodniej załadować oraz odpowiednio zabezpieczyć. Cape Pack daje możliwość praktycznie dowolnej konfiguracji graficznego zabezpieczenia naszego ładunku wszelkiego rodzaju taśmami, słupkami narożnymi, przekładkami itp. Wszystkie modyfikacje graficzne po dokonanej optymalizacji są wyświetlane na raporcie końcowym, co także wydatnie upraszcza zadanie pracownikom magazynowym.



Końcowy raport zawierający dane liczbowe i graficzne dotyczące danej analizy

Sam raport jest możliwy do wygenerowania w szerokiej gamie plików, od pospolitego pdf poprzez różnego rodzaju pliki graficzne, nawet po specjalne pliki służące do integracji z systemami zarządzania przedsiębiorstwami (np. SAP) i innymi programami. Wygląd i zawartość raportu jest praktycznie dowolna – to pracownik ustala nazwę raportu, jakie wartości mają być w nim uwzględnione, jak szczegółowy ma być, ile i jakie graficzne oraz słowne elementy powinien on zawierać. Tak sporządzony raport jest w stu procentach wystarczającym narzędziem do przygotowania ładunków paletowych w warunkach magazynowych.

W artykule został przedstawiony pojedynczy przykład tworzenia ładunku paletowego za pomocą Cape Packa, pokazujący jedynie podstawowe możliwości programu w oparciu o jeden z wielu modułów zawartych w programie. Jednakże najistotniejszą rzeczą jest fakt, że umiejętność sprawnej obsługi jednego modułu daje możliwości bezproblemowej i błyskawicznej pracy praktycznie z każdym modułem Cape Packa i przy wielu innych użytecznych dodatkach, czy to przy tworzeniu mixów paletowych, przy rozmieszczaniu tektury, bądź opakowań na płasko na palecie. Nie ma jednoznacznych badań potwierdzających naszą tezę, ale śmiało można zaryzykować stwierdzenie, że to właśnie ta intuicyjność oprogramowania sprawia, że jest ono już tak powszechne w użyciu przez wielkie korporacje o zasięgu globalnym jak i w lokalnych przedsiębiorstwach z praktycznie każdej branży, gdzie wykorzystywane są palety i transportowany jest towar.

CP

Inteligentne rozwiązanie w logistyce

Firma Still wprowadziła na rynek nowoczesny system Pick and Go umożliwiający kompletowanie towarów za pomocą automatycznych wózków pionowych. Pick and Go to specjalna inteligentna platforma, zapewniająca automatyczne poruszanie się wózków widłowych, które wykonują polecenia głosowe operatora.



Jak to działa? System sterowania transportem wysyła zautomatyzowany wózek Still do wyznaczonego miejsca składowania. W tym samym czasie operator powiadamiany jest przez słuchawki o lokalizacji produktów oczekujących na komisjonowanie.

Podczas gdy sterowanie wózka oraz dojazd do miejsca składowania odbywa się automatycznie, personel magazynu jako „pasażer" może w pełni skoncentrować się na odpowiednim dobraniu towaru. Potwierdza tylko właściwe miejsce składowania (dzięki możliwości sterowania głosowego „Pick by Voice") oraz ilość towaru do wzięcia, zgodnie z wcześniejszą informacją podaną przez słuchawki. Następnie właściwe artykuły są ręcznie umieszczane na palecie.

Kiedy towar jest już skompletowany, wózek automatycznie odjeżdża do stacji przekazania zamówienia i jest dostępny do następnego zadania. Still umożliwia komisjonowanie za pomocą automatycznych wózków pionowych EK – X pracujących na różnych płaszczyznach do wysokości chwytania 3,9 m. System zmniejsza liczbę błędów przy równoczesnym zwiększeniu wydajności pracy o 15 – 25 %.

Toughbook drugiej generacji

Na polski rynek trafiła druga generacja biznesowego Toughbooka CF-C1 firmy Panasonic. Unowocześniony model komputera zapewnia jeszcze większą wydajność i komfort w pracy mobilnej.

Toughbook CF-C1 został wyposażony w procesor Intel Core i5-2520M (2.5GHz), 4 GB pamięci RAM oraz kartę graficzną Intel HD 3000, co umożliwia korzystanie z najbardziej wymagających aplikacji multimedialnych. Komputer w podstawowej wersji ma 320 GB dysk twardy. Szybsze połączenie z internetem zapewnia moduł HSPA+ Ericsson F5521gw, pozwalający na pobierania danych z prędkością do 21 Mbps.

Nowa wersja biznesowego CF-C1 jednym ruchem dłoni może być zmieniona w poręczny tablet. Dla bardziej wymagających klientów Panasonic przygotował opcję, która pozwoli na korzystanie z dotykowego wyświetlacza nawet w rękawiczkach. Toughbook będzie miał wbudowaną 1,3-megapikselowa kamerę. Dzięki ergonomicznemu uchwytowi, komputer da się swobodnie trzymać w jednej ręce, pisząc drugą.

Komputer będzie wyposażony w dwie baterie umożliwiające pracę aż do 12 godzin. Nawet z nimi urządzenie będzie bardzo lekkie, ważąc jedynie 1,69 kg. Toughbook CF-C1 wytrzyma upadek z wysokości do 76 cm, a klawiatura przetrwa zalanie wodą. Dzięki temu urządzenie charakteryzuje się o wiele większa żywotnością niż klasyczne komputery przenośne.

Druga generacja CF-C1 jest dostępna w Polsce od lipca 2011 roku w cenie od ok. 9500 PLN netto.

Jakość wciąż problemem

Niezmiennie najtrudniejszą kwestią w obrocie paletami jest ich jakość. Paleta, która spełnia standardy EUR według nadawcy, często nie spełnia ich zdaniem odbiorcy i na odwrót. Pomiędzy nimi jest operator logistyczny, którego zadaniem jest doręczenie towaru na palecie i odbiór na wymianę oraz zwrot palety w tym samym standardzie.

Dodatkowo pamiętajmy o ograniczeniach operacyjnych – weryfikacja palety znajdującej sie pod towarem jest dla kierowcy lub magazynu operatora często utrudniona ze względu na sposób pakowania i zabezpieczania towaru. Dlatego w rozliczeniach palet z naszymi klientami stosujemy kwity paletowe, na których dokumentowane są wszelkie rozbieżności jakościowe i ilościowe stwierdzone przez odbiorcę lub nadawcę. Rozliczenia ilościowe i jakościowe z kierowcami i pomiędzy terminalami nie stanowią już wtedy takiego problemu, gdyż utrzymujemy dużą dyscyplinę w kwestiach rozliczeń.

Sporym problemem jest jakość palet zwracanych przez odbiorców. Często za paletę bardzo dobrej jakości, na której klient nadał towar, kierowca otrzymuje zniszczony nośnik i jedyny wybór jaki ma, to zabrać ten lub żaden. Coraz częściej spotykamy się też z problemem uszkodzeń palet. I nie chodzi tu wyłącznie o uszkodzenia mechaniczne, do których może dojść podczas przeładunków. Paleta ma swoją określoną wytrzymałość, która niejednokrotnie jest mniejsza od wagi ładunku, jaki na niej umieszczono, a to sprawia że znacznie szybciej się zużywa lub pęka pod towarem podczas przewozu.

Rozwiązaniem niektórych problemów mogłyby być trwalsze i łatwiejsze w identyfikacji palety plastikowe. W PEKAES obracamy paletami naszych klientów, którzy nadal korzystają przede wszystkim z palet drewnianych – na dzień dzisiejszy tylko takie podlegają wymianie w większości punktów, do których dostarczamy towar. Inne rozwiązania przyjmą się płynnie wtedy, gdy będą za nimi przemawiać argumenty kosztowe i operacyjne.



Ewa Konopińska
dyrektor kontrolingu operacyjnego
PEKAES SA

Ewa Konopińska
dyrektor kontrolingu operacyjnego
PEKAES SA



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

Bliżej klientów niż kiedykolwiek przedtem

Håkan Dahllöf został mianowany prezesem Toyota Material Handling Europe (TMHE) w kwietniu 2008 roku, co oznacza, że musiał przeprowadzić firmę przez jeden z najbardziej burzliwych pod względem ekonomicznym okresów w historii koncernu. Spoglądając wstecz na trzy trudne lata, Håkan Dahllöf opowiada o tym, jak firma TMHE wyrosła na jeszcze potężniejszą siłę w branży transportu wewnętrznego w Europie.

Po ostatnich trzech latach jesteśmy silniejsi, jeszcze bliżej naszych klientów niż kiedykolwiek przedtem i na nowo skoncentrowani na przyszłości. Potrzeby dzisiejszego rynku są jasne. Rynek potrzebuje elastyczności, efektywności, niezawodności oraz stałego nacisku na odpowiedzialną redukcję kosztów. Przystosowaliśmy się do warunków rynkowych, zachowując jednocześnie rentowność i jesteśmy gotowi jeszcze bardziej ulepszać transport wewnętrzny. Od wielu lat wyznaczamy standardy w branży – najpierw jako Toyota i BT, a obecnie pod szyldem Toyota Material Handling Europe. Dzisiaj mamy siłę, by pomagać klientom w obniżaniu kosztów, skupiając się jednocześnie na innych kwestiach, takich jak elastyczność, bezpieczeństwo oraz – rzecz jasna – zrównoważony rozwój dla przyszłości.

Na początku 2008 roku, kiedy przyjąłem funkcję prezesa firmy Toyota Material Handling Europe, nie miałem pojęcia, że przyjdzie nam działać w najtrudniejszym dla biznesu czasie od 75 lat. Zawsze jednak uważałem, że ciężkie czasy wydobywają z jednostek i organizacji to, co najlepsze. I choć Toyota Material Handling Europe powstała z połączenia dwóch silnych firm – Toyoty i BT – było jasne, że w pewnych obszarach możemy stać się jeszcze silniejsi i efektywniejsi. Kryzys z jednej strony zmusił nas do tego, a z drugiej pomógł nam w tym.

Siłę naszej organizacji niewątpliwie zwiększa przynależność do Grupy Toyota z jej potencjałem badawczo-rozwojowym, zasobami finansowymi i sprawdzonymi metodami pracy, których przykładem jest filozofia Toyota Way czy Toyota Production System. Inną mocną stroną firmy Toyota Material Handling Europe jest fakt, że kontrolujemy cały łańcuch wartości, od rozwoju produktu po sprzedaż, usługi posprzedażowe oraz serwis. Dzięki temu mamy możliwość ścisłej współpracy z klientami i lokalnego dostosowywania naszej działalności – a jeśli „dostosowywanie" jest synonimem zmiany, to nasz świat z pewnością musiał to zrobić w ciągu minionych trzech lat.

Połączenie marek Toyota i BT w ramach europejskiej organizacji będącej częścią największego na świecie producenta urządzeń do transportu wewnętrznego (Toyota Material Handling Group zajmuje pozycję lidera światowego od momentu nabycia BT w 2001 roku) i reagowanie na radykalne zmiany warunków rynkowych wymagało ostrożnego i zarazem stanowczego zarządzania.

Od powstania TMHE czerpiemy z ogromnych możliwości. Mamy to co najlepsze w obu światach – renomowaną jakość wózków czołowych marki Toyota, jak również innowacyjną, wiodącą w branży gamę wózków magazynowych marki BT. Co ważniejsze jednak, możemy wykorzystać potencjał solidnej bazy klientów





Håkan Dahllöf
prezes Toyota Material Handling Europe

poprzez naszą sieć sprzedaży i usług posprzedażowych – opierając się na naszej tradycji i renomie wiodącej marki w dziedzinie serwisu.

Czerpiemy z ogromnych możliwości

Tworząc Toyota Material Handling Europe, kierowaliśmy się wizją zbudowania silnej europejskiej organizacji z lokalną siecią sprzedaży i serwisu złożoną z firm sprzedaży bezpośredniej oraz ze specjalną siecią niezależnych dystrybutorów i dealerów. Model ten sprawdza się znakomicie, ponieważ pozwala nam zachować bardzo bliski kontakt z rynkiem. Ponad połowa z 7500 pracowników w naszej własnej organizacji oraz kolejne wiele setek z sieci niezależnej pozostaje w codziennym kontakcie z naszymi klientami. Uzyskujemy w ten sposób bezpośrednie informacje zwrotne od klientów, dzięki czemu możemy szybko reagować. Poza tym posiadamy trzy europejskie centra produkcyjne, które rozwijają i wytwarzają produkty – to wszystko pozwala nam

mocno skoncentrować się na klientach i ich potrzebach.

W obliczu kryzysu finansowego stanęliśmy oczywiście przed koniecznością bardzo szybkiego skorygowania swojej działalności – w końcu rynek zmienił się praktycznie z dnia na dzień, a popyt na wózki spadł o ponad połowę. Musieliśmy w związku z tym odchudzić i usprawnić firmę, dostosowując zdolności produkcyjne fabryk i redukując zatrudnienie. Musieliśmy też zwiększyć swoją skuteczność i elastyczność w oczekiwaniu na poprawę warunków rynkowych.

A przy tym wszystkim przechodziliśmy jednocześnie przez okres nieuniknionych i poważnych zmian związanych z integracją organizacji Toyoty i BT w Europie, więc dodatkowe wyzwania ze strony rynku sprawiły, że nasza nowa organizacja musiała szybko „dorosnąć". Z jednej strony sami musieliśmy zażyć jakieś silne lekarstwo, by zachować własną kondycję, ale z drugiej musieliśmy myśleć o rozwiązaniach, jakich do odzyskania pełni sił potrzebowali nasi klienci. Wprowadziliśmy więc zmiany, skupiając się na pomaganiu klientom w przetrwaniu spadku gospodarczego.

Przez cały okres kryzysu finansowego nie ustawaliśmy w pracach nad rozwojem produktów, ponieważ jest to warunek zachowania czołowej pozycji na rynku oraz stwarzania klientom kolejnych możliwości poprawy efektywności. Choć nasze połączone marki mają razem ponad sto lat doświadczenia w dziedzinie transportu wewnętrznego [firma BT powstała w 1946 roku, a Toyota zaczęła tworzyć wózki widłowe w 1956 roku], nadal poszukujemy nowych, udoskonalonych sposobów pracy – i nadal je znajdujemy.

Musimy stwarzać klientom kolejne możliwości poprawy efektywności

Nowe produkty nadal będą odgrywać swoją rolę, ale przy okazji dowiedzieliśmy się również, jak ważne jest posiadanie silnej organizacji usług posprzedażowych i serwisu. Fakty są takie, że firmy muszą transportować i przechowywać towary, ale zawsze będzie istnieć dążenie do redukowania związanych z tym kosztów do absolutnego minimum, bez narażania na szwank efektywności i bezpieczeństwa. Pomagamy naszym klientom osiągać te cele poprzez dostarczanie – oprócz właściwych wózków – właściwych informacji oraz właściwych usług serwisowych. System informacyjny Toyota I_Site umożliwia naszym klientom pomiar niemal każdego aspektu operacji w zakresie transportu wewnętrznego w celu wprowadzania udoskonaleń na wszystkich poziomach.

Licząca około 4500 doskonale wyszkolonych techników serwisowych sieć serwisowa jest prawdziwą twarzą naszej organizacji. Dużo inwestujemy w szkolenia zespołu serwisowego oraz zapewnienie im narzędzi i technologii niezbędnych do jak najlepszego świadczenia usług dla naszych klientów. Ogromną rolę odgrywa tu także kwestia bezpieczeństwa i właśnie dlatego zdecydowaliśmy się przystąpić do kampanii "Zdrowe i Bezpieczne Miejsce Pracy" Europejskiej Agencji Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy (EU-OSHA). Kampania ta podkreśla, jak ważne dla nas jest bezpieczne i poprawne wykonywanie prac serwisowych i konserwacyjnych oraz przestrzeganie zasad solidności i odpowiedzialności w biznesie.

Pozycja lidera zobowiązuje nas również do zajmowania się szerszymi problemami, z jakimi borykają się dzisiaj nasi klienci. Jednym z nich jest konieczność elastycznego reagowania w szybko zmieniającym się świecie – naprzeciw tej potrzebie wychodzi właśnie nasza oferta wynajmu wózków. Możemy też zaoferować alternatywne źródła finansowania, jeśli nasi klienci tego potrzebują. Czujemy się odpowiedzialni za cały cykl życia naszych produktów ze szczególnym uwzględnieniem ich wpływu na środowisko. Przykładem troski o środowisko mogą być zasady Toyota Production System obowiązujące we wszystkich naszych fabrykach.

Ogólnie rzecz biorąc, jesteśmy zadowoleni, że potrafiliśmy działać szybko i stanowczo w ciągu minionych trzech lat. Ściśle współpracując z klientami, dostosowaliśmy naszą ofertę i zapewniliśmy klientom stabilność, jakiej potrzebowali w trudnych warunkach ekonomicznych. Nadal będziemy dostosowywać się do przyszłych wymagań naszej branży – zwłaszcza w obszarze obniżania kosztów dla klientów. Będziemy to czynić, wykorzystując swoją wiedzę na temat rynku europejskiego oraz globalne zasoby Grupy Toyota. Przyszłość przedstawia się optymistycznie i jestem pewny, że firma Toyota Material Handling Europe jest dobrze przygotowana, by odegrać w niej wiodącą rolę.

Håkan Dahllöf
prezes Toyota
Material Handling Europe



Magazyny ostro w górę

Rynek powierzchni magazynowych w Polsce – I połowa 2011 roku

Pierwsza połowa roku minęła w branży powierzchni magazynowych pod znakiem dużego wzrostu popytu. Wskaźnik pustostanów obniżył się do poziomu nie notowanego od początku 2008. W większości lokalizacji logistycznych zaobserwowano niewielki wzrost poziomu czynszów.

Pierwsza połowa 2011 r. potwierdziła obserwacje z końca 2010 r. o poprawie sytuacji na rynku, jeśli chodzi o popyt na powierzchnie magazynowo-logistyczne. Już po pierwszych sześciu miesiącach całkowity wolumen wynajętej powierzchni jest wyższy od powierzchni wynajętej w tym samym czasie w 2010 r. i to o ponad 38%. Wzrost popytu na powierzchnie magazynowe spowodował kolejną obniżkę wskaźnika pustostanów z 16,8% na koniec czerwca 2010 r. do 12,9% rok później.

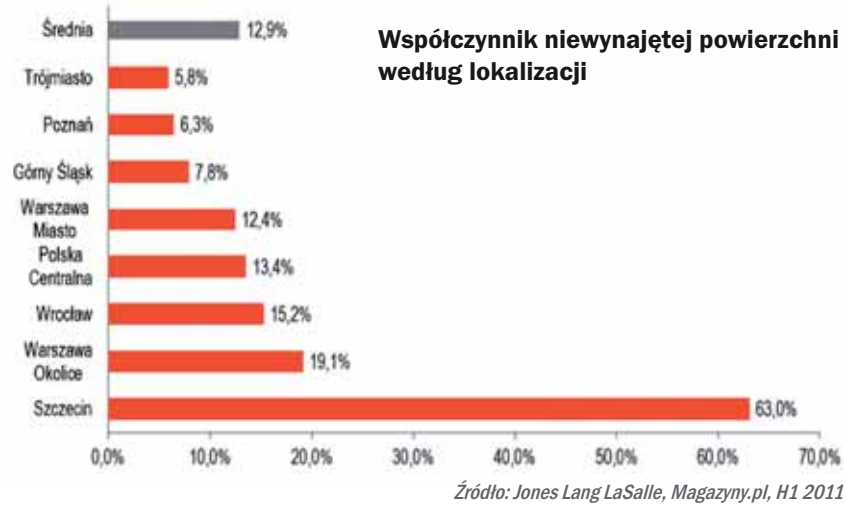
Nowe inwestycje magazynowe to nadal głównie projekty budowane zgodnie z wymaganiami najemców (BTS) lub te zabezpieczone umowami przedwstępnymi. Udział magazynów budowanych spekulacyjnie jest niewielki i stanowi 15% powierzchni w budowie. Mniejsza dostępność powierzchni magazynowej spowodowała kolejny niewielki wzrost poziomu czynszów w większości lokalizacji logistycznych w Polsce.

Magazyny oddane do użytku w I połowie 2011r. według lokalizacji



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, H1 2011

Współczynnik niewynajętej powierzchni według lokalizacji



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, H1 2011

Panattoni wciąż aktywne

W pierwszej połowie roku zasoby powierzchni magazynowo-logistycznej zwiększyły się o 161 900 m² i jest to wynik ponad dwukrotnie wyższy niż nowa podaż z pierwszej połowy 2010 r. Razem z tą nową powierzchnią całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce wynoszą już ponad 6 358 000 m². Najwięcej nowej powierzchni, 45 100 m² w dwóch budynkach, ukończono w Poznaniu. Niewiele mniej popularnym regionem były okolice Warszawy, gdzie od stycznia ukończono budowę dwóch obiektów o łącznej powierzchni 35 500 m². Największe zakończone inwestycje to: BTS dla Zelmera w Rzeszowie (Panattoni Park Rzeszów, 32 500 m²); hala dla PF Concept w PointPark Poznań (23 tys. m²) i wynajęty przez Cursor i CEDC magazyn w GoodPoint Puławska (21 900 m²).

Po raz kolejny Panattoni był najbardziej aktywnym deweloperem i dostarczył na rynek 68 200 m² powierzchni. Sporą aktywnością wykazały się firmy P3 i Real Management. Także Goodman, w swoim pierwszym spekulacyjnym projekcie w Polsce, wybudował i dostarczył 14 tys. m² na rynek krakowski. Do niedawna deweloper ten znany był głównie z BTSów, takich jak magazyny dla Nippon i Nissin w Toruniu czy Whirlpool we Wrocławiu.

Biorąc pod uwagę powierzchnie w budowie Panattoni, z ponad 128 tys. m², nadal dominuje wśród deweloperów. Różnica między nim a drugim w kolejności najbardziej aktywnym deweloperem, czyli

SEGRO, jest ogromna i wynosi 72,3 tys. m². Goodman z 49 tys. m² powierzchni w budowie zajmuje miejsce trzecie. Godnym odnotowania jest fakt, że Prologis, który od kilku kwartałów nie wybudował żadnej nowej powierzchni magazynowej, rozpoczął budowę budynku we Wrocławiu o powierzchni 19,1 tys. m².

Popyt na powierzchnie magazynowe był w dużym stopniu kreowany przez te firmy, które przedłużyły umowy najmu i zostały w obecnych lokalizacjach. Przedłużenie umów i renegocjacje kontraktów stanowiły 34% całkowitego wolumenu transakcji (837 300 m²). Prologis, który zarządza ponad 2,2 milionami m² powierzchni magazynowej, był liderem wśród deweloperów biorąc pod uwagę całkowity wolumen wynajętej powierzchni. W jego parkach w Polsce wynajęto ponad 307 tys. m² powierzchni, jednakże ponad 57% z tego stanowiły przedłużenia umów. Panattoni był liderem pod względem popytu netto (bez uwzględnienia renegocjacji) – ponad 90% wynajętej w jego parkach powierzchni dotyczyło nowych umów i rozszerzeń powierzchni. Goodman, mimo niewielkiego udziału w zasobach powierzchni magazynowej, odegrał jedną z głównych ról w zaspokojeniu popytu na magazyny.

Rynek z potencjałem

Mimo, że polski rynek powierzchni magazynowych jest największym rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej to nadal ma duży potencjał rozwoju. Na koniec czerwca 2011 r. w budowie pozostawało 290 600 m² powierzchni magazynowej. Jest to największa ilość powierzchni w budowie od 2009 r., kiedy to wiele projektów, których budowę rozpoczęto na fali boomu z 2008 było nadal w trakcie realizacji. Większość budowanej powierzchni jest dedykowana potrzebom określonych najemców (projekty BTS) lub została wynajęta jeszcze przed rozpoczęciem budowy. Liczba magazynów budowanych spekulacyjnie jest ograniczona i poza jednym obiektem (Alliance Silesia Logistic Centre, 7 700 m²) jest już w części wynajęta, pozostawiając jedynie ułamek dostępnej powierzchni. Z tego powodu obiekty obecnie budowane nie wpłyną w przyszłości znacząco na ilość dostępnej powierzchni magazynowej.

Warto też zwrócić uwagę, że część umów podpisanych w ostatnich tygodniach II kw. 2011 r. dotyczyła powierzchni w budynkach, które jeszcze nie istnieją, a ich budowa jeszcze się nie rozpoczęła. Wynika z tego, że w drugiej połowie roku można spodziewać się podobnej, jeśli nie wyższej, ilości powierzchni w budowie.

Klienci odzyskali optymizm

Dobra kondycja polskiej gospodarki i jej odporność na kryzys finansowy ma swoje odzwierciedlenie w pozytywnym wzroście PKB, produkcji przemysłowej i sprzedaży detalicznej obserwowanym od 2009 r. do dzisiaj. Pokazało to wielu firmom, że Polska jest doskonałym miejscem dla inwestycji. Atrakcyjność inwestycyjna Polski i ożywienie aktywności najemców jest oczywiste, gdy rozpatrywany jest wolumen transakcji najmu. W pierwszej połowie roku wynajęto ponad 837 300 m² powierzchni. Jest to wynik zbliżony do rekordowego pierwszego półrocza 2008 r. Jest to również 38% więcej niż wolumen transakcji z pierwszej połowy ubiegłego roku.

