PAŹDZIERNIK – 10/2011 (18)

TSL biznes

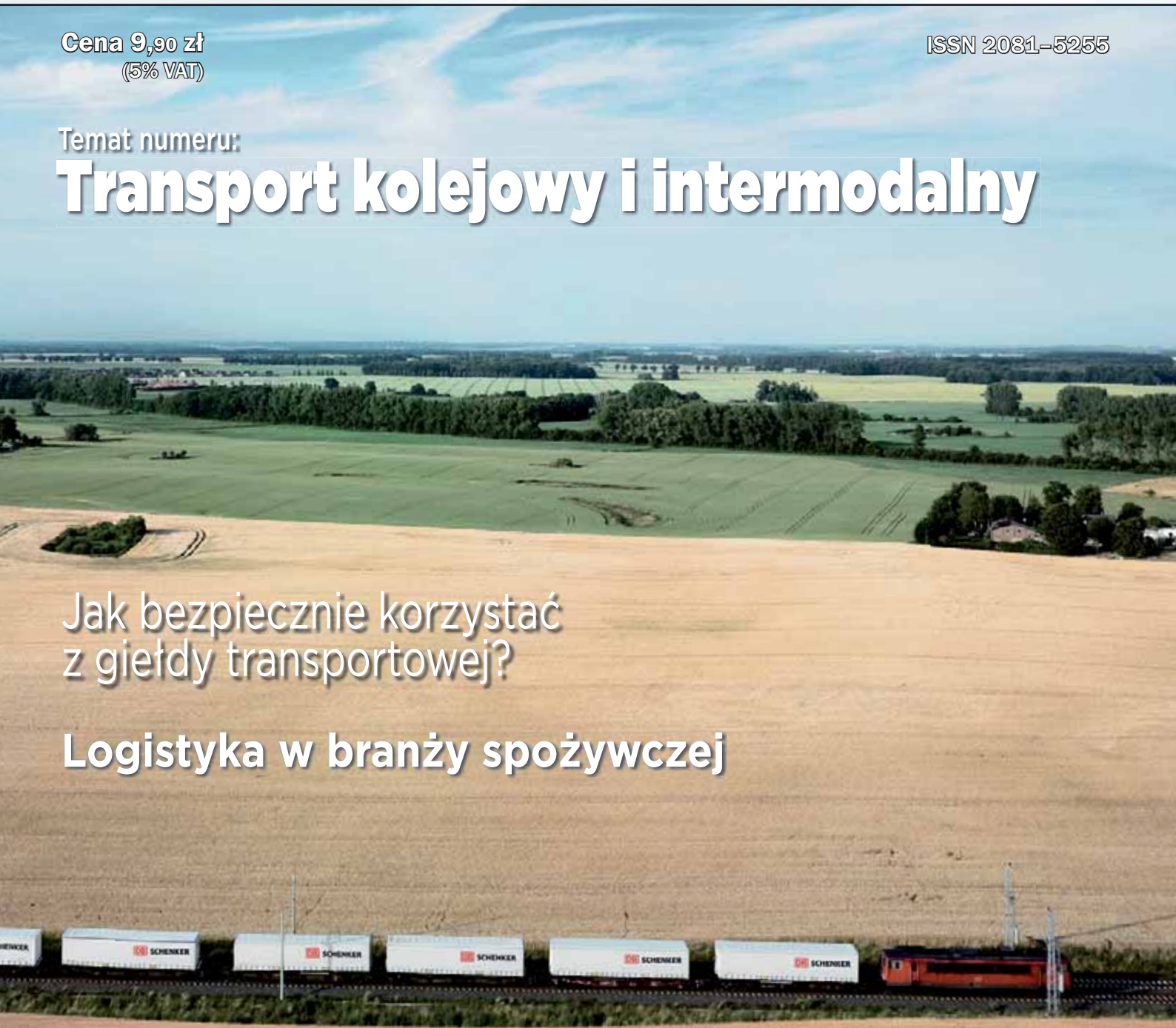
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Temat numeru:

Transport kolejowy i intermodalny



Jak bezpiecznie korzystać z giełdy transportowej?

Logistyka w branży spożywczej

ISSN 2081-5255

Nowe zasady
Certyfikatu Kompetencji Zawodowych

Nakład: 3 000 egzemplarzy

KONGRES MENEDŻERÓW ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW PSML 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:

Wystawcy:

Opieka merytoryczna:

Patronat medialny:

NASZA FILOZOFIA:





Liczy się każda kropla. Zaoszczędź do 7% paliwa dzięki Dynafleet i naszym szkoleniom kierowców.