Większość wynajętej powierzchni, ok. 67%, to nowe umowy (nowy najemca lub zmiana lokalizacji) i powiększenia wynajmowanej powierzchni. Wiele firm zdecydowało się także na przedłużenie kontraktów w obecnej lokalizacji. 33%-owy udział renegocjacji istniejących kontraktów jest zrozumiały, jeśli weźmie się pod uwagę wielkość rynku i jego historię. Część firm, które podpisały umowy w latach 2006-2008,



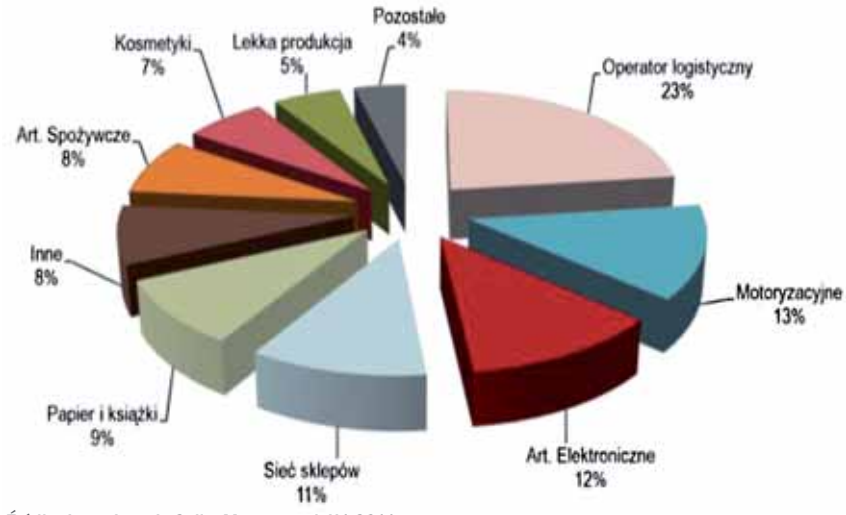
SKŁADOWANIE REGAŁOWE I BEZREGAŁOWE, PALETYZOWANIE, PAKOWANIE I PRZEPAKOWANIE, ETYKIETOWANIE, ROZFORMATOWYWANIE KONTENERÓW, PRZEŁADUNEK SPECJALISTYCZNYM SPRZĘTEM, PROWADZENIE ELEKTORNICZNEJ EWIDENCJI MAGAZYNOWEJ, WYSTAWIANIE PEŁNEJ DOKUMENTACJI PRZEWOZOWEJ.

OFEROWANE POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE:
WARSZAWA - 4500m2 | KRAKÓW - 3000m2 | DOROHUSK - 2400 m2 | MEDYKA - 4600m2
MAŁASZEWICZE - 2450m2 | ZABORZE - 3670m2

trade trans®

PRZEDSIĘBIORSTWO SPEDYCYJNE TRADE TRANS Sp. z o.o.
UL. LESZNO 12, 01-192 WARSZAWA | TEL.: +48 22 53 40 300 | E-MAIL: PSTT@TRADETRANS.PL | WWW.TRADETRANS.EU

Popyt brutto według sektorów



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, H1 2011

zamiast przeprowadzać się do nowej lokalizacji wolała przedłużyć umowy w obecnej.

Tradycyjnie większość popytu przypada na największe ośrodki logistyczne w kraju: Warszawę (Okolice i Miasto), Górny Śląsk i Poznań. W okolicach Warszawy wynajęto 231 400 m² (28% całkowitego popytu) i dodatkowe 50 400 m² w mieście. Popyt na powierzchnie magazynowe, który odnotowano na Górnym Śląsku, wyniósł 163 700 m², czyli 20% całkowitej powierzchni wynajętej. Poznań, który zajął trzecie miejsce pod względem wolumenu wszystkich transakcji, zamienia się miejscami z Wrocławiem (miejsce czwarte uwzględniając renegocjacje). Całkowita aktywność na rynku najmu wyniosła 122,5 tys. m² w Poznaniu i 95 tys. m² we Wrocławiu.



Motoryzacja się rozpędza

Nadal najsilniejszą grupę najemców na rynku stanowią operatorzy logistyczni, ale ich udział zmniejszył się z 37% w 2010 do 23% w I połowie 2011. Firmy z tego sektora wynajęły ponad 192 600 m² powierzchni, a przeciętna wielkość umowy to 5 100 m². Po kilku miesiącach stosunkowo niewielkiego zapotrzebowania na magazyny zgłaszanego przez firmy z sektora motoryzacyjnego ich udział w wolumenie wynajętej powierzchni wzrósł z 3% w 2010 do 13% w I połowie 2011 r. Transakcje dotyczyły średnio 10 700 m² powierzchni magazynowej.

25 z 142 umów podpisanych w 2011 r. to kontrakty na wynajem ponad 10 tys. m², co stanowi 56% całkowitej wynajętej powierzchni. Największe transakcje z tego roku to m.in. 50 tys. m² wynajęte przez jednego z największych producentów kosmetyków i produktów higieny osobistej w Prologis Park Sochaczew oraz 30 tys. m² w Poznaniu w obiekcie, który ma zostać wybudowany przez firmę Goodman dla producenta sprzętu AGD.

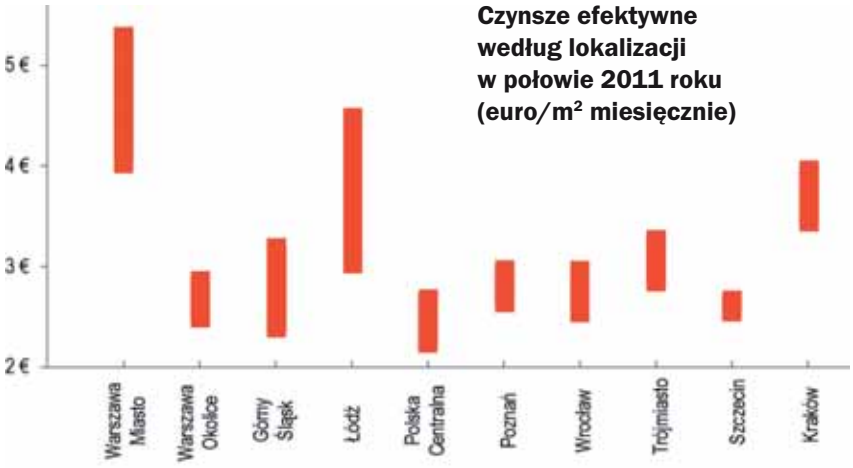
Mniej pustostanów

Całkowita dostępność powierzchni magazynowej w Polsce wynosi 817 800 m² i jest to najniższy poziom od 1 kw. 2010, kiedy wynosiła ponad 1 milion m². Wskaźnik pustostanów na koniec czerwca tego roku był o prawie 4 punkty procentowe niższy niż w tym samym okresie 2010 r. i wynosi 12,9%. Najniższy wskaźnik wolnych powierzchni odnotowano w Trójmieście (5,8%), Poznaniu (6,3%) i na Górnym Śląsku (7,8%), najwyższy natomiast w Szczecinie (63%). Wartości wskaźnika pustostanów różnią się jednak znacznie między poszczególnymi lokalizacjami w obrębie niektórych regionów, co można zaobserwować głównie w okolicy Warszawy, gdzie średni współczynnik wynosi 19,1%, ale waha się między 28% w Błoniu i 4% w Pruszkowie, a także w Polsce Centralnej, gdzie średni współczynnik pustostanów wynosi 13,4%, ale w granicach Łodzi jest to tylko 4%, a w Piotrkowie Trybunalskim aż 25%. Wskaźniki pustostanów w ostatnim półroczu zmalały w większości regionów, a największe spadki dotyczyły Szczecina i Krakowa. Tak duże wahania w tych lokalizacjach wynikają jednak z niewielkiej podaży powierzchni, gdzie za sprawą jednej czy dwóch transakcji obraz rynku może zmienić się drastycznie.

Najwyższe pustostany odnotowują nieruchomości należące do CA Immo, P3 i Emersona. Aż 25% całkowitej powierzchni dostępnej na koniec II kwartału znajdowało się w parkach, których właścicielami są te trzy firmy. Obecnie w magazynach CA Immo wskaźnik pustostanów wynosi 37%, w halach P3 34%, natomiast w budynkach Emersona 29%. Tak wysokie współczynniki pustostanów odnotowywane są przynajmniej od sześciu miesięcy.

Pod względem wielkości powierzchni niewynajętej, najwięcej metrów znajduje się w parkach Prologis. W magazynach zarządzanych przez tę firmę znajduje się 320 tys. m² dostępnej powierzchni,

Czynsze efektywne według lokalizacji w połowie 2011 roku (euro/m² miesięcznie)



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, H1 2011

co stanowi 39% całkowitej wolnej powierzchni magazynowej w Polsce, ale jedynie 15% całkowitej powierzchni zarządzanej przez Prologis. Większość wolnej powierzchni znajduje się w okolicach Warszawy (głównie w Błoniu i Nadarzynie) oraz na Górnym Śląsku (głównie w Dąbrowie Górniczej i Chorzowie). Kolejnym dowodem na nierównomierne rozłożenie dostępnej powierzchni (tym razem ze względu na właściciela) jest sytuacja na Górnym Śląsku, gdzie ponad 75% dostępnej powierzchni zlokalizowane jest w parkach zarządzanych przez Prologis.

Duży rozrzut cenowy

Wraz ze spadkiem dostępnej powierzchni i wzrostem popytu rośnie również poziom czynszów. W większości lokalizacji, a szczególnie tam, gdzie dostępność powierzchni jest niewielka, czynsze efektywne wzrosły nieznacznie w porównaniu z końcem 2010 r. Najwyższe czynsze efektywne oferowane są za powierzchnie zlokalizowane w granicach administracyjnych miast. W Warszawie (w granicach miasta) wynoszą od 4 do 5,30 euro za m^2 miesięcznie, w Krakowie zawierają się między 3,40 a 4,00 euro za m^2 miesięcznie, natomiast w granicach Łodzi wahają się między 3,00 a 4,50 euro. Wysokie czynsze w tych lokalizacjach są konsekwencją nie tylko ograniczonej ilości powierzchni dostępnej od zaraz, ale i dostępności oraz cen odpowiednich działek pod zabudowę magazynową.

Duże zróżnicowanie pod względem dostępności powierzchni między poszczególnymi lokalizacjami w ramach jednego rynku spowodowały także duże różnice w poziomie czynszów w rejonie Warszawy i w Polsce Centralnej. W okolicach Warszawy najniższe czynsze efektywne oferowane są w Błoniu, a najwyższe w parkach położonych w Pruszkowie. W Błoniu, gdzie pustostany stanowią 28% powierzchni, a większość powierzchni znajduje się w parkach CA Immo (39% dostępnej powierzchni) i Prologis (36%), najemca może liczyć na ofertę z czynszem efektywnym na poziomie ok. 2,10 euro za m^2 miesięcznie. Podobna sytuacja jest w Piotrkowie Trybunalskim w Polsce Centralnej, gdzie w związku z dużą motywacją właścicieli do wynajęcia wolnej powierzchni oferty czynszowe są bardzo atrakcyjne. Dopóki znaczna część dostępnej powierzchni nie zostanie wchłonięta przez najemców dysproporcje w poziomach czynszu między lokalizacjami będą w dalszym ciągu duże.

Zainteresowanie gruntami

W pierwszej połowie 2011 r. zainteresowanie inwestorów gruntami przemysłowymi było bardziej widoczne niż w ubiegłym roku. Większość inwestorów koncentruje się jednak raczej na zabezpieczaniu gruntów umowami przedwstępnymi, a zakupy gruntów ograniczone są do tych sytuacji, w których została już podpisana umowa z najemcą przyszłego budynku. »»»



Podsumowanie rynku magazynowego w I połowie 2011 r.

	Warszawa Miasto	Warszawa Okolice	Górny Śląsk	Polska Centralna	Poznań	Wrocław	Trójmiasto	Szczecin	Kraków
Podaż (m^2)	505 800	1 881 000	1 178 600	915 200	941 600	584 100	119 500	41 700	81 600
Nowa podaż I poł. 2011 r. (m^2)	12 700	35 500	9 700	3 100	45 100	9 300	0	0	14 000
Popyt netto I poł. 2011 r. (m^2)	45 000	121 300	112 900	33 700	78 700	87 300	6 200	9 300	29 600
Popyt brutto I poł. 2011 r. (m^2)	50 400	231 400	163 700	77 700	122 500	95 000	22 700	9 300	29 600
Wskaźnik pustostanów I poł. 2011 r.	12,4%	19,1%	7,8%	13,4%	6,3%	15,2%	5,8%	63,0%	0%
Czynsze bazowe (€/m^2/miesiąc)	4,50-5,80	2,70-3,70	3,10-3,80	2,70-5,10	3,20-4,00	3,20-3,80	3,20-3,95	2,80-3,20	4,00-4,80
Czynsze efektywne (€/m^2/miesiąc)	4,00-5,30	2,45-2,90	2,35-3,20	2,20-4,50	2,60-3,00	2,50-3,00	2,80-3,30	2,50-2,70	3,40-4,00

Deweloperzy magazynowi poszukują lokalizacji najatrakcyjniejszych pod względem logistycznym (bliskość autostrad) oraz cenowym. Natomiast dla firm z sektora produkcyjnego atrakcyjne są przede wszystkim tereny w obrębie Specjalnych Stref Ekonomicznych oferujące zachęty dla inwestorów. W porównaniu z najbardziej dynamicznym dla rynku okresem (2006-2008), kiedy nabywano duże działki o powierzchni nawet 30 ha, obecnie największą popularnością cieszą się mniejsze grunty liczące od 5 do 10 ha.

Paradoksalnie, podaż atrakcyjnych terenów przemysłowych w Polsce rośnie. Dzieje się tak głównie za sprawą rozwoju infrastruktury drogowej, przekwalifikowaniem przez wyspecjalizowane firmy (tzw. land developers) gruntów rolnych i tych z rozmaitymi wadami technicznymi na działki przemysłowe, przygotowaniem gruntów inwestycyjnych w Specjalnych Strefach Ekonomicznych oraz uchwalaniu coraz większej ilości planów miejscowych otwierających nowe lokalizacje.

Ceny gruntów inwestycyjnych różnią się w zależności od lokalizacji i jakości działki. W najlepszych regionach ceny kształtują się, na poziomie 150-240 zł/m^2 (okolice Warszawy i Górnego Śląska), 120-180 zł/m^2 (rejon Poznania, Wrocławia, Łodzi i Gdańska). Stawki na terenach Specjalnych Stref Ekonomicznych są niższe i kształtują się na poziomie 60 – 120 zł/m^2 za grunt o powierzchni 5 – 10 ha, który często jest w pełni przygotowany pod inwestycję. Biorąc pod uwagę rosnące zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe, zmniejszający się wskaźnik pustostanów i coraz większą ekspansję najemców można spodziewać się stabilnego wzrostu popytu na tereny przemysłowe w długiej perspektywie czasowej. Wybór lokalizacji w znacznym stopniu będzie jednak zależał od preferencji klienta. Pozycja Specjalnych Stref Ekonomicznych umocni się wraz ze wzrostem popytu na mniejsze działki przemysłowe.

Czy tendencja się utrzyma?

Optymistyczne prognozy dla polskiej ekonomii oraz liczba umów, które w chwili obecnej są w trakcie negocjacji pozwalają stwierdzić, że popyt na magazyny będzie nadal silny zarówno w krótko- jak i długookresowej perspektywie. Biorąc pod uwagę powierzchnię wynajętą w pierwszej połowie roku można się spodziewać, że całoroczny wolumen najmu zbliży się do wyniku z rekordowego roku 2008 (1,5 miliona m^2). Wspomniane już ożywienie aktywności najemców oraz stosunkowo niewielka ilość projektów budowanych, z których większość stanowią BTSy lub obiekty z zabezpieczonymi umowami najmu, zapewne spowodują dalsze spadki współczynnika pustostanów w kraju. W takich lokalizacjach jak Poznań, Trójmiasto czy Górny Śląsk może dojść do sytuacji, w której dostępna podaż będzie niewystarczająca by zaspokoić popyt zgłaszany przez najemców.

Do końca roku poziom czynszów nadal będzie wykazywał niewielką tendencję zwyżkową, większą w tych regionach, gdzie popyt jest wyższy niż oferowana dostępna powierzchnia lub dostępna powierzchnia stanowi niewielki ułamek zasobów. Największych podwyżek można się zatem spodziewać w Warszawie (w mieście), Poznaniu, Trójmieście i Łodzi.

Na podstawie Raportu Rynek Powierzchni Magazynowych w Polsce: Podsumowanie I połowy 2011 roku Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl

Oczekiwana stabilizacja



Krzysztof Mucha
Menedżer ds. najmu
Biuro Inwestycji Kapitałowych S.A.

I połowa 2011 roku to przede wszystkim okres stabilizacji oraz równomiernego wzrostu na rynku magazynowym jak i logistycznym. Pomimo wciąż obecnej niepewności i asekuracji przy podpisywaniu umów długoterminowych zainteresowanie nowoczesną powierzchnią magazynową wyraźnie wzrosło. Wciąż niski poziom stawek czynszu wraz z dodatkowymi pakietami zachęt proponowanymi przez deweloperów oraz perspektywa rosnących stawek wraz ze zmniejszającym się wolumenem wolnej powierzchni magazynowej znalazły swoje odzwierciedlenie w podpisanych umowach, których w I półroczu nie brakowało.

Zgodnie z przewidywaniami był to okres pozytywnych zmian na rynku, które miały swoje początki już w 2010 roku i były jak najbardziej pożądane przez wszystkich uczestników rynku. Wszyscy życzyli sobie wzrostu popytu oraz spadku pustostanów, co zresztą miało miejsce w tych pierwszych 6 miesiącach. W dalszym ciągu projekty dedykowane (BTS) obejmują znaczący udział w całkowitym wolumenie przeprowadzonych transakcji i raczej tak jak przewidywano należy oczekiwać coraz więcej realizacji tego typu projektów. Z pewnością cieszą zapowiedzi ze strony deweloperów na temat pierwszych projektów spekulacyjnych, co pozwala optymistycznie spojrzeć na przyszłość rynku magazynowego w Polsce w kolejnych miesiącach, latach.

Biuro Inwestycji Kapitałowych w I półroczu koncentrowało się na komercjalizacji wolnej powierzchni na Śląsku (Śląskie Centrum Logistyczne) oraz planowanej inwestycji niedaleko Krakowa oraz w Mielcu w obrębie SSE gdzie w dalszym ciągu poszukuje klientów na powierzchnię magazynową oraz produkcyjną. Udało się podpisać 2 Umowy Najmu w Śląskim Centrum Logistycznym na powierzchnię całkowitą ok 5 tys. m^2. Park Logistyczny dysponujący aktualnie 35 tys. m^2 powierzchni magazynowej (docelowo 65 tys. m^2) posiada do wynajęcia jeszcze 4500 m^2, która w związku z dużym zainteresowaniem niedługo powinna zostać wynajęta.

Ponadto kwestią ważną do odnotowania jest fakt zmian, jakie zaszły w zakresie działalności Biura Inwestycji Kapitałowych w ostatnich miesiącach. Zmiany te zapoczątkowane już w 2010 oraz kontynuowane w 2011 to przede wszystkim szersze spojrzenie na rynek komercyjny, czego efektem będą pierwsze zakończone inwestycje na rynku handlowym oraz medycznym.

Jeżeli w kolejnych miesiącach doniesienia ze światowych rynków ekonomicznych będą umiarkowanie optymistyczne i tym samym nie będą negatywnie wpływać na polską gospodarkę to należy się spodziewać dalszych wzrostów na rynku magazynowym. Stawki czynszów powinny jeszcze nieznacznie wzrosnąć i ustabilizować się, co przy rosnącym popycie i tym samym malejącym wskaźniku pustostanów z pewnością zmobilizuje deweloperów do większej aktywności na rynku inwestycyjnym.

Eurobuild CONFERENCES

11 KONFERENCJA

RYNKU MAGAZYNÓW I LOGISTYKI

EUROPY ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ

20.10.2011, WARSZAWA

Rynek magazynów – paradoksalnie – w czasie kryzysu stał się bardzo spokojny. Brak tutaj nowych ryzykownych przedsięwzięć, buduje się tylko na zamówienie a lista graczy ani się nie powiększa, ani skraca. Czy 2011 rok przyniesie ożywienie? Czy deweloperzy i inwestorzy poczują na powrót żyłkę hazardzisty i zaczną budować spekulacyjnie? Jak kryzys, który już chyba odszedł do historii, zmienił magazynową mapę rynku? Kto wyszedł z niego silniejszy, a kto będzie musiał nieźle prężyć muskuły, by powrócić do formy? O jakich klientów będą walczyć? O tym porozmawiają goście Eurobuild Conferences podczas 11. Konferencji Rynku Magazynów i Logistyki Europy Środkowej i Wschodniej.



KONTAKT: T +48 22 356 25 00; WIĘCEJ INFORMACJI: WWW.EUROBUILDCEE.COM

Srebrni Sponsorzy

Brązowy Sponsor

Patroni Medialni



Dynamiczny wzrost popytu

Po stabilnej dla branży nieruchomości magazynowych drugiej połowie 2010 roku, pierwsze półrocze 2011 minęło pod znakiem dużego wzrostu popytu. Od stycznia do końca czerwca 2011 r. w Polsce wynajęto ponad 38 proc. więcej powierzchni niż w analogicznym okresie w 2010 roku. Ostatnie półrocze udowodniło obserwacje i prognozy poprawy sytuacji w branży z końca 2010 roku. Widać to również w przypadku wskaźnika pustostanów.

Podpisane kontrakty, chociażby tylko przez Panattoni Europe to blisko 170 tys. m² powierzchni, z czego niewiele poniżej 150 tys. m² przypadło na nowe umowy, nie licząc rozszerzeń i przedłużeń umów. Jednocześnie intensywnie rozwinięty został przez dewelopera rynek BTSów, aż cztery z zawartych umów dotyczyły obiektów build-to-suit (74 365 m²), w tym dwie – BTSów produkcyjnych (49 600 m²), ulokowanych w Specjalnych Stref Ekonomicznych.

Popyt na powierzchnię magazynową dotyczył w większości największych ośrodków logistycznych w kraju, a więc Warszawy i okolic, Górnego Śląska i Poznania, co ma również przełożenie na rozłożenie popytu wg sektorów. Ostatnie pół roku bezprecedensowo należało do operatorów logistycznych, ale popyt był również generowany przez sieci handlowe i farmację. W przypadku tych dwóch sektorów, zapotrzebowanie na nową powierzchnię wynika z rozwoju sieci oddziałów w nowych lokalizacjach lub też ze względu na konsolidację kilku lokalizacji. Warto też zwrócić uwagę, że o ile w czasie kryzysu aktywny był rynek farmaceutyczny i spożywczy, tak obecnie zauważyć można powrót sektora motoryzacyjnego, który ma w tej chwili 13% udział w wolumenie wynajętej powierzchni vs. 3% w 2010 roku.

Ostatnie półrocze udowodniło obserwacje i prognozy poprawy sytuacji w branży z końca 2010 roku. Widać to również w przypadku wskaźnika pustostanów – w ciągu ostatnich sześciu miesięcy rynek odnotował jego spadek do niespełna 13 %. Jednocześnie Panattoni Europe odnotował najniższy współczynnik pustostanów na rynku – tylko 1,4% portfela powierzchni Panattoni nie znalazło jeszcze najemcy.

Rynek z pozycji lidera

Ostatnie pół roku dla Panattoni Europe to okres intensywnych działań, który przyniósł deweloperowi wg. raportu Jones Lang La Salle (Raport: Rynek Powierzchni Magazynowych w Polsce - Podsumowanie I połowy 2011 roku) miano najbardziej aktywnego dewelopera. W pierwszym półroczu 2011 r. Panattoni Europe realizował budowę 128 tys. m² powierzchni zarówno magazynowej, jak i przemysłowej, ponad dwukrotnie wyprzedzając pozostałych deweloperów. Na uwagę zasługują takie realizacje jak: Panattoni Park Gliwice, Panattoni Park Łódź East, czy najnowsza inwestycja - Panattoni Park Święcice, którego 33 700 m² zostało już w całości wynajęte. W ubiegłym półroczu, w wymienionym parku trwała realizacja obiektu BTS dla Danone Sp. z o. o oraz wynajętego w całości i realizowanego budynku dla firmy Tech Data (17 tys. m²). Całkowita powierzchnia obiektu dla Danone to 13 600 m² z możliwością powiększenia do 16 300 m². Jego budowa rozpoczęła się w październiku ubiegłego roku, a na przełomie





Robert Dobrzycki partner zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią Panattoni Europe

czerwca i lipca tego roku klient mógł się wprowadzić do nowego miejsca.

Nie można również pominąć realizacji takich obiektów produkcyjnych jak nowa fabryka dla Zelmer SA (32 500 m²), czy obiektu produkcyjnego dedykowanego firmie Faurecia - jednemu z największych graczy przemysłu motoryzacyjnego. W obiekcie, o powierzchni 17 600 m² będą wytwarzane kokpity wraz z innymi częściami samochodowymi, a sama inwestycja powstaje na terenie Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Gorzowie Wielkopolskim. Inwestycja rozpoczęła się pod koniec czerwca, a przewidywany czas zakończenia to grudzień 2011 r. Innym, wartym zwrócenia uwagi przedsięwzięciem jest realizacja inwestycji w Radomsku na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Obiekt zajmie 32 000 m², a hala produkcyjna rozplanowana została na powierzchni 28 670 m², biura i budynek techniczny zajmą pozostałą część. W obiekcie będzie pracować 400 pracowników w trójzmianowym systemie pracy, zaś generalnym wykonawcą jest firma Kajima Poland. Budowa tego obiektu rozpoczęła się w kwietniu, a jej przewidywane zakończenie planowane jest na jesień 2011 roku.

W minionym półroczu, Panattoni Europe prowadził również w kategorii powierzchni oddanej do użytku, z wynikiem 68 200 m². Blisko połowę tego wyniku, bo 32 500 m² stanowi obiekt przemy-

słowy typu BTS wybudowany dla Grupy Kapitałowej Zelmer SA. Warto dodać, że obiekt powstał na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park Mielec, po niespełna 7 miesiącach zaawansowanych prac. Inwestycja będzie spełniała trzy funkcje: produkcyjną, której powierzchnia to ok. 17 500 m², magazynową rozlokowaną na 11 tys. m² oraz socjalno-biurową o powierzchni 4 000 m². Obiekt został przekazany najemcy już w maju br. a jej oficjalne otwarcie nastąpi w połowie września i będzie połączone z obchodami sześćdziesięciolecia istnienia firmy Zelmer SA.

Przyszłe trendy

Oczywiście plany Panattoni Europe to w dalszym ciągu rozwój kompetencji związanych z obiektami typu build-to-suit, ale również kontynuacja inwestycji w obecnym portfolio. Będą rozbudowywane istniejące jak i nowe lokalizacje, zwłaszcza w okolicach Warszawy, czy na Śląsku. Tym samym warto śledzić rywalizację o przyszłą pozycję magazynowego lidera pomiędzy Warszawą a Śląskiem: Warszawa, która dzięki budowie Autostrady A2, łącznie z centralną Polską (Łódź i Stryków) ma szansę stać się „centralnym magazynem kraju" i Śląsk, który dzięki ukończeniu odcinków A4 i A1 ma szansę stać się ponadregionalnym rynkiem magazynowym w Europie Środkowo-Wschodniej.

Trend budowania obiektów typu BTS w dalszym ciągu się utrzyma. Ma to duży związek z rosnącą świadomością klientów. Będą decydować się na inwestycję typu BTS, dokonując celowego wyboru - obiekty BTS potrafią swą efektywnością konkurować na rynku powierzchni przemysłowych z obiektami zrealizowanymi spekulacyjnie. Klienci coraz częściej będą mieli bardziej sprecyzowane wymagania, co można zauważyć już w tej chwili. W przypadku obiektów produkcyjnych trendem będą zapewne Specjalne Strefy Ekonomiczne. Jest to między innymi następstwem zmian przepisów i zasad funkcjonowania w strefach, które dokonały się w 2008 roku i rozszerzenia znaczenia kosztów kwalifikacyjnych o koszty wynajmu powierzchni. Odliczenia podatkowe upoważniają do pomiędzy 40. a 60 proc. ulgi w trakcie trwania inwestycji, której czas określany jest indywidualnie przez strefy. Częściej będą również realizowane inwestycje nie tyle w 100 proc spekulacyjne, co powierzchnie z zapewnionym ok. 50 proc. pokryciem najmu.

Robert Dobrzycki
partner zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią
Panattoni Europe

Kolejny park Panattoni w Święcicach

Panattoni Europe tworzy drugie centrum dystrybucyjne w podwarszawskich Święcicach, położone w strategicznej lokalizacji, niedaleko węzła autostrady A2.

Panattoni Park Święcice II to kompleks dwóch obiektów, o łącznej powierzchni 20 tys. m². Pierwszy powstający budynek to inwestycja typu BTS, dedykowana międzynarodowej firmie z branży logistycznej. Obiekt będzie miał powierzchnię 10 300 m² (z możliwością ekspansji do 14 tys. m²) a jego budowa ruszyła już w sierpniu br. Drugi planowany budynek będzie oferował 6 tys. m² powierzchni dla różnych klientów.

Nowa inwestycja położona jest w bezpośrednim sąsiedztwie istniejącego już Panattoni Park Święcice I. Doskonałą lokalizacją w pobliżu stolicy (około 19 km od centrum) zainteresowane są przede wszystkim duże firmy, liderzy swoich branż. W Panattoni Park Święcice I swoje centrum dystrybucyjne posiada polski oddział światowego lidera w branży spożywczej – Danone Sp. z o.o., obecna jest tu także firma Tech Data – jeden z największych na świecie dystrybutorów technologii IT. – *Inwestycja Panattoni Europe, którą była budowa parku w podwarszawskich Święcicach okazała się być dużym sukcesem – park został w wynajęty w całości, a zainteresowanie lokalizacją było tak duże, że bez obaw zdecydowaliśmy się na stworzenie kolejnego, strategicznego dla naszych klientów centrum dystrybucyjnego* – powiedział, Robert Dobrzycki, Panattoni Europe.

Obiekt położony jest bezpośrednio przy trasie krajowej numer 2 (E30). Planowany w okolicy węzeł z autostradą A2 łączącą Berlin z Moskwą sprawia, że inwestycja znajduje się w strategicznej lokalizacji.



W okolicy Warszawy, a szczególnie w części zachodniej, wzdłuż trasy wylotowej na Poznań (E30) i blisko autostrady A2, Panattoni zlokalizował wiele swoich parków, m.in. w Ożarowie, Błoniu czy Teresinie.

Hager Polo w Pointpark Poznań

Spółka Hager Polo wynajęła w PointPark Poznań prawie 4 tys m² powierzchni. W ten sposób najnowsze transakcje w Parku, łącznie z transakcjami najmu przez Damco i PF Concept, sięgnęły ponad 30 tys. m².

PointPark Properties (P3), międzynarodowy deweloper i zarządca nowoczesnych parków logistycznych, ogłosił, że firma Firma Hager Polo, dostawca rozwiązań i usług w dziedzinie instalacji elektrotechnicznych, wybrała lokalizację parku P3 w Poznaniu w celu zapewnienia efektywnego wykorzystania do przechowywania swojego specjalnego wyposażenia oraz zabezpieczenia dystrybucji swoich produktów zarówno w Polsce, jak i na całym świecie. – *Doceniamy fakt, że firma Hager Polo wybrała PointPark Poznań. Zawarliśmy długoterminową umowę najmu, a firma Hager Polo będzie wzmacniać sukcesy, jakie Park w ostatnim czasie odnosi na rynku* – mówi Craig Maguire, dyrektor zarządzający P3 na Polskę. – *Dziękujemy również firmie Isalscy, agencji pośrednictwa nieruchomości, za znakomite i profesjonalne usługi, jakie świadczyła dla nas podczas negocjowania tej transakcji biznesowej* – dodaje Craig Maguire. – *Cieszymy się, że firma Hager Polo zdecydowała się na wynajęcie naszych powierzchni. Obecność tej firmy w naszej lokalizacji potwierdza tylko poziom jakości parku w Poznaniu i elastyczność usług, jakie oferujemy naszym klientom* – dodaje Piotr Bzowski, dyrektor ds. najmu w P3.

Hybrydowy MAN TGL w testach praktycznych

Firma Arndt we współpracy z MAN Truck & Bus AG testuje na terenie Monachium pojazd MAN TGL 12.220 z napędem hybrydowym. Testy u klienta realizowane są w ramach projektu „HyTruck – modułowy napęd hybrydowy dla pojazdów użytkowych" wspieranego przez Niemieckie Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii.

Firma MAN wiąże z praktycznymi testami u klienta duże nadzieje, oczekując cennych informacji z punktu widzenia dalszej optymalizacji systemu hybrydowego. W ramach testów gromadzone są między innymi dane dotyczące obciążenia podzespołów hybrydowych i testowana jest stabilność systemu.

W modelu MAN TGL 12.220 z napędem hybrydowym pod kabiną zainstalowano czterocylindrowy silnik Diesla Common Rail o mocy 220 KM w wersji EEV. Z układem napędowym połączony jest także silnik elektryczny o mocy 60 kW. Sprzęgło znajdujące się pomiędzy silnikiem spalinowym a elektrycznym umożliwoa odłączeniejednostki spalinowej, zapewniając przejście na napęd elektryczny. Podczas to-



czenia i hamowania energia jest odzyskiwana i zostaje zgromadzona w akumulatorze, by być potem wykorzystywana do jazdy na silniku elektrycznym oraz do wspomagania silnika Diesla.

Mózgiem tego układu jest hybrydowy system zarządzania energią firmy MAN, który steruje przepływem energii między silnikiem Diesla, silnikiem elektrycznym, kondensatorem energii, osią napędową i agregatami pomocniczymi, wykorzystując funkcje takie jak stop-start, odzyskanie energii uwalnianej podczas hamowania, wspomaganie przy przyspieszaniu (boosten) oraz jazdę z napędem elektrycznym. Zdaniem firmy MAN zastosowanie pojazdów MAN TGL z napędem hybrydowym do obsługi ruchu odstawczego pozwoli na ograniczenie zużycia paliwa nawet o 15 procent.

Ponad 300 milionów ton ładunków

Branża TSL jest najbardziej podatna na wszelkie zmiany na rynku i najszybciej odczuwa wahania. Odnotowywana w pierwszej połowie 2011 roku poprawa kondycji europejskiej gospodarki miała zatem istotny wpływ na ten sektor.

Globalny wzrost produkcji pociąga ze sobą wzrost popytu na usługi transportowe i logistyczne. Odzwierciedleniem sytuacji na europejskim rynku transportowym jest Barometr Transportowy firmy TimoCom, który od prawie półtora roku wskazuje wyraźną nadwyżkę ofert ładunków. W czerwcu bieżącego roku stosunek ilości frachtów w porównaniu do wolnych przestrzeni ładunkowych wynosił 69:31.

Barometr Transportowy TimoCom przedstawia aktualny stan ofert potencjalnych ładunków i wolnych pojazdów w całej Europie. W celu określenia sytuacji w danym momencie, dostawca giełdy transportowej podlicza propozycje udostępnione na swojej giełdzie i przeciwstawia je sobie nawzajem. Jest to doskonałe narzędzie planowania, które pozwala na łatwą obserwację stosunku popytu do podaży oraz na szybkie rozpoznanie trendów panujących na rynku europejskim. Oczywiście trzeba pamiętać, że w Barometrze prezentowany jest tylko wycinek całego rynku transportowego, ale mimo to narzędzie ułatwia przedsiębiorcom transportowym efektywniejsze planowanie, lepsze działanie oraz unikanie wahań rynkowych.

Tendencje wzrostowe

Na podstawie analizy sytuacji można wnioskować, że rynek transportowy przybrał rozpędu w stosunku do ostatnich miesięcy ubiegłego roku. Pierwsze półrocze bieżącego roku okazało się o wiele lepsze od tego samego okresu w roku ubiegłym. Liczba ładunków zamieszczonych w tym czasie w międzynarodowej giełdzie transportowej TC Truck&Cargo wzrosła o prawie 18% w porównaniu do tego samego czasookresu roku 2010.

Od początku roku zauważalna była hossa na rynku przewozów. Kolejne miesiące odsłaniały kolejne rekordy. Ilość dostępnych ładunków wciąż rosła, co było powodem zadowolenia firm świadczących międzynarodowe usługi transportowe.

Łącznie w giełdzie TC Truck&Cargo do końca czerwca bieżącego roku zostało wpisanych ponad 303 miliony ton ładunków oraz blisko 260 milionów metrów powierzchni ładunkowych. Prawie 25 milionów ofert zarówno frachtów jak i wolnych pojazdów było w tym czasie do dyspozycji użytkowników TimoCom. To niemal 4 miliony więcej niż w I półroczu minionego roku. Istotny wydaje się również fakt,



Fot. Scania

że tylko 11% ofert zgłoszonych w giełdzie pochodzi od polskich oferentów. Resztę zgłosiły europejskie przedsiębiorstwa, przez co ograniczona zostaje liczba pośredników zmniejszających wysokość stawki za przewóz. Dodatkowo wszystkie te firmy zostały dokładnie sprawdzone i pomyślnie przeszły proces weryfikacji w TimoCom. Ilości te są zatem osiągane przy zachowaniu najwyższego poziomu bezpieczeństwa i jakości.

Cała Europa stoi otworem

Od czasu otwarcia się zagranicznych rynków dla rodzimych przewoźników pojawiły się liczne szanse na zwiększenie dotychczasowego biznesu. Kabotażowe relacje cieszą się dużym zainteresowaniem wielu przedsiębiorców. Teraz bowiem do wyboru mają dużo większą pulę ofert i okazję do nawiązania współpracy z zagranicznymi kontrahentami w zakresie transportu na wszystkich relacjach. Oferowana przez TimoCom giełda transportowa zrzesza aż 30 tys. sprawdzonych usługodawców z całej Europy, którzy codziennie ogłaszają nawet do 300 tys. aktualnych ofert ładunków i wolnych pojazdów.

Konkurencyjność polskich usługodawców jest znana w całej Europie, z czego z powodzeniem korzysta wielu członków branży. Gotowość do podejmowania transportów zarówno z, jak i do kraju ojczystego, jak również do wykonywania zleceń poza krajem pochodzenia to dobra okazja do intratnych zleceń, a przez to większych zysków. Wśród wszystkich ofert wewnątrz Niemiec, aż 72% stanowiły ładunki. Podobnie kształtowały się proporcje w relacji Niemcy – Francja.

Prawie 9 milionów ton ładunków stanowiły w minionym półroczu oferty z Niemiec do Polski. Niewiele mniej, bo niemal 7 milionów ton transportowanych było towarów w relacjach krajowych. Znaczący był także import z Włoch, Francji, Krajów Beneluxu czy Austrii. Nasi Zachodni sąsiedzi są również najczęściej wybieranym krajem dla towarów eksportowych. Na relacji Polska – Niemcy w TC Truck&Cargo znalazło się ponad 3 miliony ton ładunków. Popularne są też oferty do Francji i krajów południowych.

Co przewoźnicy na to?

Na podstawie analizy ilości ładunków i wolnych przestrzeni ładunkowych, zamieszczonych w ostatnim półroczu 2011 roku w międzynarodowej giełdzie TC Truck&Cargo firmy TimoCom można wysnuć wniosek o znacznej stabilizacji i korzystnej sytuacji w sektorze TSL. Przewoźnicy zgodnie potwierdzają, że ofert na rynku jest pod dostatkiem. Z niepokojem wspominają I półrocze ubiegłego roku, kiedy to każdy fracht był na wagę złota i z satysfakcją wskazują pozytywne zmiany. Utrzymujący się od kilku miesięcy rynek przewoźnika pozwala im optymistyczniej spoglądać w przyszłość.



Jednak rynek transportowy to nie tylko dostępność ofert. Ważnym czynnikiem jest także wysokość stawek transportowych czy kosztów dodatkowych. W tym zakresie przedsiębiorcy mogą mieć jeszcze wiele oczekiwań. Dodatkowo wprowadzenie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych to kolejne obciążenie, które zmniejsza ich zyski.

Los przewoźników w ich rękach

Stare przysłowie mówi, że „każdy jest kowalem swojego losu". Tak jest i w tym przypadku. Przewoźnicy sami wybierają sposób organizacji swojego przedsiębiorstwa, pozyskiwania zleceń czy rodzaj stosowanych narzędzi. Wybierając TimoCom stawiają na sprawdzonych, bezpośrednich partnerów z całej Europy. Dzięki temu ogranicza się sieć pośredników, realizując zlecenia za wyższy fracht. 20 milionów ładunków, które znalazły się w I półroczu w TC Truck&Cargo to potencjał, który powinien wykorzystać każdy uczestnik branży.

Dodatkowo wart podkreślenia jest fakt, że TimoCom to nie tylko bezpieczna giełda transportowa. To także profesjonalna platforma do przetargów na stałe zlecenia transportowe TC eBid, która została wprowadzona jesienią 2009 roku. Od tego czasu na platformie ogłoszono ponad 16 tys. przetargów na kontrakty transportowe w całej Europie. Bezpośredni załadowcy z 44 państw poszukują usługodawców do przewozu ich towarów. To okazja do pozyskania stałych zleceń, a przez to zwiększenia rentowności własnej firmy, rozszerzenia kontaktów, które mogą przerodzić się w wymierne korzyści w postaci większych przychodów.

W pełnym napięciu oczekujemy rozwoju sytuacji w kolejnym kwartale. Czy pozytywny trend będzie nadal kontynuowany? A może nabierze jeszcze większego rozpędu?

ST



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.

HCS

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)

Kiedy płacić za myto – przed, czy po?

ViaTOLL: co jest korzystniejsze dla przewoźnika – post-paid czy pre-paid

Na początku lipca, w dużym chaosie, ruszył system elektronicznych opłat drogowych dla pojazdów powyżej 3,5t. Razem z rejestracją w systemie viaTOLL przewoźnicy musieli podjąć decyzję, w którym trybie płatności chcą się rozliczać: pre-paid (przedpłaty) czy post-paid (płatności odroczonej). Około 90% firm wybrało pre-paid. Czy słusznie? Który ze sposobów płatności jest korzystniejszy dla przewoźników? W jakich sytuacjach warto wybrać pre-paid, a w jakich post-paid? Czy wybór ten można jeszcze zmienić? Tego dowiesz się z naszego tekstu.

Przypomnijmy – żeby uiszczać elektroniczne opłaty drogowe, najpierw trzeba zarejestrować się w systemie viaTOLL. Rejestracji można dokonywać osobiście, w jednym z punktów viaTOLL na terenie kraju, albo za pośrednictwem niektórych operatorów kart paliwowych (DKV Euro Service, grupy Trafineo lub Shell). Lokalizacja punktów viaTOLL, wraz z ich wskazaniem na mapie Google oraz adresami, dostępna jest m.in. na stronie www.info-myto.pl w zakładce „Jak płacić".

Rejestracji polega na wypełnieniu listy pojazdów, do których zamawiane są urządzenia viaBOX, oraz podpisaniu umowy z operatorem viaTOLL. Przy korzystaniu z pośrednictwa operatorów kart należy dodatkowo złożyć dokumenty wymagane przez nich od nowych klientów. W wyniku rejestracji uruchamiane jest konto użytkownika, dzięki któremu można śledzić stan swojego rachunku lub też płatności dokonywane przez poszczególne urządzenia viaBOX.

Przed, czy po?

Już w momencie podpisywania umowy z operatorem systemu należy wybrać, w jaki sposób chce się dokonywać rozliczeń – metodą post-paid czy pre-paid. Ta decyzja ma bardzo duże znaczenie, ponieważ wpływa na późniejszą płynność finansową przedsiębiorstwa oraz możliwość zarządzania opłatami z tytułu e-myta. Na szczęście wybór nie jest ostateczny i od niedawna istnieje możliwość płynnego przejścia z pre-paid na post-paid. Ale o tym nieco dalej.

Pre-paid to inaczej przedpłata. Zasada działania takiego konta jest podobna jak w przypadku telefonu na kartę. Ładujesz swój rachunek w systemie viaTOLL z góry, kwotą od 120 do 1 tys. zł. Kiedy pojazd porusza się po płatnych drogach, urządzenie viaBOX nalicza opłaty przy mijaniu kolejnych bramownic. Wartość opłat jest odliczana od kwoty zgromadzonej na rachunku. Wszystko wydaje się proste i przejrzyste, ale trzeba pamiętać o jednym elemencie – konto w systemie pre-paid należy regularnie uzupełniać. Nad stanem konta czuwa kierowca, który musi bacznie obserwować sygnały wydawane przez viaBOX, żeby móc uzupełnić kredyt w odpowiednim momencie. Samego doładowania można dokonywać w punktach viaTOLL, zlokalizowanych na stacjach paliw lub przy punktach granicznych. W przyszłości ma





to być możliwe również przez internet. Doładowanie opłacić można kartą paliwową, kredytową, debetową lub gotówką.

Post-paid to zaś rozliczenie z dołu, czyli płatność odroczona. Pojazd wyposażony w viaBOX porusza się po płatnych drogach, a urządzenie viaBOX nalicza stosowne opłaty. Są one sumowane co dwa tygodnie lub co miesiąc. Na tej podstawie wystawiana jest nota obciążeniowa (przy umowie bezpośrednio z viaTOLL) lub faktura (przy pośrednictwie operatora kart paliwowych). Termin płatności wynosi od 14 do 30 dni. Metoda post-paid jest więc dużo wygodniejsza i bezpieczniejsza. Kierowca nie musi martwić się o stan konta, a właściciel firmy transportowej o to, że zamroził pieniądze na kontach aut, które rzadko poruszają się po płatnych drogach. Opłaty pobierane są tylko za kilometry rzeczywiście przejechane. Do tego użytkownik ma możliwość dokładnej kontroli online dokonywanych opłat, z podziałem na numery pojazdów, datę oraz płatne odcinki dróg.

Post-paid cieszy się dużym powodzeniem w innych krajach, gdzie działają elektroniczne systemy opłat drogowych. Na przykład w Niemczech, które są prekursorem rozwiązań w zakresie e-myta, z płatności odroczonej w systemie Toll Collect korzysta 95% użytkowników. W Czechach, gdzie niedawno wprowadzono system bardzo podobny do polskiego – Myto CZ – na post-paid przeszło już 55% użytkowników.

Dla kogo pre-paid, dla kogo post-paid?

Rozliczenia pre-paid są dobrym rozwiązaniem na krótką metę, kiedy użytkownik potrzebuje szybko zainstalować viaBOX. Sprawdzają się też w sytuacji gdy np. sprowadzasz pojazd z zagranicy lub jeśli odbywasz przejazdy płatnymi trasami sporadycznie. Używanie systemu pre-paid jest bezpieczne tylko pod warunkiem, że właściciel ma pełne zaufanie do swojego kierowcy, który będzie pilnował stanu konta i doładowywał je w miarę potrzeby.

Dokonywanie płatności w systemie pre-paid ma dwie zalety: pozwala na otrzymanie urządzenia viaBOX od ręki oraz nie wymaga posiadania zabezpieczenia finansowego. Wystarczy zgłosić się do punktu viaTOLL z kompletem wymaganych dokumentów, odebrać urządzenia i zamontować je na przednich szybach pojazdów. Właśnie z racji prostoty założenia rachunku pre-paid większość firm transportowych zdecydowała się na ten rodzaj rozliczenia w pierwszych dniach działania systemu e-myta. Wielu przewoźników do końca nie wierzyło, że system ruszy w terminie, więc odkładali nabycie viaBOX-ów na ostatni moment. Wybierali płatność pre-paid, ponieważ dzięki temu mogli dokonać rejestracji w punkcie viaTOLL i otrzymać od ręki gotowe do działania urządzenie.

Stosowanie płatności pre-paid ma też jednak liczne wady: powoduje zamrożenie środków finansowych na kontach pre-paid,

Metody płatności w pigułce

	Pre-paid	Post-paid
Zalety	▸ pozwala na otrzymanie urządzenia viaBOX od ręki ▸ nie wymaga posiadania zabezpieczenia finansowego	▸ upraszcza rozliczenia w systemie viaTOLL ▸ zdejmuje odpowiedzialność za płatności z kierowcy ▸ zwiększa elastyczność finansową firmy ▸ zmniejsza ryzyko kar za brak opłaty ▸ ułatwia kontrolę wydatków
Wady	▸ powoduje zamrożenie środków finansowych na kontach pre-paid ▸ rodzi dużą odpowiedzialność po stronie kierowcy ▸ wymusza konieczność stałego nadzoru stanu konta ▸ utrudnia kontrolę wydatków	▸ konieczne zabezpieczenie finansowe (ale nie u wszystkich operatorów) ▸ prowizja za obsługę (już od 1%)



rodzi dużą odpowiedzialność po stronie kierowcy, wymusza konieczność stałego nadzoru stanu konta, utrudnia kontrolę wydatków. Wyobraźmy sobie flotę 30 pojazdów. Na każdy z nich właściciel musi wydać nie tylko 120 zł za dzierżawę viaBOX-u, ale też dopłacić dodatkowe 120 zł jako minimalną kwotę naładowania konta viaTOLL. Zamraża więc minimum 7 200 zł, mimo że nie masz pewności, czy wszystkie samochody będą rzeczywiście jeździć płatnymi odcinkami dróg. Jednorazowe wyłożenie takiej kwoty może nadszarpnąć płynność finansową niejednego przewoźnika.

W przypadku pre-paid to na kierowcy spoczywa odpowiedzialność za doładowywanie rachunku viaTOLL. Jeśli nie dopilnuje stanu konta, grożą mu dotkliwe kary. Wynoszą one 1 500 lub 3 000 zł, w zależności od tego, czy opłata będzie zbyt mała, czy nie zostanie uiszczona w ogóle. Pojazd nie ma prawa wjazdu na drogę płatną bez urządzenia viaBOX naładowanego kwotą wystarczającą na opłacenie danego odcinka drogi. Kierowca musi więc pilnie obserwować viaBOX i nadawane przez niego sygnały. Dwukrotny sygnał podczas mijania bramownicy oznacza, że stan konta jest niski i należy je doładować. Czterokrotny – brak środków i zablokowanie urządzenia viaBOX. W celu uzupełnienia konta należy zjechać do jednego z punktów viaTOLL i doładować je gotówką lub kartą kredytową, debetową bądź paliwową. Kierowca musi więc posiadać przy sobie określoną kwotę i robić niekoniecznie zaplanowane przerwy. Następnie trzeba rozliczać w księgowości pojedyncze kwity – co stanowi dodatkowe utrudnienie w zarządzaniu rachunkiem viaTOLL.