Dowiedz się więcej na volvotrucks.com/everydropcounts

Volvo Trucks. Driving Progress

W numerze

> Wydarzenia

Przystanek: TRANSEXPO.....6

> Logistyka

Nie tylko w chłodni
Wyzwania i ograniczenia logistyki w branży spożywczej 8
Wyprzedzać oczekiwania klienta 12
Efektywne zarządzanie magazynem i dostawami produktów.....16

> Logistyka – technologia

Automatyzacja i kompletacja zamówień – trendy w branży logistycznej 20

> Powierzchnie magazynowe

Panattoni zyskuje nowych klientów i przedłuża kolejne umowy 22
PointPark Properties ..... zwiększa aktywność w Polsce 23

> Transport kolejowy

Potencjał na szynach
Czy transport kolejowy w Polsce ma szansę na rozwój? 24
Intermodalny hub z prawdziwego zdarzenia.....28
CTL Logistics w ekspansji na wschód.....29
Kolej musi być zdrowa 30
Czas „wielkiego kopania" na torach.....33
Moda na intermodal? 36
Grupa kapitałowa ZUE umacnia się na rynku. 40

> Transport drogowy

Pod kontrolą – z korzyścią dla wszystkich.....42
Nasze drogi wciąż niebezpieczne.....46
Jak bezpiecznie korzystać z giełdy transportowej?.....48
Oswojone Euro 6 50
Najlepsi z najlepszych.....52
Nowy Trans z mapami.....54

> Prawo

VAT – jak i dlaczego sprawdzać, czy nasz kontrahent prowadzi w Polsce działalność gospodarczą? 56
Uprawnienie do odszkodowania Komu zakłady ubezpieczeń są zobowiązane wypłacać odszkodowanie?.....58

POLECAMY

Potencjał na szynach
Czy transport kolejowy w Polsce ma szansę na rozwój?

W jakiej kondycji jest transport kolejowy? Optymiści przekonują, że z roku na rok ma się coraz lepiej. Zdaniem pesymistów – przestarzałe struktury, faworyzowanie spółek państwowych i brak zachęt o charakterze ekonomicznym jeszcze przez wiele lat będą rozwój kolei w Polsce blokować.


> str. 24

Nowe zasady Certyfikatu Kompetencji Zawodowych 64

> Marketing i PR

Społeczna odpowiedzialność biznesu w branży logistycznej 68

Prenumerata – strona 70

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!

W październiku piszemy więcej o transporcie kolejowym. Jakie są jego perspektywy w Polsce, co mu dolega i jak to zmieniać? Poruszamy też temat transportu intermodalnego. Przy tej okazji, chcąc nie chcąc, natrafiam na kampanię „tiry na tory". Kampanię w założeniu pewnie i słuszną, niestety jej wykonanie to w mojej ocenie kompletny niewypał, marnotrawienie publicznych pieniędzy i energii osób w nią zaangażowanych.

Dlaczego tak uważam? To, co w mojej ocenie najgorsze: kampania opiera się głównie na negatywnych emocjach. Zamiast stawiać na rzeczowe i merytoryczne argumenty, zamiast edukować i pokazywać zalety transportu kolejowego, zamiast wspólnie poszukiwać rozwiązań i zastanawiać się, dlaczego polski transport kolejowy i intermodalny jest wciąż tak mało atrakcyjny, inicjatorzy akcji liczą na sukces, opierając się głównie na negatywnych emocjach. Ale co tak na prawdę będzie ich sukcesem? Po co jest ta kampania, czemu ma służyć? Trudno to odczytać.

Na głównej stronie kampanii, zanim znajdziemy te rzeczowe argumenty, dużo szybciej natrafimy na coś innego. A to „tir" zabił komuś bliskich, a to bandyci „walą po osobówkach", a to dziurawią drogi i nie dają pojeździć osobówkom. Takie podejście wzbudza tylko niepotrzebne, szkodliwe odczucia i zamiast edukować i uświadamiać, nakręca tylko spiralę nienawiści i wręcz nawołuje do wojny z tirami - nawet samych użytkowników dróg.

Inicjatorzy i zwolennicy akcji zapomnieli chyba o jednej, podstawowej rzeczy. Te tiry na drogach nie jeżdżą dla przyjemności czy z widzimisię „tirowców". One jeżdżą dla was i dla nas wszystkich. Jeżdżą po to, byście rano mogli kupić świeży kefir, żebyście mieli co na siebie włożyć, czym umeblować mieszkanie itd. Oczywiście, wszyscy chcielibyśmy żyć w bezpiecznym i zdrowym środowisku, ale z drugiej strony wszyscy chcielibyśmy też codziennie rano móc kupić w sklepie kefir czy warzywa. Jak inicjatorzy i zwolennicy akcji wyobrażają sobie zaopatrzenie sklepów bez transportu drogowego? Owszem, można zakazać ruchu znienawidzonych tirów i dowieźć towar z mleczarni gdzieś spod Grajewa samochodem dostawczym (no, bo tiry zakazane) do Ełku, tam przepakować to na pociąg do Warszawy, gdzie znów przeładujemy to na dostawczaka i dowieziemy do sklepów. Już widzę uśmiechy na Waszych ustach i wcale się im nie dziwię. Ale zwolennicy akcji chyba jeszcze tego nie wierzą, że w takim modelu transportowym za ów kefirek zapłacimy pewnie kilkadziesiąt procent więcej, a do tego poczekamy sobie parę dni.