Nawet przy doładowaniu przez internet, to od kierowcy będzie musiał wyjść sygnał o stanie konta. Na jego podstawie zajmująca się tym w firmie osoba będzie uzupełniała środki przelewem. Czas na zaksięgowanie tych kwot wyniesie jednak 3 dni, co w sytuacji pojazdu będącego ciągle w trasie może się skończyć naliczeniem kar. Szczególnie narażone na nie będą firmy z dużą rotacją kadr i brakiem dyscypliny wśród kierowców.

Znacznie utrudnione jest też monitorowanie wydatków na e-myto regulowane metodą przedpłaty. Właściciel floty może jedynie podejrzeć łączny stan swojego konta, a więc nie ma możliwości przeanalizowania, który pojazd jeździł jakimi odcinkami, kiedy to nastąpiło i jakiej wysokości opłaty zostały za każdym razem pobrane. Utrudnia to analizę wydatków ponoszonych na poszczególne pojazdy, a tym samym – planowanie przyszłych tras przejazdów w bardziej efektywny sposób.



Spokój i bezpieczeństwo za 2,5%

Dla firm, które regularnie korzystają z płatnych tras dużo wygodniejsze są rozliczenia post-paid. Dają możliwość monitorowania transakcji i dobrze sprawdzają się wszędzie tam, gdzie opłaty drogowe stanowią istotny element zarządzania kosztami transportu. Założenie konta post-paid wiąże się co prawda z nieco większą liczbą formalności niż w przypadku pre-paidu. Jeśli użytkownik zgłasza się w tym celu do punktu viaTOLL i chciałby skorzystać z post-paid bezpośrednio u operatora systemu, musi przedłożyć zabezpieczenie finansowe. Jednak i na to jest proste rozwiązanie. Rejestrację bez jakiegokolwiek zabezpieczenia finansowego umożliwia jeden z operatorów kart paliwowych – firma DKV. Inni wydawcy kart oferują możliwość ustalenia zabezpieczenia na indywidualnie wynegocjowanym poziomie.



Metoda post-paid ma jednak szereg zalet. Nie wymaga zamrażania środków na poczet rozliczeń e-myta. Nie ma w tym przypadku nawet potrzeby wcześniejszego wpłacania kaucji za viaBOX-y, ponieważ rozliczenie następuje dopiero przy pierwszym rachunku. Rachunki wystawiane są okresowo, w zależności od liczby przejechanych kilometrów. Jeśli są wystawiane bezpośrednio przez operatora viaTOLL, to mają formę noty obciążeniowej. Gdy użytkownik korzysta z pośrednictwa operatora kart paliwowych, to otrzymuje wówczas zwykłą fakturę.

Dzięki płatności „z dołu" ryzyko, że koszty e-myta nadszarpną płynność finansową firmy są dużo mniejsze. Co miesiąc płaci się tylko za przejazdy rzeczywiście zrealizowane przez poszczególne samochody. Zdecydowanie mniejsze jest też ryzyko płacenia kar związanych z brakiem środków na rachunku viaBOX, ponieważ opłaty nalicza się z dołu. Jedynym elementem, który może spowodować naliczenie kary jest wprowadzenie do urządzenia viaBox nieodpowiednich parametrów pojazdu. A zatem jeśli do samochodu o dmc do 12 ton podłączy się przyczepę, wówczas trzeba pamiętać o odpowiednim przestawieniu viaBoxa.

Istotną zaletą metody post-paid jest łatwy monitoring transakcji z tytułu opłat drogowych. W systemie pre-paid można tylko sprawdzić, ile środków znajduje się na rachunku viaTOLL. Natomiast w post-paid użytkownik zyskuje dostęp do dokładnych danych o pojeździe. Można więc sprawdzić listę płatnych odcinków dróg, po których się poruszał wraz z datami i kwotami naliczonych do tej pory opłat. Jest to możliwe po zalogowaniu na stronie www.viatoll.pl lub poprzez rozwiązania »»»

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

oferowane przez operatorów kart paliwowych, obsługujących system e-myta.

Ciekawe rozwiązanie w tym zakresie oferuje DKV Euro Service – program eReporting DKV. To pierwsza platforma w Europie, która pozwala łącznie analizować dane z opłat drogowych w Polsce i pozostałych krajów oraz z innych zakupów dokonywanych poprzez kartę paliwową. Posiada funkcję blokowania wybranych rodzajów transakcji – np. jeśli spedytor postanowi, że dany pojazd ma omijać konkretny odcinek drogi płatnej, może zaznaczyć go w systemie. Jeśli system zgłosi naliczenie opłaty na wskazanym odcinku, właściciel firmy natychmiast otrzyma informację o tym zdarzeniu. Platformy rejestrujące polskie płatności viaTOLL uruchomiły także firmy UTA i Shell.

Czy post-paid ma zatem jakieś wady? Praktycznie nie. Pewnym utrudnieniem może być bardziej skomplikowany proces rejestracji, ale taką operację wykonuje się tylko raz. Korzystanie z pośrednictwa operatorów kart paliwowych wiąże się z prowizją, ale zwykle nie przekracza ona 2,5% (a można nawet wynegocjować lepsze stawki), za to zapewnia wspomniane profity. Dla wielu przewoźników barierą jest też zabezpieczenie finansowe. To jednak również problem, z którym można sobie poradzić.

Bez zabezpieczeń finansowych

Jak już wspomnieliśmy, żeby skorzystać z metody post-paid bezpośrednio u operatora viaTOLL, trzeba mieć zabezpieczenie finansowe – np. ponad 20 tys. zł w odniesieniu do floty 10 pojazdów. Na początku działania systemu odstraszyło to wiele firm transportowych od stosowania metody post-paid.



Jednak rozwiązania ułatwiające pokonanie tej przeszkody wprowadzili do swoich ofert operatorzy kart paliwowych. DKV Euro Service oferuje rejestrację w post-paid bez żadnego zabezpieczenia. Jedynym kosztem pośrednictwa jest wspomniana prowizja w wysokości 1–2,5% za płatności dokonywane w systemie viaTOLL. Ze wstępnych kalkulacji DKV wynika, że kwota ta nie powinna przekraczać 10–20 zł miesięcznie na pojazd. Rozliczenie e-myta następuje na podstawie faktury wysyłanej co dwa tygodnie, z 21-dniowym terminem płatności. Można skorzystać tylko z usługi rozliczania e-myta, bez konieczności zamawiania karty paliwowej i powiązanych z nią usług.

Nieco inną ofertę przedstawia operator kart paliwowych UTA z grupy Trafineo. W tym przypadku warunki finansowe są indywidualnie negocjowane. Zabezpieczenie finansowe ma formę kaucji lub weksla wpłacanego na konto operatora, a jego wysokość jest ustalana oddzielnie z każdym klientem. Prowizja za transakcje w systemie viaTOLL wynosi 2,5%, a termin płatności faktur to 30 dni. Podobnie jak w przypadku DKV można skorzystać tylko z usługi rozliczania e-myta, bez konieczności wyrabiania karty paliwowej.

Również pozostali emitenci kart, dopuszczeni do rozliczeń viaTOLL, wymagają zabezpieczenia finansowego, które jest indywidualnie negocjowane. Jego forma i kwota są jednak bardziej atrakcyjne niż warunki oferowane przez viaTOLL. Mowa tu o takich operatorach, jak BP, Shell czy Routex. W przypadku dwóch ostatnich konieczne jest jednak wyrobienie karty paliwowej oraz korzystanie z innych usług pośrednika, np. zakupu paliwa.

Pośrednictwo operatorów kart paliwowych w celu rozliczania e-myta ma jeszcze jedną zaletę. Międzynarodowi emitenci, tacy jak DKV czy Shell, oferują bezgotówkowe rozliczanie opłat drogowych





36 spokojnych miesięcy

Klienci przykładają dużą wagę do całkowitych kosztów utrzymania pojazdu. Najlepszym sposobem na kontrolowanie rzeczywistych kosztów jest zaplanowanie ich z góry. Teraz, kupując pojazd ciężarowy MAN TGX i TGS*, otrzymasz przedłużoną gwarancję na układ napędowy ważną przez 3 lata lub do 450.000 km przebiegu. Dzięki profesjonalnej obsłudze serwisowej wartość pojazdu utrzymana jest na wysokim poziomie a koszty są przejrzyste i dokładnie zaplanowane.
Dla nas Twój spokój jest najważniejszy!

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o.
Al. Katowicka 9, Wolica
05-830 Nadarzyn
Tel. 795 586 996
e-mail: gwarancja.36@man.eu

www.mantruckandbus.pl

MAN Truck & Bus

*) oferta dotyczy pojazdów TGX i TGS w konfiguracji napędu 4x2 i 6x2



>>> również w innych krajach. Jeśli przewoźnik ma umowę z takim operatorem, przejmie on załatwianie formalności związanych z e-mytem czy winietami (również elektronicznymi) wszędzie tam, gdzie obowiązują opłaty drogowe. Nie trzeba więc wyposażać kierowcy w pliki dokumentów i gotówkę konieczną do regulowania należności w każdym kraju. Dodatkowo możliwe jest szybkie odzyskanie podatek VAT płacony za przejazdy zagranicznymi autostradami.

Jak zmienić pre-paid na post-paid?

Jeśli zarejestrowałeś się w systemie pre-paid (a tak zrobiła większość przewoźników), ale chciałbyś przejść na post-paid, to mamy dobrą wiadomość. Zmianę trybu rozliczeń z pre-paid na post-paid można przeprowadzić całkiem płynnie i nie pociąga to za sobą konieczności przestoju pojazdów ani dodatkowych kosztów. W trakcie zmiany można nadal korzystać z urządzeń pre-paid zainstalowanych wcześniej w pojazdach. W momencie, gdy firma otrzyma nowe viaBOX-y zaprogramowane na post-paid, wystarczy oddać stare w dowolnym punkcie viaTOLL, rozwiązać poprzednią umowę i odzyskać kaucję oraz niewykorzystaną kwotę z konta pre-paid.

Jeżeli formalności rejestracyjne chcemy załatwić bezpośrednio w viaTOLL, przy zmianie trzeba będzie przedłożyć dodatkowo gwarancję finansową. Natomiast gdy zdecydujemy się na pośrednictwo wspomnianych operatorów kart paliwowych (a nie było się wcześniej ich klientem), to konieczne będzie ponowne złożenie pełnego kompletu dokumentów rejestracyjnych viaTOLL do wybranego operatora – np. DKV. Podpisujesz je i wysyłasz pocztą pod wskazany adres.

Po rejestracji Twoich nowych danych w systemie możesz odebrać urządzenie we wskazanych punktach viaTOLL lub poczekać na przesłanie ich pocztą.

Czy można wrócić do pre-paid? Owszem, procedura powrotu na system pre-paid jest podobna. Trzeba rozwiązać umowę z viaTOLL lub pośrednikiem, zgłosić się do punktu viaTOLL z kompletem wymaganych dokumentów, oddać stare i zarejestrować oraz odebrać nowe viaBOX-y.

W stosunkowo prosty sposób można też zamawiać dodatkowe urządzenia viaBOX, zarówno w przypadku konta pre-paid, jak i post-paid. Wystarczy udać się do jednego z 34 punktów obsługi viaTOLL z kompletem dokumentów wymaganych do rejestracji. Są to: aneks do umowy, wykaz numerów rejestracyjnych pojazdów, do których chcesz nabyć dodatkowe viaBOX-y, kopia KRS, kopie dowodów rejestracyjnych, zaświadczenie o klasie Euro (jeśli firma je posiada) i upoważnienie (jeżeli dokumenty składa inna osoba niż przedstawiciel firmy).

Mamy nadzieję, że taki kompleksowy materiał rozwieje liczne wątpliwości związane z funkcjonowaniem polskiego e-myta. Jeśli macie Państwo dalsze pytania, wątpliwości czy uwagi, prosimy o kontakt z naszą redakcją – chętnie zajmiemy się tematem i pomożemy rozwiązać kolejne problemy. Kontakt do redakcji znajdziecie na 4 stronie miesięcznika TSL Biznes.

Mirosław Ganiec
na podst. materiałów
operatora viaTOLL i DKV

viaTOLL zarabia coraz więcej

Od 3 lipca do 22 sierpnia system viaTOLL zarobił dla Skarbu Państwa ponad 78,7 mln zł. Kwota ta obejmuje korekty i uwzględnia wstępne dane z kont okresowych post-paid, czyli płatności „z dołu". Z miesiąca na miesiąc wpływy z e-myta rosną.

Na łączną kwotę składają się przychody z elektronicznego i manualnego systemu poboru opłat, a także kary administracyjne nałożone na przewoźników i kierowców wraz z odsetkami. Nałożone kary wynoszą już ponad 1 mln zł. W kwocie przychodów zawierają się również zobowiązania użytkowników, którzy posiadają umowy z odroczoną płatnością, w kwocie 8 mln zł, którzy na uregulowanie należności mają do 21 dni od wystawienia noty obciążeniowej.

Podane kwoty nie obejmują tej części przychodu, która nie została zebrana z powodu niepełnej szczelności systemu. Wg szacunków roboczych GDDKiA, obecnie najwięcej przychodów systemu viaTOLL generowanych jest na ok. 86 % międzywęzłowych odcinków płatnych, które są najdłuższe i występuje na nich największe natężenie ruchu. Ewentualne straty przychodu kształtują się w przedziale pomiędzy 5 a 10%. Ta szacunkowa wartość musi jeszcze zostać zweryfikowana i potwierdzona w odniesieniu do faktycznych przychodów w kolejnych okresach rozliczeniowych. Zgodnie z umową i dodatkową deklaracją Wykonawcy różnica zostanie pokryta przez firmę Kapsch Telematic Services.

Przed wdrożeniem systemu viaTOLL, operator systemu – firma Kapsch Telematic Services oceniła, że będzie w nim zarejestrowanych około 450 – 470 tys. pojazdów. Te szacunki okazały się trafne: do 24 sierpnia kierowcy pobrali prawie 481 500 urządzeń pokładowych viaBOX. Najwięcej (około 3/4) urządzeń pobrali oczywiście przewoźnicy polscy, oraz firmy naszych bezpośrednich sąsiadów – niemieckie i litewskie (po około 16 tys. urządzeń), rosyjskie (ok. 13 tys.) oraz ukraińskie (12 tys.). Zdarzają się jednak również rejestracje z bardziej egzotycznych krajów, takich jak Maroko. Ponad 1/4 zarejestrowanych w systemie viaTOLL pojazdów spełnia normę emisji spalin Euro3, niewiele mniej jest pojazdów Euro2. Jednak sporą grupę stanowią też pojazdy Euro 4 - blisko 15%, a Euro 5 - blisko 20%. Aktualnie blisko 3/4 użytkowników korzysta z opcji przedpłaconej, ale liczba firm, które przechodzą na rozwiązanie post-paid rośnie z każdym dniem.

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





OFERTA SPECJALNA!

Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

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

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

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

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

[1] Akcja obowiązuje do końca roku 2011

W Sines powstaje hub atlantycki

Za kilka miesięcy port w Sines przeobrazi się w jedno z najważniejszych połączeń dla światowego transportu morskiego. Rozbudowa Terminalu XXI i Strefy Przemysłowo-Logistycznej usprawni szczególnie handel z Dalekim Wschodem.

Sines, portugalskie miasto położone 150 km na południe od Lizbony. Choć jest jednym z liczących się portów morskich Iberii, to nigdy dotychczas nie wykorzystywał w pełni swoich zalet. Nawet we własnej ojczyźnie zawsze pozostawał w tyle za stolicą oraz Leixoes-Porto, mimo, że posiada większą głębokość oraz lepszą lokalizację. Już niedługo jednak rola tego portu będzie większa, a to prowincjonalne miasto wejdzie do światowej czołówki transportu morskiego.

Ambitne plany portugalskiej prowincji

Zgodnie z projektem przygotowanym przez administarcję portu w Sines, do 2015 r. rozbudowana zostanie platforma załadunkowo-rozładowcza kontenerów oraz strefa obsługi towarowej małych jednostek pływających. W wyniku trwającego od kilku lat poszerzania Terminalu XXI – jednego z pięciu tam funkcjonujących – zwiększy się także częstotliwość przesyłu kontenerów. Dzięki rozpoczętym już pracom, przylegająca do portu Strefa Przemysłowa i Logistyczna Sines, tzw. ZILS zostanie rozbudowana dwukrotnie. Już dziś jest ona czołową placówką tego typu na Półwyspie Iberyjskim – posiada powierzchnię 2 tys. hektarów.

Zarówno władze portu, ich partnerzy oraz rząd w Lizbonie konsekwentnie postawili na rozwój Sines, licząc na błyskawiczny rozwój jego potencjału. Nic w tym dziwnego, gdyż tamtejszy port jest jedynym na wybrzeżu atlantyckim z bezpośrednimi połączeniami do kluczowych rynków: Stanów Zjednoczonych oraz Azji. Specjaliści nie mają wątpliwości, że przewidziane na ok. 70 mln euro inwestycje w tym prowincjonalnym mieście przyczynią się do wzrostu rangi Sines w światowym transporcie morskim, a w konsekwencji przyniosą też korzyści finansowe. Pierwsze efekty robót już widać. W 2009 r. w tamtejszym terminalu przeładowano dostawy o wielkości 253,5 tys. TEU. Rok wcześniej trafiło tam ponad 233 tys. TEU. Rekordowy okazał się 2010 r. – od stycznia do września przeładowano kontenery o wielkości 282,3 tys. TEU, co oznacza aż 60-procentowy wzrost w stosunku do podobnego okresu rok wcześniej.

Póki co jednak wydatki w Sines są niebagatelne. Całość zrealizowanych w porcie od 2004 r. przedsięwzięć przekroczyła już kwotę 150 mln euro.

Singapurski łącznik

Główną zaletą portu w Sines jest jego położenie. Dzięki usytuowaniu na skrzyżo-


fot. Barragon

waniu dwóch najważniejszych na świecie linii morskich: Północ-Południe oraz Wschód-Zachód, przejmuje on znaczną część ładunków z Afryki, Dalekiego Wschodu oraz obu Ameryk. Stąd towary wysyłane są w głąb kontynentu.

Dodatkową korzyścią portu w Sines jest jego duża głębokość, pozwalająca na łatwe obsługiwanie wielkich kontenerowców o zanurzeniu do 16 metrów. Jednostki tego typu trafiają tam coraz częściej z Azji. Pierwszy – południowokoreański MSC Emanuela dotarł w czerwcu 2010 r.

Sines od kilku lat jest szczególnie istotnym miejscem dla handlu morskiego z Azją. Podpisane w 2004 r. 30-letnie porozumienie z portem w Singapurze na obsługę Terminalu XXI dało Sines światowej klasy operatora, ktory – na mocy umowy – będzie mógł przedłużyć koncesję o kolejne trzy dekady. Pod jego opieką znajduje się obecnie 28 portów w 16 krajach świata, o łącznej wielkości przeładunku ok. 57 mln TEU.

Kontrakt zawarty z azjatyckim partnerem pozwolił Sines na intensyfikację dostaw towarów z Dalekiego Wschodu. Te realizowane są dziś dwa razy w tygodniu w ramach tzw. Lion Service.

Inwestycje w poszerzanie nabrzeża

Nabrzeże w Sines, o długości 380 metrów, poddawane jest systematycznej modernizacji. Już wiosną 2011 r. będzie ono dłuższe ponad dwukrotnie, sięgając 730 metrów. Z kolei w połowie roku przewiduje się rozpoczęcie przedłużenia nabrzeża o dodatkowe 210 metrów i umożliwienie przeładunku docelowo do 1,4 mln TEU. Ten etap zakończony zostanie prawdopodobnie w 2013 r. Tymczasem aktualnie trwa budowa dodatkowych portyków nabrzeża, które usprawnią obsługę jednostek morskich. Docelowo w Sines powstanie 9 portyków postpanamax oraz super postpanamax. Znaczną kwotę na realizowane inwestycje przekażą też władze portu – 32,5 mln euro. W większości przeznaczona ona będzie na budowę kamienistego falochronu o długości 1,5 tys. metrów.

W chwili obecnej zdolność Terminala XXI, jedynego do rozładunku kontenerów, wynosi prawie 400 tys. TEU. Jednak jak zapewnia Lydia Sequeira, prezes administracji portu w Sines, już w tym roku placówka będzie w stanie rozładowywać równocześnie dwa kontenerowce. Na tym nie koniec. Po planowanej ekspansji portu na obszar elektrociepłowni w St. Torpez, możliwe jest powstanie dodatkowej infrastruktury do obsługi dwóch kolejnych kontenerowców.

Ostatnim dużym osiągnięciem w Sines było uruchomienie w ub.r. tzw. Nawy Logistycznej o powierzchni ok. 5,5 tys. m², której budowa kosztowała prawie 1,2 mln euro. Będzie ona świadczyć wiele usług w zakresie logistycznym, m.in. dystrybucję, magazynowanie, a także łączenie i rozdzielanie kontenerów. Równocześnie na nabrzeżu powstały trzy nowe portyki.

Chiny, Panama i Europa

Zanim powstanie hub atlantycki w Sines konieczne będzie utworzenie nowych spółek joint-venture oraz ogłoszenie przetargów publicznych na wykonanie niezbędnych prac budowlanych. Potrzebny będzie też zastrzyk finansowy od sponsorów. Wśród nich pojawią się prawdopodobnie chińskie przedsiębiorstwa prywatne i państwowe. Chęć zainwestowania

w Sines zadeklarowały już nawet rządowe władze w Pekinie. – Mam nadzieję, że Chiny dostrzegą w Sines ogromną szansę dla swojego biznesu – mówił Basilio Horta, prezes portugalskiej Agencji Inwestycji i Handlu Zewnętrznego (AICEP) podczas listopadowego spotkania przedsiębiorców z Chin i Portugalii. W wydarzeniu, w którym uczestniczyli też ministrowie gospodarki i handlu obu państw, podkreślano dobre warunki dla inwestowania dla chińskiego biznesu w rozbudowywanej obok portu bazie logistycznej. – Portugalia jest jedną z głównych bram do Europy, także dla przedsiębiorców z Chin. Mogliby oni inwestować na nowym obszarze w dziedzinie energii odnawialnych, czy w sektorze drzewnym. Warto odnotować, że w ostatnim czasie portugalski eksport do ChRL zwiększył się aż o 60% – powiedział podczas spotkania w Sines portugalski minister gospodarki Vieira da Silva.

Wśród towarów, których transport morski do Chin może wzrosnąć za pośrednictwem terminalu w Sines są elementy do produkcji paneli słonecznych oraz produkty spożywcze, w szczególności oliwa z oliwek. W 2009 r. Chiny były trzecim światowym odbiorcą tego towaru. Ekonomiści szacują, że wzrost możliwości portu w Sines pomoże zwiększyć też dostawy portugalskiej oliwy na Daleki Wschód, w tym do Japonii, wicelidera w spożyciu tego produktu.

Znaczenie Sines rośnie też wraz z procesem poszerzania Kanału Panamskiego. Inwestycja, która sfinalizowana zostanie najprawdopodobniej za trzy lata, pomoże usprawnić Chińczykom transport morski do Europy. Hub atlantycki mógłby w ten sposób przejąć część ładunków z Hamburga oraz portów holenderskich. Z Sines dostawy trafiłyby w głąb kontynentu.

Koleją na wschód

Niewątpliwą słabością hubu atlantyckiego jest brak możliwości bezpośredniego przesyłu towarów koleją przez Pireneje oraz zatłoczone tirami przejścia graniczne pomiędzy Francją a Hiszpanią. Dopiero za kilkanaście miesięcy powstanie tam pierwsza linia kolejowa o tej samej szerokości dla transportów towarowych. Póki co więc, władze portu w Sines koncentrują się na szybkiej obsłudze Półwyspu Iberyjskiego. Przewidują one, że dzięki nowym inwestycjom już niebawem Sines stanie się kluczowym portem dla zaopatrzenia w artykuły spożywcze całej aglomeracji madryckiej.

Pozytywną przesłanką do obsługi pozostałej części kontynentu jest rozwój firmy Takargo, pierwszej prywatnej spółki towarowych przewozów kolejowych w Portugalii. Obsługuje już ona połączenie do Sines. Poza tym, od kilkunastu miesięcy, w ramach joint-venture, realizuje też dostawy na terenie Hiszpanii. Po uruchomieniu bezpośredniej linii kolejowej na granicy hiszpańsko-francuskiej zamierza obsługiwać także kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Na projekcie tym chce skorzystać m.in. firma Jeronimo Martins, właściciel sieci Biedronka, która planuje wysyłanie towarów do Polski oraz sprowadzanie z naszego kraju innych produktów w drodze powrotnej. – Na połączeniu tym mogłyby zyskać także inne sieci handlowe działające w Polsce. Porozumienie w tej sprawie byłoby korzystne dla wszystkich, nie tylko detalistów i dystrybutorów, ale również hiszpańskich i portugalskich producentów. W związku z tym projektem ich konkurencyjność w Polsce znacznie by wzrosła – mówi TSL Biznes Marek Kaźmierczak, analityk Internetowego Domu Maklerskiego (IDM).



fot. Marcin Zatyka

Ranga portu w Sines wzrosła znacznie w ostatnich pięciu latach

W poszukiwaniu terenu

Najwięcej na rozbudowie portu w Sines skorzystać mogą przedsiębiorcy z Dalekiego Wschodu. Hub atlantycki stanie się dla nich bowiem drzwiami do podboju Europy. Władze portugalskiego portu liczą też na nowych azjatyckich armatorów, zważywszy, że w tej dziedzinie Chiny mają niemały potencjał. Oczekiwani są również dalekowschodni przedsiębiorcy na wewnątrzportowym i przylegającym do portu obszarze logistycznym. Ta obsługiwana przez AICEP Global Parques strefa o powierzchni 200 hektarów nie została jeszcze w pełni zagospodarowana. – Czekamy na nowych inwestorów, dla których przewidzieliśmy już nawet teren o powierzchni 3 km² znajdujący się pomiędzy zarządzanym przez Dyrekcję Portu Singapurskiego Terminalem XXI, a elektrociepłownią w St. Torpez – ujawnia Lidia Sequeira z portu w Sines, dodając, że jego władze liczą przede wszystkim na chińskie fimy. Te coraz częściej przybywają do Sines. W listopadzie ub.r. odwiedziła miasto delegacja chińskiego portu w Tjanjin, z którym Portugalczycy współpracują od 2007 r.

Ostatnie miesiące 2010 r. przyniosły dalsze pogłębienie współpracy portugalsko-chińskiej, a wizyta prezydenta ChRL w Lizbonie dała kolejne zapowiedzi, że Państwo Środka może zainwestować "w porcie o głębokich wodach" oraz deklarację, że "różnorodne firmy z Chin mogą pojawić się na platformie logistycznej w Sines". Zdaniem Celso Filipe z dziennika "Jornal de Negocios", Pekin poważnie rozważa inwestycje w Strefie Przemysłowej i Logistycznej Sines.

Rozbudowywany sukcesywnie port w Sines ma przed sobą bardzo dobre perspektywy. Wiele wskazuje na to, że w niedalekiej przyszłości stanie się on jednym z najważniejszych w Europie miejsc rozładunku towarów transportowanych drogą morską. Wiedzą o tym dobrze portugalskie władze, które nie tracą okazji, by promować hub atlantycki. Ostatnio z szeregiem konferencji na jego temat zawitały one na szanghajskie Expo. Tymczasem liczne w ostatnich tygodniach wizyty w Sines chińskich delegacji dowodzą, że projekt trafił na podatny grunt.

Marcin Zatyka

Bałtycka rewolucja

Ma długość 397 metrów i szerokość 56 metrów, co pozwoliłoby zmieścić na jej pokładzie 31 basenów olimpijskich. Jej długość przewyższa dwukrotnie wyokość Pałacu Kultury bez iglicy a ładunek wszystkich miesczących się na statku kontenerów utworzyłby pociąg o długości ponad 100 kilometrów. Łączna długość wszystkich rur, w które wyposażony jest statek, to ponad 40 000 metrów – prawie tyle, co dystans maratoński! Tak pokrótce można scharakteryzować Emmę Maersk, jeden z największych kontenerowców świata, należący do armatora Maersk Line. Od 29 czerwca 2011 roku Emma i jej siostrzane jednostki zawijają do Gdańska.

DCT Gdańsk jest pierwszym w regionie Morza Bałtyckiego terminalem przeładunkowym mającym odpowiednią infrastrukturę do obsługi statków klasy PS, takich jak Emma Maersk. Pierwszy etap rozwoju DCT został ukończony w roku 2007 i od tego czasu systematycznie zdobywa on kolejne udziały w rynku.

Koncepcja budowy głębokowodnego terminalu przeładunkowego sięga połowy lat 90-tych. Za jego rozwój do obecnej formy (największy głębokowodny terminal kontenerowy na Bałtyku) odpowiada spółka DCT Gdańsk, która została wybrana do jego zaprojektowania, budowy oraz obsługi. Obecnie gdański terminal jako jedyny w Polsce obsługuje statki oceaniczne w cyklach cotygodniowych w ramach linii AE10 armatora Maersk Line.

Z Szanghaju do Gdańska

DCT Gdańsk S.A. tworzy historię po raz drugi w ciągu 16 miesięcy przyjmując w Gdańsku największe statki kontenerowe świata – mówi z dumą Boris Wenzel, dyrektor zarządzający DCT. Jeff Gościniak, Prezes Maersk Polska dodaje: Głębokowodny terminal DCT jako jedyny polski port umożliwił zawinięcia naszych największych statków. Dzięki temu mamy szansę przyczynić się do rozwoju portu. Gdańsk staje się nowoczesnym terminalem przeładunkowym oraz atrakcyjną alternatywą dla bałtyckich importerów i eksporterów. Cieszymy się, że jesteśmy inspiratorem tych wydarzeń i liczymy, że ambitne cele, które stoją przed branżą, zostaną osiągnięte dzięki współpracy wszystkich stron zainteresowanych rozwojem branży transportu kontenerowego w Polsce.

Regularny ruch oceaniczny w ramach linii AE10, która łączy Daleki Wschód z Morzem Bałtyckim, zapoczątkowany został 4 stycznia 2010 roku, kiedy to do Gdańskiego portu wpłynął kontenerowiec Maersk Taikung o pojemności 8 000 TEU (Twenty Feet Equivalent Unit – jednostka określająca standardowy kontener 20-stopowy). 16 miesięcy później – tj. 11 maja br. do Gdańska zwinął statek Maersk Elba, którego pojemność wynosi 13 100 TEU. To niewątpliwie przełomowy moment dla gdańskiego terminalu. Jest to pierwszy tak ogromny statek, który kiedykolwiek zawinął do bałtyckiego portu. Wpłynięcie statku Maersk Elba zapoczątkowało nową erę DCT i transportu kontenerowego w Polsce. Od tego momentu do Gdańska regularnie będą zawijać największe kontenerowce świata. Linia AE10 obsługiwana jest przez statki duńskiego armatora Maersk Line.



1,9 mln TEU

Maersk Line jest światowym liderem przewozów kontenerowych, należącym do A.P. Moller-Maersk Group. Armator zatrudnia obecnie ok. 16 900 osób oraz 7 600 marynarzy. Portfolio Maersk Line to ponad 500 stat-



ków o łącznej pojemności przekraczającej 1,9 mln TEU. Wg szacunków Maersk Line, wszystkie kontenery należące do armatora ustawione jeden na drugim osiągnęłyby wysokość ok. 2 500 km – co daje równowartość 8 550 Wież Eiffla ustawionych jedna na drugiej. Ustawiając te same kontenery jeden za drugim, miałyby długość 19 tys. km – jest to odcinek dłuższy niż trasa z Kopenhagi (Dania) do Perth (Australia).

Maersk Line obecny jest w ponad 125 krajach na całym świecie. W Polsce swoją działalność prowadzi od 20 lat i reprezentowany jest przez Maersk Polska. Pierwszy dedykowany serwis dowozowy z Bremenhaven (Niemcy) do Gdańska miał miejsce w roku 1992. Z upływem czasu można śmiało stwierdzić, że był to początek współpracy, której efekt w postaci wpłynięcia jednego z największych kontenerowców na świecie, mogliśmy podziwiać 11 maja 2011 r.

Pierwsza dama Bałtyku

110 tys. koni mechanicznych, zanurzenie 14 metrów, prędkość maksymalna 25 węzłów – takie właśnie parametry ma kontenerowiec Emma Maersk. Statek ten na swój pokład może zabrać 15 500 kontenerów i jest największą jednostką pływającą po Morzu Bałtyckim. Minimalna załoga potrzebna do obsługi tego giganta to tylko 13 osób. Dla porównania, o 30 metrów mniejsze amerykańskie lotniskowce klasy Nimitz mają ponad 6 tys. osób załogi.

Cechą statków Maersk Line jest nie tylko ich wielkość, lecz również wydajność i ekologiczność. Statki te posiadają specjalny system odzyskiwania ciepła, co pozwala oszczędzić nawet 10% mocy głównego silnika. Wartość ta równa jest średniemu rocznemu zużyciu energii elektrycznej 500 europejskich gospodarstw. Specjalna silikonowa farba, bardziej przyjazna środowisku, stosowana pod linią wody, tworzy opływową powierzchnię, co pozwala zaoszczędzić do 1200 ton paliwa rocznie.

To dopiero początek

W ramach bezpośredniego połączenia do Gdańska przypływają również inne jednostki Maersk Line, w tym siostrzane jednostki Emmy Maersk – Evelyn, Edith, Elly, Eleonora, Estelle, Ebba i Eugen.

Bezpośredni serwis do Gdańska i zawinięcia największych statków to ważne chwile nie tylko w historii Maersk Line i DCT Gdańsk, lecz również dla polskiego transportu morskiego. Wagę tych wydarzeń podkreśliła obecność Lecha Wałęsy oraz premiera Donalda Tuska na pokładzie Maersk Elba w maju, oraz wicepremiera Pawlaka na pokładzie Evelyn Maersk w lipcu tego roku – *To początek bałtyckiej rewolucji* – takimi słowami wydarzenia te opisuje Boris Wenzel. – *Wyznaczamy nowe standardy* – komentuje Jeff Gościniak i dodaje: – *Nie możemy jednak spocząć na laurach, lecz w dalszym ciągu powinniśmy wspólnie pracować na rzecz rozwoju branży i polskiej gospodarki.*

Gdańsk umacnia swoją pozycję na szlakach żeglugowych. Port ten w 2010 roku rekordową obsługą ponad 27 milionów ton towarów potwierdził tytuł polskiego lidera wśród portów morskich. W ciągu pierwszego kwartału 2011 roku przeładowano tu już ponad 10,5 miliona ton towarów. Obok paliw płynnych (ponad 5,5 mln ton) znaczącą pozycję dynamicznie umacnia obsługa kontenerów. Z zaplanowanego na ten rok przeładunku 800 tysięcy TEU, obsłużono już blisko 230 tysięcy.

Te wszystkie liczby, opatrzone przymiotnikiem „rekordowe", nie oddają jednak najistotniejszego parametru, potwierdzającego rzeczywiste znaczenie morskiego portu dla krajowej gospodarki: wartości przeładowanej masy towarowej. Dodajmy zatem, że gdański port obsługuje ładunki, których wartość przekracza rocznie 100 miliardów złotych. Ilu takich „gigantów gospodarczych" wpisać można na listę polskich liderów mnożenia PKB?

Wojciech Zdrenka
fot. www.portgdansk.pl

maerskline.com

Więcej statków. Więcej usług. Więcej możliwości.

Jako jedyny armator oferujemy bezpośrednie cotygodniowe połączenie terminali kontenerowych Dalekiego Wschodu i Gdańska.
Naszym klientom oferujemy transport dopasowany do indywidualnych potrzeb, który należy do najbardziej punktualnych i przyjaznych środowisku.

Gdyby umieścić wszystkie kontenery Maersk Line jeden za drugim, miałyby długość 19 tys. km. To więcej niż trasa z Kopenhagi do Perth przez Kapsztad. Gdyby zaś ustawić je jeden na drugim, osiągnęłyby wysokość ok. 2500 km - to tak, jakby ustawić 8550 wież Eiffla jedna na drugiej. *

*dowiedz się więcej o nas na
www.facebook.com/MaerskLinePolska

Maersk Polska Sp z o.o.
ul. Wołoska 5
Warsaw, Poland
T +48 (22) 541 42 65 F +48 (22) 541 42 51



MAERSK LINE



Zerowy VAT w transporcie międzynarodowym

Ustawodawca ustanowił preferencyjną, zerową stawkę podatku VAT dla usług transportu międzynarodowego (art. 83 ust. 1 pkt 23 ustawy o VAT). Jednakże jej zastosowanie uzależnione jest od posiadania przez podatnika stosowanej dokumentacji. Jakie zatem dokumenty warunkują zastosowanie stawki 0% VAT?

Zgodnie z art. 83 ust. 5 ustawy o VAT, dokumentami stanowiącymi dowód świadczenia usług transportu międzynarodowego są w przypadku transportu:

- towarów przez przewoźnika lub spedytora – list przewozowy lub dokument spedytorski (kolejowy, lotniczy, samochodowy, konosament morski, konosament żeglugi śródlądowej), stosowany wyłącznie w komunikacji międzynarodowej, lub inny dokument, z którego jednoznacznie wynika, że w wyniku przewozu z miejsca nadania do miejsca przeznaczenia nastąpiło przekroczenie granicy z państwem trzecim, oraz faktura wystawiona przez przewoźnika (spedytora), z zastrzeżeniem pkt 2;
- towarów importowanych - oprócz dokumentów, o których mowa w pkt 1, dokument potwierdzony przez urząd celny, z którego jednoznacznie wynika fakt wliczenia wartości usługi do podstawy opodatkowania z tytułu importu towarów;
- towarów przez eksportera - dowód wywozu towarów (dokument taki powinien zawierać co najmniej imię i nazwisko lub nazwę oraz adres siedziby lub miejsca zamieszkania eksportera towarów, określenie towarów i ich ilości oraz potwierdzenie wywozu przez urząd celny, co wynika z art. 83 ust. 6 ustawy o VAT);
- osób – międzynarodowy bilet lotniczy, promowy, okrętowy lub kolejowy, wystawiony przez przewoźnika na określoną trasę przewozu dla konkretnego pasażera.

W przypadku gdy podatnik nie będzie dysponował dokumentami, z których wynikać będzie, że towary w wyniku dokonanego przewozu przekroczyły granicę z państwem trzecim, nie będzie on mógł zastosować zerowej stawki podatku, lecz będzie zobowiązany do opodatkowania transakcji według stawki w wysokości 23 %.

Przykład
Spółka A z siedzibą w Lesznie świadczy na rzecz Spółki B z Krakowa usługę transportu międzynarodowego na trasie Wilno – Belgrad. Spółka zleca dokonanie transportu towarów, na niektórych odcinkach, podwykonawcom. Przewozu towarów na trasie Wilno – Praga dokonuje Firma Z z Poznania. Jeżeli Spółka A posiada niezbędną dokumentację w odniesieniu do części usługi transportowej wykonywanej faktycznie przez Firmę Z, natomiast nie posiada wymaganej dokumentacji na podstawie, której mógłby opodatkować całą usługę według 0% stawki podatku, wówczas Spółka A musi opodatkować całą usługę transportu międzynarodowego 23% stawką podatku.

Powyższe zagadnienie było wielokrotnie poruszane w orzeczeniach sądów administracyjnych oraz interpretacjach organów podatkowych. Przykładowo:

- Wojewódzki Sąd Administracyjny w Białymstoku, w wyroku z dnia 11.03.2009 r. (sygn. I SA/Bk 19/09) stwierdził co następuje: „Do zastosowania dla usług transportu międzynarodowego preferencyjnej stawki konieczne jest dopełnienie określonych warunków związanych przede wszystkim z dokumentowaniem tych usług. Niezbędne jest bowiem posiadanie określonych dokumentów potwierdzających wykonanie i charakter usługi.”,
- Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie w interpretacji indywidualnej z dnia 16.03.2010 r. (sygn. IPPP3/443-12/10-2/KG) stwierdził: „Z powyższych przepisów wynika zatem, że stawkę podatku w wysokości 0% można zastosować w przypadku świadczenia usług transportu międzynarodowego, jeśli podatnik posiada dokumenty jednoznacznie potwierdzające, iż w wyniku przewozu z miejsca nadania do miejsca przeznaczenia nastąpiło przekroczenie granicy z państwem trzecim, oraz fakturę dokumentującą wykonaną usługę transportu międzynarodowego. Zatem Wnioskodawca, aby mógł skorzystać ze stawki 0 %, powinien posiadać w swojej dokumentacji dowody wiarygodne i potwierdzające faktyczne dokonanie usługi międzynarodowego transportu towarów. (…) Należy bowiem zgodzić się z Wnioskodawcą, iż w przypadku gdy będzie on w posiadaniu dokumentów

o których mowa w cyt. powyżej przepisie art. 83 ust. 5 pkt 1 ustawy, będzie jednocześnie uprawniony do zastosowania stawki podatku VAT w wysokości 0 % dla całej usługi transportu wykonanej na rzecz polskiego podatnika na trasie Polska – Rosja. Natomiast, jak Zainteresowany wskazuje w opisie swojego stanowiska, w przypadku braku stosownych dokumentów zobowiązany będzie dla całej usługi zastosować stawkę podatku VAT w wysokości 23%".

W przypadku usług wykonywanych przez przewoźnika lub spedytora zastosowanie preferencyjnej stawki podatku uzależnione jest od posiadania przez podatnika dwóch dokumentów:

- po pierwsze, podatnik musi posiadać list przewozowy lub inny dokument spedytorski (najczęściej zastosowanie będą miały dokumenty CMR – przy transporcie drogowym, CIM – przy transporcie kolejowym, konosamenty – przy transporcie morskim),
- po drugie, podatnik musi posiadać fakturę wystawioną przez przewoźnika lub spedytora, potwierdzającą wykonanie usługi.

Przykład

Spółka wykonuje usługę spedycji, w ramach której towary mają zostać przemieszczone na trasie Ryga – Bratysława. Towary przemieszczane będą między innymi przez terytorium Polski. Spółka dysponuje dokumentem CMR, z którego wynika, iż towary zostały dostarczone do miejsca przeznaczenia. Spółka ma prawo do zastosowania 0 % stawki podatku w odniesieniu do wykonanej usługi spedycji.

W odniesieniu do wskazanego zagadnienia Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gdańsku w wyroku z dnia 18.09.2007 r. (sygn. I SA/Gd 364/07) stwierdził: „Aby zastosować dla usług transportu międzynarodowego stawkę 0%, konieczne jest dopełnienie określonych warunków w zakresie dokumentowania tych usług. Niezbędne jest posiadanie określonych dokumentów potwierdzających wykonanie i charakter usługi. W przypadku usług transportu towarów przez przewoźnika lub spedytora dowodami świadczenia usług są: list przewozowy lub dokument spedytorski (kolejowy, lotniczy, samochodowy, konosament morski, konosament żeglugi śródlądowej), stosowany wyłącznie w komunikacji międzynarodowej, lub inny dokument, z którego jednoznacznie wynika, że w wyniku przewozu z miejsca nadania do miejsca przeznaczenia nastąpiło przekroczenie granicy z państwem trzecim, oraz faktura wystawiona przez przewoźnika (spedytora). Jeśli przewożone towary mają charakter towarów importowanych, wówczas dowodem świadczenia usługi transportu międzynarodowego, obok dokumentów wymienionych powyżej, jest dokument potwierdzony przez urząd celny, z którego jednoznacznie wynika fakt wliczenia wartości usługi do podstawy opodatkowania z tytułu importu towarów. Brak spełnienia wskazanego warunku daje organom podatkowym podstawę do odmowy zastosowania stawki wynikającej z art. 83 ust. 1 pkt 23 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 ze zm.)."



Należy jednak zauważyć, że w przypadku gdy w ramach usługi transportu międzynarodowego dochodzi do importu lub eksportu towarów (a więc wprowadzenia towarów lub ich wyprowadzenia na wspólnotowy obszar celny oraz dopuszczenia do obrotu), podatnik zobowiązany jest do posiadania dodatkowych dokumentów (co zostało już po części wskazane w powołanym powyżej wyroku).

W przypadku importu towarów musi to być dokument potwierdzony przez urząd celny, z którego jednoznacznie wynika fakt wliczenia wartości usługi do podstawy opodatkowania z tytułu importu towarów. Dokumentem takim, najczęściej stosowanym w praktyce, jest jednolity dokument administracyjny – SAD, którego karta nr 8, w przypadku dokonywania importu towarów przeznaczona jest dla odbiorcy importowanych towarów. Powyższe znajduje potwierdzenie, przykładowo, w interpretacji indywidualnej Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 06.11.2009 r. »»»

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



(sygn. IBPP3/443-595/09/KO), w której stwierdzono: „Dokumentem, z którego jednoznacznie wynika, iż wartość usługi została wliczona do podstawy opodatkowania jest kopia dokumentu SAD lub uwierzytelniony wypis z tego dokumentu, który nie zawierałby elementów objętych tajemnicą handlową, ale zawierałby elementy, które określają podstawę opodatkowania, importera, towary z zagranicy, zastosowane wobec nich stawki."

Przy czym w miejscu tym należy rozróżnić dwie sytuacje:

- towar wprowadzany jest na wspólnotowy obszar celny na terytorium Polski (w Polsce następuje dopuszczenie do obrotu). Wówczas podatnik bez wątpienia, chcąc zastosować preferencyjną stawkę podatku dla usługi transportu międzynarodowego, musi dysponować wskazanym powyżej dokumentem;
- towar zostaje dopuszczony do obrotu na terytorium innego niż Polska państwa członkowskiego UE, a następnie zostaje przemieszczony na terytorium Polski. W takim przypadku podatnik nie ma obowiązku dysponować dokumentem SAD, a dla zastosowania zerowej stawki podatku wystarczające jest posiadanie listu przewozowego oraz faktury. W sytuacji dopuszczenia towaru do obrotu w innym kraju UE niż Polska nie mamy do czynienia z importem towaru w rozumieniu VAT-u. W przypadku dokonywania odprawy celnej towarów (dopuszczenia do obrotu) w kraju innym niż Polska, do transakcji nie znajdzie zastosowania wymóg wynikający z art. 83 ust. 5 pkt. 2 ustawy o VAT, który dotyczy wyłącznie importu towarów (tj. przywozu towarów z terytorium państwa trzeciego na terytorium kraju).



Przykład

Spółka A świadczy usługę transportową w ramach importu towarów z Chin do Polski. Towary transportowane są drogą morską do portu w Hamburgu. Następnie wprowadzane są na wspólnotowy obszar celny w dwóch wariantach:

- towary zostają dopuszczone do obrotu w Hamburgu, a następnie są przemieszczane drogą lądową do Warszawy. W takim przypadku dla zastosowania 0% stawki podatku wystarczającym jest, że Spółka będzie posiadać fakturę oraz dokument CMR;
- towary są przeładowane w porcie w Hamburgu i dostarczane drogą lądową do Polski, jednakże w Hamburgu nie zostają dopuszczone do obrotu. Tranzytem są przemieszczane do Polski i w Polsce odbywa się ich odprawa celna. Wówczas Spółka obok dokumentu CMR oraz faktury musi dysponować dokumentem SAD dla zastosowania zerowej 0% podatku.
- Powyższe potwierdza Dyrektor Izby Skarbowej w interpretacji indywidualnej z dnia 15.06.2010 r. (sygn. IPPP3/443-209/10-4/KB).

Natomiast w przypadku eksportu towarów, podatnik może zastosować preferencyjną stawkę podatku dla usług transportu międzynarodowego, pod warunkiem posiadania dowodu wywozu towarów (dokument taki powinien zawierać co najmniej imię i nazwisko lub nazwę oraz adres siedziby lub miejsca zamieszkania eksportera towarów, określenie towarów i ich ilości oraz potwierdzenie wywozu przez urząd celny).

Transakcje eksportowe obsługiwane są przez System Kontroli Eksportu (ECS), który pozwala na elektroniczną obsługę zgłoszenia wywozowego i opiera się na obiegu komunikatów elektronicznych pomiędzy urzędami celnymi, a podmiotami dokonującymi zgłoszeń celnych. W systemie ECS potwierdzenie wywozu towarów poza terytorium Wspólnoty odbywa się za pomocą elektronicznego komunikatu IE599. Wskazany dokument daje prawo do zastosowania zerowej stawki podatku w przypadku transportu towarów przez eksportera.



Podobnie jak w przypadku eksportu usług, należy tu rozróżnić dwie sytuacje. Pierwszą, w której towary zostają wywiezione poza terytorium Wspólnoty bezpośrednio z Polski – wówczas podatnik musi dysponować wskazanym powyżej dokumentem, oraz drugą, gdy towary najpierw przemieszczane są na terytorium innego państwa członkowskiego UE, a dopiero następnie wyprowadzane poza wspólnotowy obszar celny. Wówczas dla zastosowania preferencyjnej stawki wystarczy dokument przewozowy oraz faktura.

Przykład:
Spółka A przemieszcza wyroby z terytorium Polski do Rosji drogą kolejową przez Białoruś, co stanowi usługę transportu międzynarodowego. Towary wyjeżdżając z Polski opuszczają wspólnotowy obszar celny. Wówczas Spółka dla zastosowania zerowej stawki podatku musi posiadać komunikat IE599, fakturę, kolejowy dokument przewozowy (CIM).

Przykład:
Ta sama Spółka dokonuje również transportu towarów z Polski do Rosji, jednakże transportem drogowym przez Litwę. Towary opuszczają wspólnotowy obszar celny przekraczając granicę litewsko – rosyjską, natomiast transport na trasie Polska-Litwa stanowi usługę transportu wewnątrzwspólnotowego, która jest częścią usługi transportu międzynarodowego. W takim przypadku dla opodatkowania całej transakcji według zerowej stawki podatku wystarczającym będzie posiadanie faktury oraz listu przewozowego (CMR).

W odniesieniu do wskazanego problemu Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach w interpretacji indywidualnej z dnia 16.12.2009 r. (sygn. IBPP3/443-876/09/BWo) stwierdził: „W sytuacji gdy na terytorium Polski nie wystąpi eksport towarów w rozumieniu art. 2 pkt 8 ww. ustawy, wówczas do przewozu towarów przez Wnioskodawcę z innego kraju członkowskiego do agencji celnej w Polsce zastosowanie będzie miała stawka określona w § 9 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 212, poz. 1336), w myśl którego obniżoną do wysokości 0% stawkę podatku stosuje się również do wewnątrzwspólnotowych usług transportu towarów, jeżeli transport ten stanowi część usługi transportu międzynarodowego. Natomiast w sytuacji gdy transport towarów przez Wnioskodawcę jest realizowany na trasie z kraju trzeciego do agencji celnej w Polsce, wówczas transport ten spełnia przesłankę uznania go za transport międzynarodowy opodatkowany 0% stawką podatku VAT na zasadach określonych w art. 83 ust. 1 pkt 23 przy zachowaniu warunków określonych w ust. 5 tego artykułu".

Należy rozważyć, czy podatnik musi posłużyć się oryginałami wskazanych dokumentów, czy też może wykorzystać posiadane kopie dokumentów. Ustawa o VAT nie nakłada na podatników obowiązku posiadania oryginałów dokumentów, istotnym jest natomiast, aby z posiadanych przez podatnika dokumentów wynikało, że usługa transportowa lub spedycyjna została wykonana. Brak jest zatem przeciwwskazań, aby podatnik posłużył się kopią dokumentów, o ile tylko kopie takie stanowią dowód wykonania usługi transportu międzynarodowego. Zatem należy uznać, iż kopia dokumentów daje prawo do zastosowania stawki podatku w wysokości 0%.



Anna Resiak,
ekspert podatkowy ECDDP
www.ecddp.pl

Anna Resiak,
ekspert podatkowy ECDDP
www.ecddp.pl



Zaostrzona odpowiedzialność przewoźnika w orzecznictwie europejskim

Na gruncie Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu towarów z 1956 r. (dalej: Konwencja CMR) nieumyślne spowodowanie szkody przez przewoźnika jest traktowane o wiele łagodniej niż szkoda powstała z jego winy umyślnej, którą Konwencja CMR równoważy z zawinionym zachowaniem przewoźnika. Takie zachowanie wyklucza ograniczenie czy zwolnienie przewoźnika od odpowiedzialności, powodując po stronie uprawnionego możliwość uzyskania odszkodowania, pokrywającego szkodę bezpośrednią, jak i dalsze negatywne następstwa, powstałe w jego majątku. Warunkiem jest, aby pozostawały one w normalnym związku z działaniem (lub zaniechaniem) przewoźnika.



Anna Dylewska
Prawnik w Kancelarii Prawnej e|n|w|c

Absolwentka Wydziału Prawa Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego w Warszawie i Uniwersytetu Bayreuth w Niemczech. Odbyła praktykę w Ambasadzie Rzeczpospolitej Polskiej w Berlinie, w kancelarii Rosenkranz-Oehler-Stockamp w Berlinie oraz w kancelarii prawniczej Waraksa i Partnerzy R.P. w Warszawie. Od 2010 jest prawnikiem w warszawskim oddziale międzynarodowej Kancelarii Prawnej e|n|w|c. Zakres jej specjalizacji obejmuje przede wszystkim: prawo cywilne, prawo spółek i prawo transportowe. Jest autorką licznych publikacji z tego zakresu w mediach ogólnopolskich i prasie branżowej. Włada biegle językiem niemieckim i angielskim.

W praktyce dość często pojawiają się problemy przy określeniu okoliczności ograniczających lub wyłączających winę osoby dokonującej przewozu, ze względu m. in. na uniemożliwienie przewoźnikowi powołania się na okoliczności łagodzące, jeśli szkoda powstała wskutek niedbalstwa przewoźnika, uważanego według prawa obowiązującego w miejscu prowadzenia sprawy sądowej za równoznaczne ze złym zamiarem. Odesłanie Konwencji CMR do norm prawa krajowego dotyczy przede wszystkim Ustawy – prawo przewozowe, w myśl którego ograniczenie wysokości odszkodowania nie ma zastosowania, jeżeli szkoda wynikła z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa przewoźnika (art. 86).



Wina umyślna określana jest jako chęć wywołania szkody przez przewoźnika lub takie jego zachowanie, które przyzwala na jej powstanie. W praktyce transportowej jest to jednak na tyle rzadko spotykany stopień winy przewoźnika, że jego wykazanie może być wielokrotnie niemożliwe w postępowaniu sądowym. Rażącym niedbalstwem jest natomiast naruszenie elementarnych zasad ostrożności, przy czym ocena zawsze musi być dokonana z uwzględnieniem prowadzenia przez przewoźnika działalności gospodarczej, wymagającej wiedzy fachowej, formalnych kwalifikacji, praktyki zawodowej oraz ustalonych zwyczajowo standardów wymagań (wyrok Sądu Najwyższego z 22.9.2005 r., IV CK 100/05, niepubl.). Rażącym niedbalstwem zrównoważonym ze złym zamiarem jest w ocenie sądów jazda ze zbyt dużą prędkością (wyrok Cour de Cassation de France 22.09.1983, ETL 1984) czy niedokonanie przez przewoźnika pomiaru wysokości mostu przy wjeździe pod niego i wyjeździe powodujące, że ciężarówka została ścięta (BGH, wyrok z dnia 13 listopada 1997r, ETL 1998/6/829).

Zgodnie z przywołanym orzeczeniem, to w gestii przewoźnika jako profesjonalisty, wykonującego działalność w sposób zarobkowy, leży przygotowanie trasy przewozu w taki sposób, aby nie narażać na niebezpieczeństwo siebie ani przewożonego ładunku. Podkreśla się tym samym konieczność zachowania przez przewoźnika najwyższej możliwej staranności, jakiej można od niego oczekiwać. Może się on uwolnić od odpowiedzialności jedynie, gdy rzeczywiście nie było możliwości zapobiegnięcia powstaniu szkody nawet przy zastosowaniu środków, które z punktu widzenia gospodarczego wydają się zbędne, np. obecność drugiej osoby do obsługi pojazdu.

W ocenie sądu rażącym niedbalstwem przewoźnika jest także „pozostawienie przez kierowcę zamkniętego samochodu załadowanego towarem wraz z do-

kumentami, w niestrzeżonym miejscu na około godzinę, w pobliżu swojego miejsca zamieszkania, w małej miejscowości niesłynącej z przestępczości" (wyrok Sądu Okręgowego w Poznaniu 12.04.2007 r., X Ga 122/07) czy zmiana trasy przejazdu i kolejności dostaw opisanych w umowie (zleceniu spedycyjnym), dokonana przez przewoźnika bez uzgodnienia z nadawcą lub spedytorem (wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku z 15.3.2006 r., I ACa 48/06, OSAB 2006, Nr 1, poz. 21).

Podobnie przywoływana wielokrotnie sytuacja, w której w czasie przewozu, ze względu na problemy techniczne innego pojazdu wykonującego przewóz dla przewoźnika, zamieniono naczepy- ze względu na kończący się czas pracy kierowcy, nie dojechał on do oddalonego o 20 km płatnego strzeżonego parkingu, zatrzymując się w przypadkowym miejscu, a brak zabezpieczeń pojazdu dodatkowo ułatwił kradzież ładunku. W powyższym przypadku, błędem była nie tylko wymiana naczep, powodująca przerwanie transportu wykonywanego sprawnym samochodem, ale przede wszystkim argumentacja przewoźnika w zakresie kończącego się czasu pracy kierowcy. Wpływ na negatywną ocenę tego zachowania miało prowadzenie działalności gospodarczej przez przewoźnika, które powinno być zgodne z przyjętymi standardami (wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi, 17.04.2008, I Ca 93/08).

Podobnie według orzecznictwa francuskiego ocenione zostało pozostawienie bez nadzoru przez całą noc na ulicach Paryża ciężarówki niewyposażonej w system antywłamaniowy wraz z towarem w miejscu niestrzeżonym, gdy znana była przewoźnikowi wartość towaru (Cour de Cassation de France13.01.1981, ETL 1987). Jak pokazuje orzecznictwo niemieckie, w celu wyłączenia odpowiedzialności przewoźnika wymagane jest udowodnienie przez niego dołożenia najwyższej staranności w wykonywaniu umowy. Często polega ona na wykazaniu, że szkoda nastąpiłaby nawet przy podjęciu czynności, których nie przedsięwzięto w celu uniknięcia szkody.

Przykładowo, w wyroku BGH z dnia 13 kwietnia 2000 r. (ETL 2000/6/777) zdaniem sądu nie można zwolnić od odpowiedzialności przewoźnika zaatakowanego przez uzbrojonych napastników, który ze względu na brak planu miasta zmuszony był spytać o drogę i zatrzymać pojazd w porze nocnej, ponieważ nie stanowiło to okoliczności, których przewoźnik nie mógł uniknąć i których następstwom nie mógł zapobiec. Choć orzecznictwo stoi na stanowisku, że do okoliczności zwalniających przewoźnika może być zaliczony rozbój przy użyciu broni lub groźbie jej użycia, każdy przypadek kradzieży pojazdu wraz z towarem, zwłaszcza dokonany przez uzbrojonych napastników, powinien być szczegółowo badany.

Należy jeszcze pamiętać, że zgodnie z art. 17 ust. 5 Konwencji CMR przewoźnik odpowiada tylko w zakresie, w jakim czynniki, za które ponosi odpowiedzialność, przyczyniły się do powstania szkody. Jeżeli więc wykaże, że uszkodzenie towaru spowodowane zostało okolicznościami, których przewoźnik nie mógł uniknąć i zapobiec ich skutkom (np. zły załadunek towaru), wówczas jego gwałtowne hamowanie może, w ocenie sądu, nie stanowić o bezpośredniej przyczynie powstania szkody (wyroku BGH z dnia 24.09.1987r., I ZR 197/ 85).

Anna Dylewska,
prawnik w Kancelarii e|n|w|c

e|n|w|c

e|n|w|c jest wiodącą siecią kancelarii w Europie Środkowo-Wschodniej, świadczącą kompleksowe usługi doradztwa prawnego. Warszawskie biuro e|n|w|c jest jednym z ośmiu w regionie (Wiedeń, Klagenfurt, Praga, Brno, Budapeszt, Bratysława i Kijów). Ścisła współpraca między biurami umożliwia kompleksową i sprawną obsługę przedsiębiorców operujących zarówno lokalnie jak i międzynarodowo, w tym klientów przeprowadzających transakcje międzynarodowe.
Praktyka kancelarii e|n|w|c koncentruje się wokół szeroko rozumianego prawa gospodarczego, w tym m.in. prawa spółek, prawa kontraktów, prawa nieruchomości, prawa pracy, M&A, ochrony środowiska oraz różnych aspektów materialnego i procesowego prawa cywilnego. Istotną częścią praktyki kancelarii e|n|w|c jest także mediacja pozasądowa, umożliwiająca niejednokrotnie polubowne i korzystne dla obu stron zakończenie wszelkiego rodzaju sporów cywilno-gospodarczych. Sieć e|n|w|c jest członkiem Interlaw – międzynarodowej organizacji skupiającej wiodące Kancelarie prawa gospodarczego w ponad 125 krajach na świecie, dysponujące ponad 5000 adwokatami i radcami prawnymi.

e|n|w|c Attorneys at Law



Odpowiedzialność przewoźnika, a ubezpieczenie cargo

Właściciele towarów, producenci, podmioty dysponujące towarem często zastanawiają się, w jaki sposób skutecznie i bez większego ryzyka dokonać przemieszczenia ładunków od nadawcy do odbiorcy. Najczęściej korzystają wówczas z profesjonalnych firm spedycyjnych, logistycznych oraz przewozowych. Jest to jak najbardziej słuszne. Zlecając im jednak taką usługę, bardzo często są przekonani, że dokonali transferu całego ryzyka związanego z transportem tych towarów. Nic bardziej mylnego.



Dariusz Klinger
Licencjonowany broker ubezpieczeniowy. Od 7 lat w branży ubezpieczeniowej. Swoją karierę rozpoczynał w Belgii w Grupie Brokerskiej Eos Risq a następnie kontynuował pracę w ramach Grupy w Warszawie. Od 2007 roku pracownik firmy MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o. Specjalizuje się w doradztwie z zakresu ubezpieczeń transportowych.

Przypomnijmy, że zgodnie z konwencją CMR (umowa o międzynarodowym przewozie drogowym towarów) art. 17 ust. 2 „Przewoźnik jest zwolniony od odpowiedzialności, jeżeli zaginięcie, uszkodzenie lub opóźnienie spowodowane zostało winą osoby uprawnionej, jej zleceniem nie wynikającym z winy przewoźnika, wadą własną towaru lub okolicznościami, których przewoźnik nie mógł uniknąć i których następstwom nie mógł zapobiec".

Podobnie odpowiedzialność przewoźnika definiuje polskie prawo przewozowe w art. 65 ust. 1 i 2 „Przewoźnik nie ponosi odpowiedzialności za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki powstałe od przyjęcia jej do przewozu aż do jej wydania oraz za opóźnienia w przewozie przesyłki, jeżeli utrata, ubytek lub uszkodzenie albo opóźnienie w przewozie przesyłki powstały z przyczyn powstałych po stronie nadawcy lub odbiorcy, nie wywołanych winą przewoźnika, z właściwości towaru albo wskutek siły wyższej".

Wyobraźmy sobie zatem sytuację, w której przewoźnik drogowy X dokonuje transportu sprzętu elektronicznego z punktu A do punktu B. Na trasie napotyka na gwałtowne pogorszenie warunków pogodowych w postaci wyładowań atmosferycznych oraz bardzo silnego wiatru. W konsekwencji kierowca traci panowanie nad pojazdem i wjeżdża do rowu. Zniszczeniu ulega cała naczepa wraz z towarem.



Tego typu zdarzenie zostało spowodowane przez siłę wyższą i przewoźnik nie będzie odpowiadał za jego skutki. Wobec tego bezzasadne i bezskuteczne będzie roszczenie właściciela towaru o zwrot wartości utraconego mienia kierowane zarówno bezpośrednio do przewoźnika/spedytora jak i ich ubezpieczycieli OC przewoźnika bądź OC spedytora.

Przeanalizujmy teraz inny przykład, w którym brak jest odpowiedzialności przewoźnika w transporcie morskim: Kontenerowiec Y płynie z portu C do portu D. Podczas rejsu następuje awaria statku, która grozi jego zatonięciem. W celu ratowania załogi oraz części towarów kapitan podejmuje decyzję o wyrzuceniu za burtę połowy kontenerów. Zgodnie z regułami hasko-visbijskimi, które obowiązują w transporcie morskim, tego typu działanie nie obciąża odpowiedzialnością przewoźnika. Podobnie jak w pierwszym przypadku, właściciel usuniętych za statku kontenerów ponosi stratę bez

możliwości uzyskania odszkodowania od firmy przewozowej jak i jej ubezpieczyciela.

Powyższe przykłady szkód obrazują jak istotne jest zapewnienie właściwej ochrony przewożonego towaru. Kluczowym rozwiązaniem w tej sytuacji jest zaaranżowanie ubezpieczenia mienia w transporcie (ubezpieczenie cargo). Takie pokrycie polisowe pozwala na uzyskanie rekompensaty za uszkodzone, zniszczone czy też utracone mienie niezależnie od przyczyny i winowajcy. Zakres ubezpieczenia oparty jest na bazie wszystkich ryzyk (za wyjątkiem enumeratywnie wymienionych wyłączeń w klauzulach instytutowych oraz ogólnych warunkach ubezpieczenia).

Ponadto należy zwrócić uwagę, że odszkodowanie z polisy cargo przysługuje do pełnej wartości towaru. Roszczenia z tytułu odpowiedzialności cywilnej przewoźnika w transporcie międzynarodowym ograniczone są kwotowo zgodnie z odpowiednimi konwencjami tj:

Transport morski:

- Reguły Haskie: 100 funtów w złocie za pakunek lub jednostkę ładunku
- Reguły Hasko-Visbijskie 2 SDR za kilogram wagi brutto lub 666.67 SDR za jednostkę ładunku
- Reguły Hamburskie 2.5 SDR za kilogram wagi brutto lub 835 SDR za jednostkę ładunku

Transport samochodowy:

- Konwencja CMR: 8.33 SDR za kilogram wagi brutto ładunku

Transport kolejowy:

- Konwencja COTIV/CIM: 17 SDR za brakujący kilogram wagi brutto
- Konwencja SMGS: do wartości ładunku zadeklarowanej w liście przewozowym

Transport lotniczy:

- Konwencja Warszawska: a) 17 SDR za kilogram wagi brutto,
- Konwencja Montrealska: a) 17 SDR za kilogram wagi brutto, 1 SDR = 4,6121 PLN (kurs z dnia 18.08.2011)

Różnica pomiędzy ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej przewoźnika oraz ubezpieczeniem cargo jest znacząca. W pierwszym przypadku mówimy o ochronie i ubezpieczeniu przewoźnika i jego odpowiedzialności za przewożony towar, zaś w drugim o ochronie samych towarów sensu stricte. Błędna interpretacja zakresu ubezpieczenia OC przewoźnika powoduje najczęściej wiele nieprzyjemnych rozczarowań przedsiębiorstw/właścicieli towarów w przypadku szkody.

Faktem jest jednak, że na rynku ubezpieczeniowym możemy zaobserwować tendencję wzrostową dotycząca liczby zaaranżowanych polis ubezpieczenia mienia w transporcie oraz zwiększenie świadomości polskich przedsiębiorców w tym zakresie. Coraz częściej sami przewoźnicy i spedytorzy proponują swoim klientom taką ochronę w ramach zaaranżowanych tzw. polis otwartych na rzecz własnych kontrahentów. Taka wartość dodana z pewnością wpływa pozytywnie na relacje biznesowe i poprawia konkurencyjność firm przewozowych.

Dariusz Klinger
MAI Insurance Brokers Poland





Kary Inspekcji Transportu Drogowego

Część II – Kary pieniężne

W części pierwszej artykułu o karach Inspekcji Transportu Drogowego (ITD) można było zapoznać się z tematyką mandatów karnych. Natomiast w tej części przedstawione zostaną zasady nakładania na kierowców kar pieniężnych, a także praktyczne sposoby ich uniknięcia.

Kary pieniężne nakładane są przez ITD w przypadku naruszenia przez kierowcę przepisów regulujących zasady: przewozu towarów niebezpiecznych, przewozu odpadów, przewozu zwierząt,

czasu pracy kierowców, ochrony środowiska, ograniczeń w ruchu pojazdów na drogach, zakazu ruchu niektórych rodzajów pojazdów lub naruszenia umów międzynarodowych.

Kara pieniężna może zostać nałożona w wysokości od 50 zł do 15 tys. zł. W przypadku jednoczesnego naruszenia kilku przepisów, kara ulegnie zsumowaniu. Tak zsumowana kwota nie może jednak być wyższa niż 15 tys. zł w przypadku kontroli drogowej lub 30 tys. zł w przypadku kontroli w firmie.



Uwaga!
Kontrolerowi przysługuje prawo zatrzymania dokumentów podlegających kontroli i skierowania pojazdu na najbliższy parking (na koszt kierowcy) do czasu: uiszczenia kary pieniężnej, usunięcia nieprawidłowości, ustąpienia zakazów lub ograniczeń w ruchu. Zatrzymanie dokumentów następuje za pokwitowaniem.

Wynika z tego, że karę opłaca się zapłacić od razu. W przeciwnym wypadku kierowca może zostać obciążony zarówno kosztami parkingu, jak i kosztami niedowiezienia towaru na czas.

Wykonalność decyzji o nałożeniu kary

Decyzja o nałożeniu kary, tak jak to ma miejsce w przypadku mandatów, jest natychmiastowo wykonalna. Oznacza to, że z chwilą doręczenia takiej decyzji, powstaje obowiązek zapłaty kary w terminie 21 dni. Jedyne co można zrobić, aby odwlec tę powinność, to złożenie podania o wstrzymanie rygoru natychmiastowej wykonalności.

Uwaga!
Dowód wpłaty należności z tytułu kary powinien zostać doręczony organowi, który wydał decyzję o jej nałożeniu.

Wpłata może zostać dokonana przekazem na podany numer konta albo w formie bezgotówkowej, za pomocą karty płatniczej. Koszty przelewu pokrywa ukarany.

Odwołanie od decyzji

Ukaranemu przysługuje prawo odwołania się od decyzji o ukaraniu. Powinien to uczynić w terminie 14 dni od jej doręczenia.

Uwaga!
Bez względu na to, czy ukarany zdecyduje się odwoływać od decyzji o ukaraniu, czy nie, musi zapłacić karę (chyba, że uzyskał wstrzymanie rygoru natychmiastowej wykonalności). Jeśli ITD uwzględni odwołanie ukaranego, zapłacona należność zostanie zwrócona.

Odwołanie powinno być skierowane do organu nadrzędnego wobec organu, który wydał decyzję o nałożeniu kary. Należy je jednak złożyć za pośrednictwem organu, który decyzję wydał, tj. w jego siedzibie.

Przykład
Kierowca został ukarany za naruszenie przepisów regulujących zasady przewozu towarów niebezpiecznych. Decyzję o ukaraniu wydał inspektor w imieniu wojewódzkiego inspektora transportu drogowego. W takim przypadku kierowca powinien zaadresować odwołanie do Głównego Inspektora Transportu Drogowego i złożyć je w biurze właściwego miejscowo wojewódzkiego inspektora transportu drogowego. Właściwego miejscowo oznacza urzędującego w miejscu, w którym przeprowadzona była kontrola.

Pośrednictwo organu, który wydał decyzję o ukaraniu ma na celu możliwość zweryfikowania swojej decyzji przez ten organ zanim sprawa trafi do organu wyższego stopnia. Oznacza to, że wojewódzki inspektor transportu drogowego może

przychylić się do odwołania i wówczas sprawa nie zostanie już skierowana do Głównego Inspektora.

Od odwołania pobierana jest opłata skarbowa w wysokości 5 zł, a od każdego załącznika do odwołania - 50 gr. Opłatę należy uiścić w kasie właściwego organu lub poprzez dokonanie przelewu na jego konto.

W przypadku gdy sprawa nie jest skomplikowana i można ją rozstrzygnąć na podstawie zarzutów oraz dowodów przedstawionych przez odwołującego się, odwołanie powinno zostać rozpatrzone bezzwłocznie, tzn. maksymalnie w ciągu miesiąca.

Może się jednak zdarzyć, że konieczne będzie przeprowadzenie postępowania wyjaśniającego, przesłuchanie świadków, przeprowadzenie innych czynności. Wówczas rozpatrywanie odwołania może się przedłużyć do dwóch miesięcy.

Uwaga!
W każdym przypadku urzędnik ma obowiązek poinformować odwołującego się o stanie sprawy i prawdopodobnym terminie jej zakończenia. Umorzenie, rozłożenie na raty lub odroczenie spłaty.

Istnieje także możliwość złożenia wniosku o umorzenie, rozłożenie na raty lub odroczenie spłaty kary pieniężnej. Wniosek taki powinien zostać złożony do wojewódzkiego inspektora transportu drogowego.

Zwrot opłaconej należności

Jeżeli odwołanie zostanie uwzględnione a decyzja o ukaraniu uchylona lub zmieniona, ukarany otrzyma zwrot zapłaconej kary. W przypadku uchylenia decyzji o nałożeniu kary, opłacona należność zostanie zwrócona w całości. Jeżeli zaś zmieniono decyzję w taki sposób, że zmniejszono wysokość kary, zwrócona zostanie stosowna część. Wpłacona kara powinna zostać zwrócona w terminie 14 dni od dnia uchylenia lub zmiany decyzji o nałożeniu kary pieniężnej.

W sytuacji kiedy o uchyleniu lub zmianie decyzji orzekał Główny Inspektor Transportu Drogowego – zwrot nastąpi w terminie 14 dni od dnia otrzymania przez wojewódzkiego inspektora transportu drogowego decyzji uchylającej lub zmieniającej decyzję o nałożeniu kary. Zwrot dokonywany jest przekazem lub przelewem.


fot. Paul Golla/pixelio.de

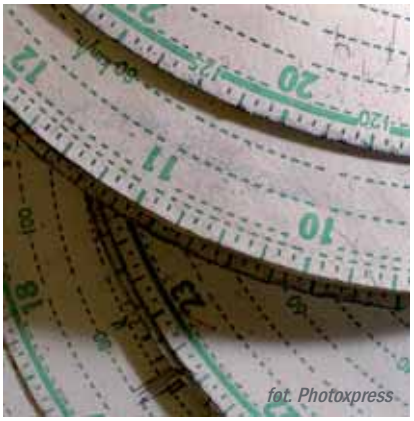
Uwaga!
Od decyzji Głównego Inspektora ITD ukarany może wnieść skargę do sądu administracyjnego. Powinien to uczynić w ciągu 30 dni od doręczenia decyzji.

Najczęściej popełniane naruszenia

Do najczęściej popełnianych przez przewoźników naruszeń zalicza się:

- brak dokumentu przewozowego lub posiadanie nieprawidłowo wypisanego dokumentu przewozowego,
- brak w pojeździe wyposażenia zgodnego z wymaganiami ADR, a także brak oznakowania lub nieprawidłowe oznakowanie takiego pojazdu,




fot. Photoxpress

- brak pisemnych instrukcji dla kierowców przy przewozie ładunków niebezpiecznych lub posiadanie instrukcji nieprawidłowo sporządzonych,
- brak aktualnego świadectwa dopuszczenia pojazdów do przewozów określonej grupy towarów (ADR, żywność itp.),
- skrócenie dziennego czasu odpoczynku kierowcy,
- brak odpowiedniej liczby wykresówek tachografu,
- brak karty drogowej lub jej nieprawidłowe wypełnienie.

Pouczenie pracowników

Chcąc uniknąć negatywnych skutków kontroli, prowadzący firmę transportową powinien zatem pilnować, by zatrudnieni u niego kierowcy wyruszając w trasę, posiadali wszystkie wymagane dokumenty. Kierowców należy także pouczyć o obowiązku przestrzegania norm czasu pracy i ewentualnych konsekwencjach ich naruszenia.

Uwaga!
W sytuacji, gdy kierowca w sposób nienależyty wykonywał swoje obowiązki lub nie wykonywał ich wcale i w konsekwencji ukarany został jego pracodawca prowadzący firmę transportową, to pracodawca taki może domagać się od kierowcy odszkodowania w wysokości zapłaconej kary. Jeśli jednak wina pracownika jest nieumyślna, odpowiada on do maksymalnie trzykrotności wynagrodzenia przysługującego mu w dniu wyrządzenia szkody.

Zapisy w umowie o pracę

Prowadzący firmę może zabezpieczyć się przed błędami popełnianymi przez zatrudnionych w niej kierowców, w ten sposób, że w umowie o pracę zawrze zapisy o obciążeniu pracowników odpowiedzialnością za ich zaniedbania.

Przykład
Właściciel firmy transportowej zawiera z kierowcą umowę o pracę. Chcąc uniknąć konsekwencji ewentualnych zaniedbań nowego pracownika w treści umowy powinien zamieścić postanowienie następującej treści: „Pracownik, który wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków pracowniczych, a w szczególności niedopełnienia obowiązków związanych z wykonywanym przewozem, z własnej winy wyrządzi pracodawcy szkodę polegającą na ukaraniu pracodawcy karą, będzie obowiązany do jej naprawienia w całości, z zastrzeżeniem przepisów Kodeksu pracy".

Dobrym rozwiązaniem jest także sprecyzowanie w umowie katalogu obowiązków pracowniczych poprzez dokładne wyliczenie, co należy do obowiązków kierowcy przy dokonywaniu transportu. Ułatwi to pracodawcy egzekwowanie ich przestrzegania przez pracowników.

Można także wprowadzić różnego rodzaju instrukcje dla kierowców zawierające dokładne wytyczne dotyczące np. zasad określających czas pracy kierowcy, zasad przewozu towarów niebezpiecznych, zasad bhp, itp.

Zmiany prawa

Trzeba także pamiętać o ciągłych zmianach w prawie. Aby być na bieżąco należy oso-



Podstawy prawne

- Ustawa z 20 maja 1971 r. - Kodeks wykroczeń (Dz.U. z 2007 r. nr 109, poz. 756).
- Ustawa z 24 sierpnia 2001 r. - Kodeks postępowania w sprawach o wykroczenia (Dz.U. nr 106, poz. 1148 ze. zm.).
- Ustawa z 20 czerwca 1997 r. - Prawo o ruchu drogowym (tekst jedn.: Dz.U. z 2005 r. nr 108, poz. 908 ze zm.).
- Ustawa z 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz.U z 2007 r. nr 125, poz. 874).
- Ustawa z 28 października 2002 r. o przewozie drogowym towarów niebezpiecznych (Dz.U z 2002 r. nr 199, poz. 1671 ze zm.).
- Rozporządzenie Ministra Transportu z 31 lipca 2007 r. w sprawie okresowych ograniczeń oraz zakazu ruchu niektórych rodzajów pojazdów na drogach (Dz.U. nr 147, poz. 1040).
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z 18 lipca 2008 r. w sprawie kontroli ruchu drogowego (Dz.U z 2008 r. nr 132, poz. 841).
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z 20 grudnia 2002 r. w sprawie postępowania z kierowcami naruszającymi przepisy ruchu drogowego (Dz.U. nr 236, poz. 1998).
- Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z 21 marca 2003 r. w sprawie nadania inspektorom ITD uprawnień do nakładania grzywien w drodze mandatu karnego (Dz.U. nr 59, poz. 522 ze zm.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 24 listopada 2003 r. w sprawie wysokości grzywien nakładanych w drodze mandatów karnych za wybrane rodzaje wykroczeń (Dz.U nr 208, poz. 2023).



biście śledzić fachową prasę lub wyznaczyć do tego zadania jednego z pracowników.

Uwaga!
Prawo nieustająco się zmienia a nieznajomość przepisów nie zwalnia z odpowiedzialności za ich nieprzestrzeganie!

Warto zapamiętać

Jeśli jesteś kierowcą, który naruszył przepisy i został ukarany, powinieneś:

- zapłacić karę gotówką, przekazem, przelewem lub kartą płatniczą w terminie 21 dni od chwili otrzymania decyzji o nałożeniu kary albo wnioskować o wstrzymanie rygoru natychmiastowej wykonalności,
- w terminie 14 dni od doręczenia decyzji wnieść, za pośrednictwem organu, który wydał decyzję o ukaraniu, odwołanie skierowane do organu nadrzędnego nad organem, który decyzję wydał,
- jeżeli nie zgadzasz się z decyzją Głównego Inspektora ITD - wnieść skargę do sądu administracyjnego w ciągu 30 dni od otrzymania decyzji.

Jeśli prowadzisz firmę transportową:

- zawrzyj w umowach o pracę z kierowcami postanowienia, które zwolnią Cię z odpowiedzialności za ich zaniedbania,
- dbaj, by kierowcy wyruszając w trasę posiadali wszystkie wymagane dokumenty,
- poucz ich o obowiązku przestrzegania norm czasu pracy i innych przepisów oraz o ewentualnych konsekwencjach ich naruszenia,
- śledź zmieniające się przepisy.

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk

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

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



MIEJSCE KONFERENCJI
Wydział Transportu Politechniki Śląskiej
Katedra Inżynierii Ruchu
40-019 Katowice, ul. Krasińskiego 8
http://www.SystemyTransportowe.pl

Patronat Medialny
TRANSPORT MIEJSKI I REGIONALNY
Polskie drogi
Drogi
Infrastruktura transportu
TSLbiznes
Truck&Van

Jak wozić niebezpieczne substancje

Transport lotniczy artykułów i substancji bezwzględnie zabronionych lub nieujętych w spisie materiałów niebezpiecznych

Dynamiczny rozwój transportu lotniczego od początku XX wieku wymusił na organizacjach i instytucjach międzynarodowych ujednolicenie przepisów i standardów dotyczących kwestii lotniczego przewozu pasażerów, ich bagażu oraz cargo i poczty.



Kamil Rarak
Sales Manager
DGM Poland

Łukasz Kuśmierek
Chief Technical
Officer DGM Poland

Najważniejszym aktem prawa międzynarodowego, który do dnia dzisiejszego określa reguły funkcjonowania lotnictwa cywilnego, w tym transportu lotniczego, jest podpisana 07 grudnia 1944 r. w Chicago Konwencja o międzynarodowym lotnictwie cywilnym, zwana potocznie *konwencją chicagowską*. Tekst samej Konwencji został rozszerzony o załączniki, zwane również aneksami i to właśnie jeden z nich – Załącznik/Aneks 18, reguluje kwestie „Bezpiecznego transportu materiałów niebezpiecznych drogą powietrzną". Jest on tylko wykładnią prawa tworzonego przez Organizację Międzynarodowego Lotnictwa Cywilnego (ICAO), gdyż szczegółowe kwestie dotyczące zasad obsługi takiego rodzaju materiałów opisane są w Technicznych Instrukcjach ICAO oraz w wydanym do nich Suplemencie.



Kolejnym, ale równie istotnym źródłem wiedzy na temat przewozu towarów niebezpiecznych w transporcie lotniczym są przepisy Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych IATA – Dangerous Goods Regulations (DGR). Ich treść dotyczy przewoźników liniowych, wykonujących regularne przewozy lotnicze. Ogólnie rzecz ujmując można stwierdzić, że wydawane co roku przepisy IATA DGR są bardziej restrykcyjną wersją Technicznych Instrukcji ICAO. Stopień szczegółowości podyktowany jest skalą wykonywanych operacji, licznymi naciskami linii lotniczych i państw partycypujących w operacjach transportowych oraz świadomością zagrożenia życia lub zdrowia pasażerów. W uproszczeniu, Techniczne Instrukcje ICAO muszą przewidzieć możliwość przewozu towaru, który określony jest w przepisach IATA DGR jako zabroniony lub bezwzględnie zabroniony w transporcie lotniczym.

Zgodnie z przepisami, towary niebezpieczne dzielimy na: znane z nazwy, tj. posiadające stały przyporządkowany numer UN i nazwę wysyłkową oraz na towary nieznane, które wymagają poddania artykułu lub substancji badaniom, określającym ich właściwości fizykochemiczne, a w następstwie określenie danych transportowych.

Podstawowym kryterium umożliwiającym przewóz popularnych „hazmatów" (z ang. Hazardous Materials) jest analiza spisu towarów niebezpiecznych (IATA DGR TAB 4.2 / TI ICAO Tabela 3-1 – tzw. blue pages). Znając numer UN oraz nazwę przewozową, jesteśmy w stanie sprawdzić, czy towar można przewieźć, czy też nie. Jeżeli nie można (towar oznaczony jest jako „FORBIDDEN"), wówczas należy odwołać się do postanowień specjalnych, o ile będą przewidziane dla szukanego towaru (IATA DGR Tabela 4.2, kolumna M lub TI ICAO, kolumna 7). W sytuacji, gdy nie ma żadnych szans na transport w ramach IATA DGR, należy odwołać się do przepisów Technicznych Instrukcji ICAO. To właśnie na ich podstawie możliwe jest wystąpienie do właściwych władz lotnictwa cywilnego o wydanie tzw. zwolnienia ze stosowania przepisów (ang. Exemption). Jeśli przewożony towar nie ma żadnych postanowień specjalnych, konieczne jest uzyskanie zgody władz lotniczych ze wszystkich państw, których przewóz dotyczy, tzn.: państwa pochodzenia materiału, państw tranzytowych, państw nad którymi odbywa się przelot, państwa przeznaczenia oraz

UN/ ID No. A	Proper Shipping Name/Description B	Class or Div. (Sub Risk) C	Hazard Label(s) D	PG E	EQ see 2.7 F	Passenger and Cargo Aircraft Ltd Qty Pkg Inst. G	Ltd Qty Max. Net Qty/Pkg H	Pkg Instr. I	Max. Net Qty/Pkg J	Cargo Aircraft Only Pkg Inst K	Max. Net Qty/Pkg L	S.P. see 4.4 M	ERG Code N
0440	**Charges, shaped**	1.4D	Explosive 1.4		E0	Forbidden		Forbidden		137	75 kg	A1	1L
0059	**Charges, shaped**	1.1D				Forbidden		Forbidden		Forbidden		A109	1L
2626	**Chloric acid, aqueous solution**	5.1				Forbidden		Forbidden		Forbidden		A2	5L
	Benzene triozonide					Forbidden		Forbidden		Forbidden			
0463	**Articles, explosive, n.o.s.***	1.4B				Forbidden		Forbidden		Forbidden			1L

Podstawowym kryterium umożliwiającym przewóz towarów niebezpiecznych jest jest analiza spisu IATA DGR TAB 4.2 / TI ICAO Tabela 3-1 – tzw. blue pages. Znając numer UN oraz nazwę przewozową jesteśmy w stanie sprawdzić, czy towar można przewieźć, czy też nie. Jeżeli nie można (towar oznaczony jako „FORBIDDEN"), wówczas należy odwołać się do postanowień specjalnych, o ile będą przewidziane dla szukanego towaru (IATA DGR Tabela 4.2, kolumna M lub TI ICAO, kolumna 7). W sytuacji, gdy nie ma żadnych szans na transport w ramach IATA DGR, należy odwołać się do przepisów Technicznych Instrukcji ICAO.

państwa rejestracji statku powietrznego. Uzyskanie tych wszystkich dokumentów jest niezbędne w celu zapewnienia maksymalnego poziomu bezpieczeństwa, który regulują przepisy ICAO.

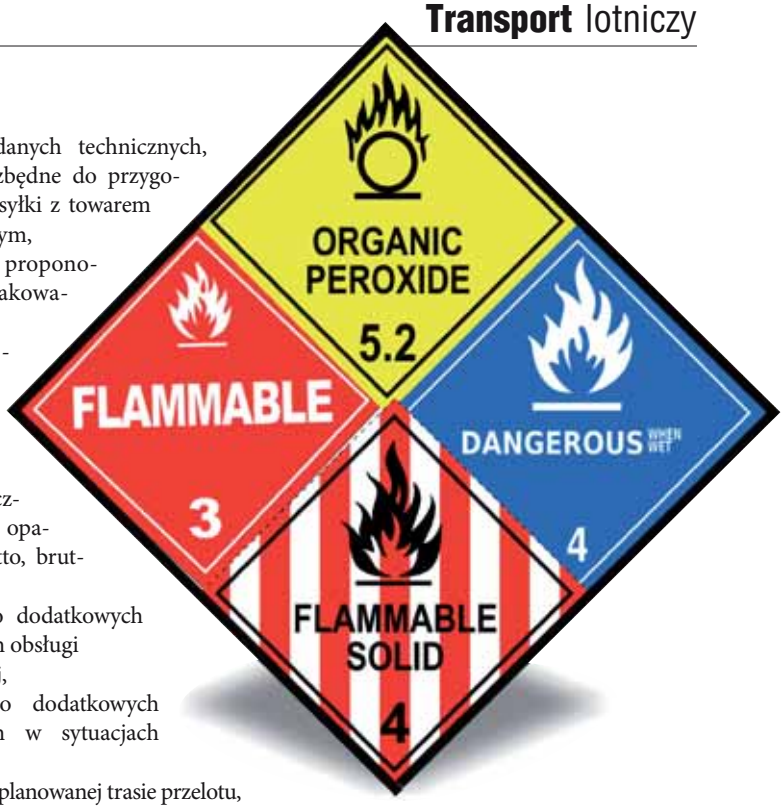
Zwolnienia mogą być wydane tylko w trzech przypadkach: jeśli zachodzi nagła potrzeba ich przewiezienia (pomoc humanitarna, epidemie i zarazy, ratowanie życia) gdy inne środki transportu nie są odpowiednie do tego celu (wymagania dotyczące infrastruktury terenowej oraz czasu transportu) oraz w sytuacji, gdy zapisy Technicznych Instrukcji ICAO mogą być niezgodne z interesem publicznym (nowoczesne technologie, czy chociażby kwestie bezpieczeństwa publicznego). O wydanie zwolnienia może ubiegać się każdy, kto chce przewieźć towar niebezpieczny drogą powietrzną i chodzi tu zarówno o osobę fizyczną, firmę spedycyjną, operatora lotniczego, ale również o organy państwa mające taką potrzebę.

Przepisy regulujące transport materiałów niebezpiecznych drogą powietrzną:

- Załącznik 18 do Konwencji o międzynarodowym lotnictwie cywilnym z dnia 07 grudnia 1944 r.
- Technical Instruction ICAO Doc 9284 oraz Supplement Doc 9284 AN/905
- IATA Dangerous Goods Regulations

Aby spełnić opisane wyżej wymagania niezbędne do uzyskania zwolnienia, konieczne jest dostarczenie stosownym organom władzy lotniczej następujących dokumentów:

- Podanie z prośbą o wydanie zwolnienia, w którym zawarte jest uzasadnienie regulujące konieczność przewiezienia konkretnych artykułów lub substancji niebezpiecznych drogą powietrzną,
- Oświadczenie, że wnioskujący przyczyni się do osiągnięcia poziomu bezpieczeństwa zgodnego z zapisami Technicznych Instrukcji ICAO,
- Kopia karty charakterystyki materiału niebezpiecznego (o ile istnieje),
- Opinia lub zgoda właściwej władzy w odniesieniu do konkretnego przypadku,
- Kopia Deklaracji Nadawcy (DGD) wypełnionej przez osobę mającą stosowne uprawnienia,
- Jeśli to konieczne: propozycja właściwej nazwy wysyłkowej, numeru klasy zagrożenia, numeru UN oraz wszystkich dodatkowych danych technicznych, które są niezbędne do przygotowania przesyłki z towarem niebezpiecznym,
- Określenie proponowanego opakowania,
- Informacja o wadze przewożonego materiału niebezpiecznego i wadze opakowania (netto, brutto, tara),
- Informacja o dodatkowych wymaganiach obsługi handlingowej,
- Informacja o dodatkowych wymaganiach w sytuacjach awaryjnych,
- Informacja o planowanej trasie przelotu,
- Dokładne dane adresowe nadawcy i odbiorcy przesyłki, z zaznaczeniem telefonu alarmowego do osoby odpowiedzialnej za przesyłkę,
- Dane adresowe portów lotniczych: wylotu, tranzytu i przylotu oraz proponowaną datę wysyłki towaru,
- Szczegóły dotyczące lotu: rodzaj statku powietrznego, numer lotu, numer kontenera, numer listu przewozowego,
- Dodatkowe informacje na życzenie władzy lotniczej.



Dopiero spełnienie wszystkich wyżej wymienionych wymogów pozwala na wydanie dokumentu, na podstawie którego możliwy będzie transport drogą powietrzną materiałów zabronionych lub takich, które nie zostały jeszcze ujęte w ich spisie.

Łukasz Kuśmierek
Chief Technical Officer DGM Poland
Kamil Rarak
Sales Manager DGM Poland



„Chopin" nigdy nie zasypia

Warszawskie lotnisko będzie mogło przyjąć 20 mln pasażerów

Lotnisko Fryderyka Chopina, któremu mocodawcy z Ministerstwa Infrastruktury przepowiadają za kilka lat zamknięcie, nie sprawia wrażenia portu przygotowującego się do ewentualnej emerytury. Po wcześniejszych kłopotach, spowodowanych przeciągającą się budową nowego terminala, obecnie realizowany jest ambitny program inwestycyjny. Po jego zakończeniu w 2015 r. port ten będzie w stanie obsłużyć co najmniej 20 mln podróżnych rocznie.

W sierpniu zarządzające lotniskiem Przedsiębiorstwo Państwowe Porty Lotnicze (PPL) przekazało pasażerom dwie ostatnie części nowego terminala, pirsy: centralny i południowy. Zbudowane zostały one kosztem 100 mln zł i znajdują się od strony płyty postojowej dla samolotów. Po ich połączeniu z funkcjonującym od 2008 r. pirsem północnym tworzą jeden z najdłuższych w Polsce zadaszonych ciągów komunikacyjnych o łącznej długości 720 m. Całkowita powierzchnia użytkowa terminala, wynosząca przedtem około 130 tys. m^2, powiększyła się o 18,3 tys. m^2. Do pirsu południowego przylega nowy dworzec autobusów dalekobieżnych, a kilka metrów od niego usytuowano oszklone wyjście z podziemnej stacji kolejowej, na którą dojeżdżać będą pasażerowie nowymi pociągami SKM i Kolei Mazowieckich.

Czas na kolejne inwestycje

– Otwarcie nowych pirsów to kolejny krok milowy w rozwoju naszego portu. Pozwoli to nam obsługiwać pasażerów w bardziej komfortowych warunkach niż dotychczas. Liczba rękawów, którymi będziemy dysponować (24), stawia nas pod tym względem w czołówce portów lotniczych w Europie Środkowej. Dzięki temu więcej samolotów będzie mogło dokować bezpośrednio przy terminalu, co jest znacznie wygodniejsze dla pasażerów – mówi Michał Marzec, dyrektor Lotniska Chopina. Z 28 do 45 zwiększyła się również liczba poczekalni odlotowych, zwanych z angielska gate'ami.

Połączenie trzech pirsów nie oznacza bynajmniej zakończenia rozbudowy terminala. Zaraz po Euro 2012 rozpocznie się całkowita przebudowa starego dworca lotniczego. *– Zamkniemy go dla pasażerów a ruch zostanie przeniesiony do nowej części terminala* – informuje dyrektor Michał Marzec. Blisko dwudziestoletni, buraczkowy budynek wysłużonego dworca lotniczego zastąpi, wybudowany kosztem około 300 mln zł, nowoczesny obiekt, kształtem i kolorem dostosowany do pozostałych części portu lotniczego. Jego projekt przygotowało biuro Studio Lamela.

Izabella Korytka, zastępca naczelnego dyrektora PPL, zapowiada następne inwestycje. W początkach września powinien zakończyć się remont DS-1, jednej z dwu przecinających się dróg startowych. W planach inwestycyjnych na bieżący rok znalazł się także remont płyt postojowych i drogi kołowania. Natomiast modernizacja drogi DS-3 zaplanowana została na 2013 r. Powstać mają także dwie nowe drogi szybkiego zejścia oraz nowa droga kołowania.

– W końcu 2012 lub na początku 2012, według harmonogramu, powinna zostać uruchomiona scentralizowana infrastruktura paliwowa na lotnisku. Jest już gotowa tzw. twarda infrastruktura dla systemu Hydrant, czyli rurociągi pod płytami postojowymi. Jeżeli chodzi o połączenie systemu rozładunkowego z systemem magazynowania, to nie ma jeszcze decyzji, czy



Fot. Tebodin

będziemy korzystać z istniejącej bazy Petrolotu, czy konieczne stanie się wybudowanie nowego magazynu. Operatorem tej bazy będzie niezależna firma, mająca doświadczenie w tej branży – wyjaśnia dyrektor ds. inwestycji w PPL. Dodajmy jeszcze, że za dwa lata planowane jest uruchomienie na lotnisku Chopina systemu ILS trzeciej kategorii umożliwiającego prowadzenie operacji lotniczych w warunkach ograniczonej widzialności. Po zakończeniu wszystkich tych inwestycji samoloty na Okęciu będą mogły startować lub lądować niemal co minutę.


Fot. Tebodin

Samoobsługowy pasażer

Zapowiadana gruntowna przebudowa starego terminala, która pochłonie 300 mln zł, likwidacja działających w nim 46 punktów odpraw nie powinna utrudnić działalności portu. Zdaniem dyrektora Michała Marca 60 stanowisk w nowym terminalu i uruchamiane sukcesywnie kolejne urządzenia do samodzielnej odprawy powinny wystarczyć dla sprawnej obsługi pasażerów. W 2010 r. pasażerowie blisko 150 tys. razy korzystali z samoobsługowych kiosków (self check-in) i ponad 35 tys. odprawiali się przez Internet.

Pasażerowie podróżujący z bagażem rejestrowanym, po odprawie w kiosku self check-in mogą nadać swój bagaż w dedykowanym stanowisku drop-off. Obecnie na lotnisku Chopina samodzielnie mogą odprawiać się osoby odlatujące samolotami Lufthansy, AirFrance/KLM, Austrian Airlines oraz PLL LOT. Można odprawiać się także przez telefon komórkowy. Tę formę odprawy oferują Lufthansa, Austrian Airlines, PLL LOT, British Airways oraz izraelski El Al.

– *Definicja terminalu pasażerskiego zmienia się w naszych oczach. Dziś nie jest to tylko budynek lub kompleks budynków, a raczej zbiór określonych procesów i funkcji udostępnianych pasażerowi. On sam może korzystać z nich samodzielnie w wybranym przez siebie miejscu i za pomocą dowolnego narzędzia* – zauważa Tomasz Prokopiuk ze Służby Obsługi Pasażerów PPL. Automatyzacja procesów odprawy pozwala lotniskom zaoszczędzić przestrzeń przeznaczoną na tradycyjne stanowiska check-in i wykorzystać ją na cele komercyjne. Przy czym obejmuje ona nie tylko odprawa, ale zaczyna wkraczać w cały proces lotniskowy. Jak podkreśla Tomasz Prokopiuk, wpływa na to "chęć zachowania przez pasażera jak największej kontroli nad poszczególnymi elementami podróży". Z badań prowadzonych przez linie Qantas i Lufthansę wynikło np., że podróżni dokonujący samoodprawy bagażu z reguły dokładniej i szybciej przyczepiają wywieszką bagażową, niż czynił to agent obsługi.

Bagaże pod nadzorem skanera

Wywieszkę być może pasażer sprawniej przyczepi do swego bagażu, ale za dalsze losy bagażu odpowiedzialny wciąż pozostaje pracownik firmy zapewniającej na danym lotnisku obsługę naziemną. – *My jako port lotniczy udostępniamy jedynie system bagażowy, począwszy od stanowiska odprawy i sortowni* – wyjaśnia Małgorzata Kowalska, kierownik Zespołu Zarządzania Zasobami Sortowni w Biurze Operacyjnym PPL. Na lotnisku Chopina działają obecnie dwie sortownie, jedna w strefie AB (dawniej Terminal 1) i druga automatyczna w strefie CDE nowego terminala (Terminal 2). »»

Handlingowe spółki na Okęciu

Na Lotnisku Chopina obsługę handlingową zapewniają (oprócz kilkunastu mniejszych operatorów nastawionych głównie na General Aviation) trzy duże firmy:

Największa z nich to LS Airport Services, spółka funkcjonująca pod tą nazwą od 17 maja 2011 i będącą „spadkobiercą" spółki LOT Services, która wcześniej zastąpiła LOT Ground Services (LGS). Zmiana nazwy jest wynikiem połączenia LOT Services z LOT Cargo S.A. oraz zmianą właściciela – są nim obecnie Skarb Państwa oraz Regionalny Fundusz Gospodarczy S.A. LS Airport Services S.A. to obecnie największa w Polsce firma handlingowa obsługująca ponad 40 przewoźników lotniczych z całego świata, w tym Lufthansę, Aeroflot, Turkish Airlines, PLL LOT, Austrian Airlines, Brussels Airlines, CSA, Malev, El Al, TAP Portugal oraz znane firmy kurierskie TNT, DHL, UPS, FedEx. Zatrudnia ponad półtora tysiąca pracowników, którzy w ciągu roku obsługują w porcie lotniczym im. F. Chopina ponad osiemdziesiąt tysięcy lotów i ponad 4 mln pasażerów. Zdobyła ponad 70-procentowy udział w rynku warszawskiego portu.

Warsaw Airport Services (WAS), spółka, której właścicielem jest Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze" Działalność operacyjną rozpoczęła 1 maja 2002 r. od obsługi samolotów prywatnych na VIP Aviation Terminal. Obecnie obsługuje około 30 przewoźników, m. in. British Airways, KLM, Air France, SAS, Alitalię, Swiss, Norwegian Air Shuttle, Ryanair.

Od maja obsługę linii Air Balic oraz Wizz Air rozpoczął operator Baltic Ground Services PL, zapewniający oprócz obsługi pasażerów i samolotów a także usługi tankowania. Batlic Ground Services PL jest polską spółką Baltic Ground Services (BGS), która wchodzi w skład Avia Solutions Group, świadczącej zintegrowane usługi i rozwiązania w branży lotniczej. W 2010 r. przychody spółki przekroczyły 75 mln litewskiego lita (1 LTL= 1,16 PLN). Polska spółka BGS zatrudnia 130 osób. W czerwcu 2011 r. obsłużyła ona w porcie lotniczym im. F. Chopina około 100 tys. pasażerów i ponad 400 lotów.

>>> W pierwszej agenci samodzielnie sortują bagaż i układają na wózkach, które są przeznaczone na poszczególne rejsy. W sortowni strefy T2 cały system sortowania jest zautomatyzowany i bagaże z punktów odprawy trafiają bezpośrednio taśmociągiem na jeden z dwu sorterów, posiadających 114 tacek każdy. Na tych sorterach następuje przydział bagażu na konkretne loty, bagaże trafiają



do wcześniej przydzielonych zrzutni na dany rejs, nad każdą zrzutnią znajduje się bowiem monitor informujący o rejsie przydzielonym do danej zrzutni. Istnieje też możliwość segregacji bagażu według klas, na ekonomiczny i biznesowy oraz na bagaż lokalny i transferowy. 5 taśmociągów obsługuje bagaż przylotowy, przy czym jeden z nich umożliwia prześwietlenie bagażu.

W skład zasobów tej sortowni wchodzi także magazyn bagażu wcześniej odprawionego. Składa się on z 8 taśmociągów, których pojemność wynosi 320 sztuk bagażu. 6 taśmociągów (4 z kontrolą bezpieczeństwa i 2 bez takiej kontroli) obsługują bagaże transferowe Bagaż ponadwymiarowy, przechodzi przez dwa kolejne taśmociągi – jedne przylotowy i jeden odlotowy. Ponadto na każdy z dwu sorterów przypada stacja manualnego zarządzania bagażem, który nie został rozpoznany przez system nadzoru, sterowania i gromadzenia danych dotyczących bagażu rejestrowanego (SCADA). Do zasobów sortowni strefy T2 wliczyć należy także stanowisko zarządzania jej zasobami, 2 wagi najazdowe oraz system wizualnej informacji podróżnych (FIDS).

Czy obecnie, w czasach zagrożeń terrorystycznych stosowana jest na lotnisku Chopina zaostrzona kontroli bagażu? - Jeżeli system, prześwietlający cały bagaż, nie zidentyfikuje podejrzanych przedmiotów, wymagających kontroli, to bagaż nie jest specjalnie sprawdzany. Jeżeli operator ma jakieś wątpliwości, to wysyła bagaż na kolejny poziom kontroli – tłumaczy Michał Hoffman, kierownik Zespołu ds. Technologii i Jakości Obsługi Pasażerów. Sytuacje takie nie zdarzają się jednak zbyt często, a dokładną ich liczbę raczej nie podaje się ze względów bezpieczeństwa.

Policzalne są natomiast (w skali globalnej czyni to IATA) straty przewoźników związane z nieprawidłowym obsłużeniem bagażu: jego zagubieniem, zniszczeniem czy przesłaniem do innej destynacji. Zdaniem Michała Hoffmana lotnisko warszawskie nie odstaje pod względem problemów z bagażem od średniej światowej. Zagubienie bagażu na etapie jego sortowania nie zdarza się zbyt często. Karol Stefaniuk, kierownik Wydziału Obsługi Płytowej LS Airport Services, działającej na Lotnisku Chopina, podkreśla, że spółka ta, jako jedyny operator handlingowy w Polsce dysponuje systemem skanowania, co umożliwia śledzenie losu bagażu i szybkie wykrycie jego braku w sortowni czy zagubienia trakcie procesu sortowania.

Handling przede wszystkim

Lotniskiem Chopina zarządza Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze", jednak za obsługę pasażera i prawidłowy transport jego bagażu, w dużej mierze także za zapewnienie bezpieczeństwa lotu, odpowiadają agencje obsługi naziemnej, zwane potocznie firmami handlingowymi. Podpisują one cały szereg umów z PPL, choć kluczową dla nich jest umowa z linią lotniczą. Na Chopinie firm takich jest ogółem 16, ale istotną rolą odgrywają trzy największe: Warsaw Airport Services (WAS), LS Airport Services i działająca od maja 2011r. Baltic Ground Services. – *Przeciętny pasażer często nie zdaje sobie sprawy jak szeroki i zróżnicowany jest zakres naszych działań, znacznie wykraczających poza dostarczenie bagażu i przetransportowanie pasażera do lub z samolotu* – zauważa Karol Stefaniuk, kierownik Wydziału Obsługi Płytowej LS Airport Services.

Pion Obsługi Pasażerskiej spółki zajmuje się odprawą biletową i bagażową pasażerów indywidualnych i grup turystycznych, w tym pasażerów niepełnosprawnych i wymagających specjalnej opieki, pomaga w odnalezieniu za-



gubionego bagażu. Kompleksowa obsługa samolotów obejmuje m. in. wypychanie samolotów, ich odladzanie, zapewnienie agregatu prądotwórczego, ogrzewanie lub chłodzenie kabiny pasażerskiej, sprzątanie pokładów samolotów, załadunek/rozładunek bagaży i frachtu z samolotów oraz tzw. final inspection. Zespół General Aviation odpowiada za kompleksową obsługę lotów prywatnych i rządowych. Pion Obsługi Cargo, który zarządza terminalem o powierzchni ponad 10 tys. m^2, oprócz obsługi przesyłek lotniczych oferuje odprawy drogowe jak również usługi Agencji Celnej.

Lotnisko Chopina, podobnie jak większość dużych portów europejskich, funkcjonuje przez całą dobę, nawet jeśli na kilka godzin zamiera ruch samolotów. Nocą, kiedy w opustoszałej sali odlotów przysypiają pasażerowie, w sortowniach i na płycie trwa praca – logistyczne przygotowywanie samolotów od strony obsługowej i sprzętu dla pierwszej porannej zmiany.

Franciszek Nietz



Przejęcia pracowników – naturalne czy wrogie działania na rynku pracy?

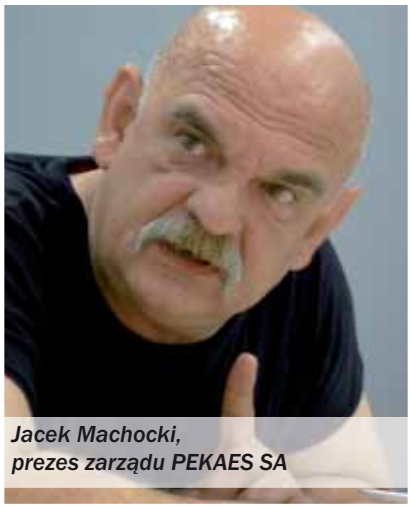
II debata portalu Pracujwlogistyce.pl

Rynek pracy w logistyce podlega ciągłym fluktuacjom pracowników. Pracodawcy, chcąc zapewnić jak najwyższą jakość swoich usług, poszukują najlepszych specjalistów, których podaż na rynku jest ograniczona. Starają się więc pozyskać ich, przejmując od konkurencyjnych firm. Czy jest to pozytywne zjawisko na logistycznym rynku pracy i jakie zagrożenia niesie za sobą zarówno dla pracodawcy, jak i pracownika? Jakich zawodów najczęściej dotyczy?

Zapytaliśmy o to naszych gości: Jacka Machockiego, prezesa zarządu Pekaes SA, Annę Glib, menedżera ds. HR w DHL Global Forwarding, Karinę Zdaniuk, marketing&communication coordinator w DHL Global Forwarding oraz przedstawicieli Głównej Inspekcji Pracy, Joannę Kaletę – specjalizującą się w prawie pracy i postępowaniach sądowych oraz Grzegorza Sobotę, inspektora pracy i specjalistę ds. kadrowo - płacowych.

Rynek usług logistycznych ciągle ewoluując, potrzebuje nowych rąk do pracy. Wśród pracodawców dosyć powszechne jest sięganie po zasoby kadrowe firm konkurujących ze sobą. Czy jest to pozytywne zjawisko czy negatywne, jakie zagrożenia to powoduje?

Jacek Machocki: Generalnie jestem zwolennikiem swobodnego przepływu kompetencji w branży, z prostego powodu. Po pierwsze, nikt nie przywiąże na siłę pracownika do firmy, naturalne jest, że ludzie zmieniają miejsce pracy i to z różnych przyczyn. Z drugiej strony przejęcia pracowników przez konkurujące ze sobą firmy mają swoją pierwotną przyczynę. Jeśli menedżer otrzymuje nowe zadanie i musi skompletować zasoby kadrowe, aby temu wyzwaniu sprostać, nie będzie poszukiwał do pracy w logistyce krawca czy piekarza. Oczywistym jest, że robi to na swoim polu działania. Natomiast inną sprawą są zagrożenia, jakie występują przy fluktuacji pracowników pomiędzy konkurującymi ze sobą firmami. O ile przejścia kierowców czy magazynierów nie stwarzają większych problemów, to biorąc pod uwagę utratę na rzecz konkurenta specjalistów od sprzedaży czy pracowników zaangażowanych w obsługę klienta albo procesy technologiczne, pojawia się zagrożenie utraty pewnych danych, które mają bezpośrednio wpływ na funkcjonowanie firmy. Każdy z pracodawców poszukuje rozwiązania, które zabezpieczy firmę przed takim ryzykiem, ale nie uniknie się go całkowicie i tylko dobre relacje z pracownikiem oraz wysoka, stabilna kultura organizacji mogą je zminimalizować. Poza tym ludzie, którzy często migrują pomiędzy firmami, mogą też stracić wiarygodność, co jest naturalnym ograniczeniem tego zjawiska.



Jacek Machocki, prezes zarządu PEKAES SA

Z niewolnika nie ma pracownika

Anna Glib: Większość osób pracujących w DHL GF jest związanych z firmą od wielu lat i nie nakładamy na pracowników specjalnych sankcji, aby ich zatrzymać, bo z niewolnika nie ma pracownika. Natomiast zgadzam się, że niebezpieczeństwo pojawia się przy fluktuacji wówczas, kiedy jest częsta rotacja na stanowiskach mających kontakt z klientem, co może rodzić pewien dyskomfort współpracy po stronie klienta i w efekcie uderzać w organizację. Można zastosować zakazy konkurencyjne, które w jakiś sposób chronią pracodawcę, ale to nie wystarczy. Próby przejęcia pracowników uwidaczniają się zwłaszcza wtedy, kiedy konkurujący pracodawca uaktywnia działalność w jakimś rejonie Polski, gdzie mamy swój oddział. Wówczas dochodzą do nas słuchy, że nasi pracownicy otrzymują telefony z propozycjami i zapytaniami o zmianę pracy. Jednak niewielu z nich te propozycje rozważa. Ogromną rolę odgrywa tutaj komunikacja wewnątrz firmy.



Karina Zdaniuk: Komunikacja z pracownikami jest bardzo ważnym elementem. Podczas comiesięcznych spotkań działowych informujemy wszystkich pracowników, bez względu na szczebel zatrudnienia, o wynikach firmy, nowych



Anna Glib, menedżer ds. HR w DHL Global Forwarding



Karina Zdaniuk, marketing & communication coordinator w DHL Global Forwarding

osobach, które zatrudniliśmy oraz na jakich stanowiskach. Wyjaśniamy także powody rezygnacji z pracy tych, którzy zdecydowali się zmienić pracodawcę. Zawsze staramy się badać przyczyny odejść oraz wyciągać odpowiednie wnioski. Efektywna komunikacja oraz zrozumienie podejmowanych decyzji pozwalają uniknąć rozpowszechniana nieprawdziwych informacji i niepokojów pośród reszty załogi.

Jacek Machocki: W przypadku Pekaes nie jest to takie łatwe, jak w przypadku firmy o tak stabilnej kulturze organizacyjnej, jaką jest DHL. W Pekaes w ciągu ostatnich pięciu lat nastąpiła trzykrotna zmiana właścicielska, wejście na giełdę, kilkukrotnie zmieniła się kadra kierownicza, w tym zarząd. W takiej sytuacji komunikacja wewnętrzna jest bardzo trudna, bo poziom wrażliwości pracowników na niepewność sytuacji z powodu tych zmian jest zdecydowanie wyższy. Ważne jest więc zachowanie transparentności podejmowanych decyzji, co pozwala uodpornić organizację na zawirowania, wynikające ze złego przepływu informacji.

Czy przejęcia pracowników wpływają na widełki wynagrodzeń, na ile pracodawcy są skłonni do negocjacji płac w celu zatrzymania pracownika w firmie?

Jacek Machocki: Proces przywiązania pracownika do firmy jest procesem długotrwałym i nie składa się tylko z wynagrodzenia, ale z wielu innych działań podejmowanych przez pracodawcę. Identyfikacja pracownika z firmą jest możliwa wtedy, kiedy pracodawca oferuje coś więcej niż podwyżkę płacy. System szkoleń i określenie ścieżki rozwoju to jest to, czego najczęściej oczekują pracownicy. Oprócz tego ważna jest marka firmy, ludzie tam pracujący i wiele innych pozapłacowych elementów tworzących atrakcyjność miejsca pracy. Natomiast w życiu każdego może przyjść taki czas, kiedy potrzebuje zmiany, wówczas nie ma sensu walczyć o pracownika i nie ma znaczenia, co zaproponujemy, aby pozostał w firmie. Zazwyczaj na odejście z pracy składa się kilka przyczyn.

Anna Glib: To oczywiście zależy od pracownika i wartości, jaką przynosi firmie – im jest ona wyższa, tym pracodawca jest bardziej skłonny do negocjacji wynagrodzenia w celu jego zatrzymania. Statystycznie największa rotacja jest w grupie pracowników, którzy mają najkrótszy staż pracy. Są to ludzie młodzi, poszukujący swojego miejsca w życiu, którzy jeszcze do końca nie utożsamiają się z konkretną branżą lub firmą.

Rodzaj umowy na równi z wynagrodzeniem...

Grzegorz Sobota: Moim zdaniem jest to naturalne, gdyż w pracy w danej branży nawet sam kontakt z pracownikami innych firm daje obraz możliwości zarobkowych i tego żaden pracodawca nie jest w stanie uniknąć. Z mojej praktyki i obserwacji wynika, że oprócz wynagrodzenia ważnym elementem jest rodzaj zawartej umowy o pracę. Prawo pracy dopuszcza zawieranie różnych umów, w tym na czas określony. Mając perspektywę tylko pracy okresowej, pracownik woli poszukać pracodawcy, który zaoferuje mu po okresie próbnym umowę na czas nieokreślony i często jest to element, który powoduje pozostanie na dłużej w firmie. Zgodnie z przepisami prawa pracy, zawarcie umowy o pracę na czas określony jest możliwe na długi okres, np. na 5 lat, co pracodawcy stosują w praktyce, a wówczas nawet sprawa wzięcia kredytu w banku jest problemem, co zniechęca pracownika. Także wynagrodzenie jest ważne, ale rodzaj zawartej umowy jest równie istotny.

Przejścia pracowników z firmy do firmy powodują wiele sporów na styku pracodawca – pracownik. Co jest przyczyną tych sporów?

Grzegorz Sobota: Sprawa rozstania z pracodawcą to kwestia dogadania się dwóch stron, w jakim trybie chcą rozwiązać umowę. Kiedy pracownik otrzymuje intratną propozycję innej pracy, to chętnie odszedłby z obecnej pracy z dnia na dzień. Prawo pracy dopuszcza taką możliwość, ale są przypadki, kiedy pracodawca nie może rozwiązać w ten sposób umowy i znaleźć w tak krótkim czasie drugiej osoby na to stanowisko. Wówczas jeśli pracownik nie otrzyma zgody na odejście za porozumieniem stron musi zachować odpowiedni okres wypowiedzenia, który w przypadku umowy na czas nieokreślony wynosi od dwóch tygodni do trzech miesięcy w zależności od długości okresu zatrudnienia u danego pracodawcy. Z drugiej strony nie zawsze nowy pracodawca chce czekać tak długo na nowego pracownika i tu-



Grzegorz Sobota, inspektor pracy i specjalista ds. kadrowo - płacowych, Główna Inspekcja Pracy

Pracuj w logistyce pl

taj pojawia się przeszkoda, która najczęściej generuje spory.

Joanna Kaleta: Pracownik ma dzisiaj podobne prawa jak pracodawca, jeśli chodzi o rozwiązanie umowy o pracę w trybie natychmiastowym. Jeżeli pracownik stwierdzi, że w stosunku do niego zostały naruszone przepisy prawa, to wówczas może wypowiedzieć umowę o pracę z pracodawcą z dnia na dzień. W przypadku, kiedy propozycja drugiego pracodawcy jest wyjątkowo korzystna, zdarza się, że pracownik sięga do tych przepisów. Oczywiście pracodawcy przysługuje roszczenie o odszkodowanie, ale ono jest dochodzone w postępowaniu sądowym, co samo w sobie jest jakimś utrudnieniem i to jeszcze rozłożonym w czasie, więc nie zrekompensuje utraty pracownika. Jednak takie sytuacje nie powinny mieć miejsca, jeśli obie strony postępują zgodnie z prawem.

Jacek Machocki: Jest jeszcze jeden aspekt w kontekście tego, co Pani powiedziała. Dla mnie jako pracodawcy ważna jest odpowiedź na pytanie: w jakim trybie rozstał się Pan/Pani z pracodawcą? Jeśli dowiedziałbym się, że ktoś porzucił pracę, bo moja propozycja wydała mu się bardziej intratna, nie podpisałbym umowy z takim człowiekiem. Dlatego tak ważny jest tryb rozstania się z pracownikiem, a najlepszym na to sposobem jest wzajemne uzgodnienie warunków rozwiązania umowy.

Joanna Kaleta: Proszę pamiętać, że nie zawsze będzie Pan w stanie sprawdzić, w jakim trybie została rozwiązana umowa o pracę, gdyż w świadectwie pracy nie będzie zapisów dotyczących uzasadnienia natychmiastowego rozwiązania umowy o pracę, czego nowy pracodawca może się nie domyślać.

Anna Glib: Istotnym elementem rekrutacyjnym jest zebranie referencji na temat nowego kandydata do pracy i to z kilku źródeł, co w pewien sposób eliminuje takie ryzyko. Wszyscy zgodnie stwierdzili, że fluktuacja pracowników na rynku pracy w obrębie jednej branży jest zjawiskiem naturalnym i nie można go sztucznie ograniczać. Wiele zależy od pracodawców i narzędzi, jakie budują w swoich organizacjach, aby ich pracownicy utożsamiali się z marką firmy. Należy natomiast bronić się przed zagrożeniami, które generowane są przez nieuczciwe zachowania, zarówno ze strony pracodawców, jak i pracowników.



Joanna Kaleta, Główna Inspekcja Pracy

Uczestnikom debaty serdecznie dziękujemy za udział w dyskusji.

Debatę prowadziła
Beata Trochymiak
redaktor portalu Pracujwlogistyce.pl



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.

DOROCZNE SPOTKANIE NAJLEPSZYCH EKSPERTÓW BRANŻY LOGISTYCZNEJ

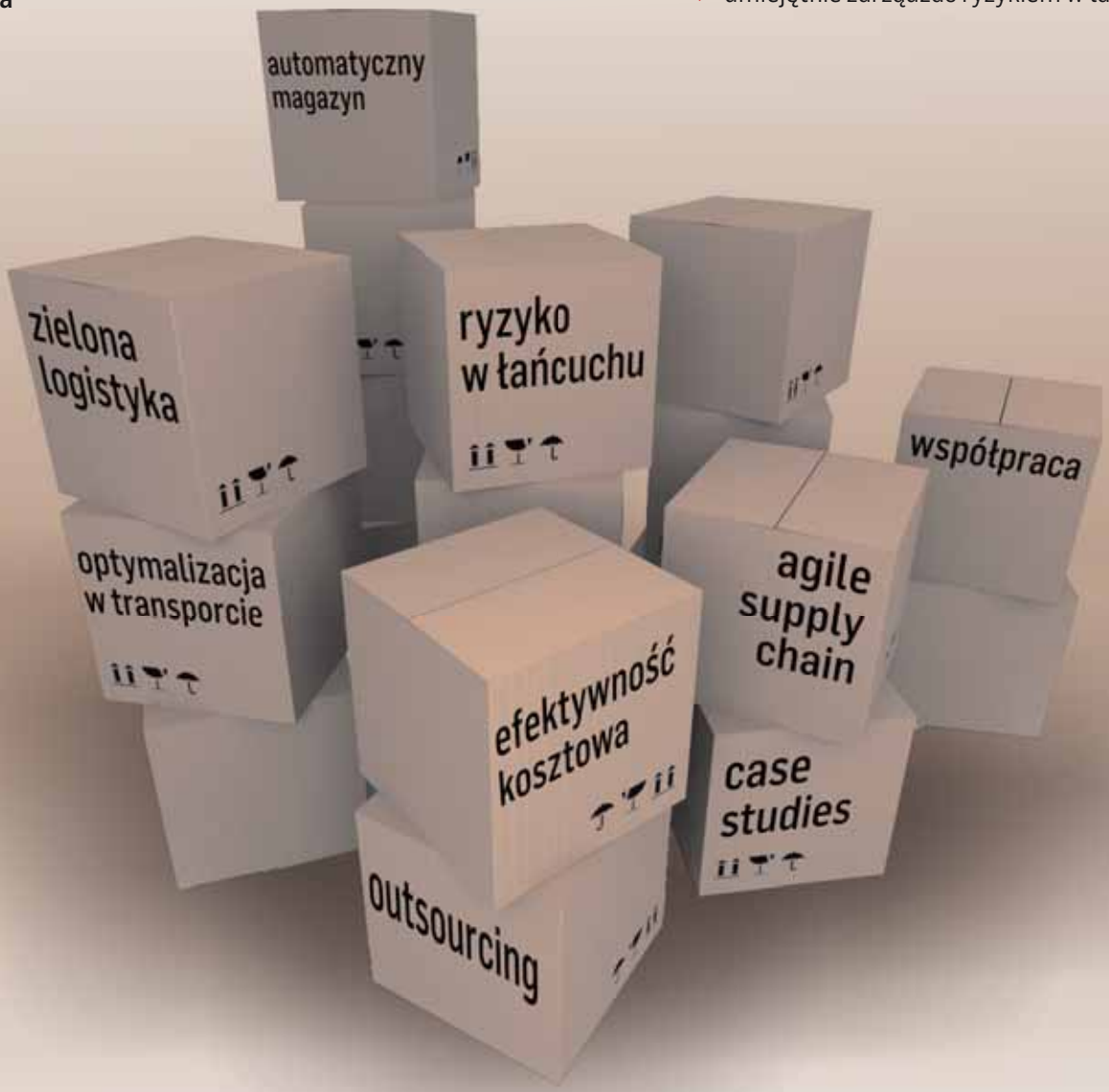
Polska Logistyka 2011

VIII Forum Polskich Menedżerów Logistyki

21 – 22 września 2011 r.
Hotel Hyatt Regency
Warszawa

Przyjdź i dowiedz się jak:

- optymalizować działania we wszystkich ogniwach łańcucha dostaw, ze szczególnym naciskiem na potrzeby klienta
- wdrażać elastyczne rozwiązania, które pozwolą reagować na zmienny popyt
- inwestować w inteligentne rozwiązania i poprawić kontrolę nad zarządzaniem w obszarze łańcucha
- obniżać koszty w transporcie
- umiejętnie zarządzać ryzykiem w łańcuchu dostaw



Kontakt: tel. +48 22 333 97 77, e-mail: j.krusinska@pb.pl **Więcej szczegółów:** polskalogistyka.pb.pl

BONNIER Business Polska

Organizator: Puls Biznesu

Partnerzy: MOTOROLA, OPEK, WINCOR NIXDORF, TimoCom, OPTIDATA, DB SCHENKER

Patron honorowy: MINISTER INFRASTRUKTURY

Patron merytoryczny: Instytut Logistyki i Magazynowania

Patroni: Polskie Towarzystwo Logistyczne, POLSKA IZBA SPEDYCJI I LOGISTYKI, PIFFA

Zastanawiasz się

jak tego dokonano?



Kompleksowa analiza inwestycji to nasz nadrzędny cel.
Efektem końcowym jest idealnie skrojona na miarę nieruchomość.

Polish office: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl

PANATTONI EUROPE

Czech office: + 420 225 341 321
www.panattoni.cz