Jako transportowiec z wykształcenia też mam ideały i w pełni zgadzam się z opinią, że towary masowe czy te transportowane na dalekich dystansach najlepiej byłoby przewozić koleją. I tak przecież się po części dzieje. Również i transport intermodalny, który w Polsce co prawda wciąż jeszcze raczkuje, to jednak się rozwija. Ale każdy rozsądny człowiek sam odpowie sobie na pytanie, dlaczego nie wozimy tych rzeczonych kefirków koleją? Odpowiedź jest jedna – bo to się po prostu nie opłaca. Nie mówię tu tylko o kwestiach ceny, bo pod uwagę trzeba brać też inne czynniki – czas transportu, pewność terminów, metody zabezpieczenia, elastyczność rozwiązań i w końcu najważniejsze... podejście do klienta. A to na kolei, zwłaszcza tej państwowej, wciąż jeszcze odbiega od biznesowych standardów.

Jasne, można zwiększyć atrakcyjność kolei nakładając jeszcze większe opłaty na ciężarówki, do czego również nakłaniają autorzy akcji. Ale znów, czy zgodzimy się wszyscy zapłacić za to wzrostem cen większości towarów? I spytajmy w szerszym kontekście – czy rozwój kolei ma polegać na udoskonalaniu jej samej, czy na pogarszaniu i wycinaniu jej konkurencji? Czy chcąc wygrać wyścig lepiej trenować i poprawiać swoje umiejętności, czy podstępem podciąć nogę wszystkim rywalom? Jak dla mnie to trochę absurdalna droga, na pewno nie mająca nic wspólnego z rozwojem. To żadne rozwiązanie czegoś zakazać, zabronić i uciemiężyć, nie dając nic w zamian (a że idą wybory, to chyba wiem, na której partii politycznej wzorowali się twórcy akcji).



Mam jednak nadzieję, że twórcy kampanii dostrzegą tę absurdalność i zamiast stawiać na negatywne emocje, skupią się na merytorycznych aspektach, a ich działania faktycznie przełożą się na poprawę atrakcyjności polskich kolei. Inaczej jakiekolwiek hasła w stylu „tiry na tory" same w sobie wzbudzą agresję, zwłaszcza wśród osób o większej świadomości biznesowej i transportowej.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

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

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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



Przystanek: **TRANSEXPO**

Międzynarodowe Targi Transportu Zbiorowego to największa tego typu impreza w Europie środkowo – wschodniej. W 2011 roku do targów Kielce przyjechało 160 wystawców z 11 krajów: USA, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Szwecji, Belgii, Holandii, Austrii, Czech, Włoch, Francji i Polski oraz ponad 4500 branżowych zwiedzających. Co roku na TRANSEXPO czołowe firmy z branży prezentują rynkowe hity, nowości, ale przede wszystkim ta wystawa to miejsce międzynarodowych premier.

Z roku na rok targi TRANSEXPO wzbudzają coraz większe zainteresowanie nie tylko wśród wystawców, ale także zwiedzających i specjalistów z branży. W 2006 wystawa Salon Wyposażenia Stacji Kontroli Pojazdów MOTO-TECH. To specjalistyczna wystawa dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w zakresie stacji diagnostycznych.



otrzymała Medal Europejski dla Usług. TRANSEXPO posiada także rekomendację Polskiej Izby Przemysłu Targowego. Po raz drugi w ramach targów odbył się

Pojazdy transportu miejskiego, podmiejskiego i międzymiastowego, auta turystyczne, specjalistyczne i gospodarcze, części zamienne oraz elementy wypo-



sażenia tych pojazdów to tylko niewielka część tego, co zaprezentowane było na kieleckiej wystawie. Jak co roku podczas TRANSEXPO czołowe firmy z branży prezentowały pojazdy nowej generacji gwarantujące najwyższy standard, komfort jazdy, ale przede wszystkim bezpieczeństwo pasażerów. W halach Targów Kielce zobaczyć można było pojazdy, wyposażenie i infrastrukturę związana z przewozem pasażerów.

Miejskie nowości...

W 2011 roku wśród premier znalazł się przede wszystkim pierwszy w Polsce elektryczny autobus firmy Solaris. Pojazd o długości 8,9 metra, w wersji niskowejściowej, wyposażony jest w silnik elektryczny zasilany z baterii. Te z kolei mogą być ładowane z zewnętrznego źródła energii poprzez złącze typu plug-in. Wszystkie elementy autobusu są zasilane elektrycznie, m.in. drzwi, czy układ wspomagania kierownicy. Dwie nowości pokazał również Autosan – SANCITY 10LF jako uzupełnienie oferty w zakresie autobusów miejskich rodziny SANCITY, przeznaczony jest do obsługi przewozów pasażerskich na liniach o mniejszym natężeniu ruchu. Przystosowany do przewozu ok. 90 pasażerów. Drugi autobus to TRAMP FL – nowe oblicze dobrze znanego międzymiastowego TRAMP-a, które łączy w sobie zarówno sprawdzone konstrukcje jak i nowoczesne rozwiązania. W ostatnich latach TRAMP był jednym z modeli autobusów, które cieszyły się największym powodzeniem na polskim rynku. Przedsiębiorstwo AMZ z Kutna wystąpiło z autobusem City Smile. Innowacyjność pojazdu polega na zastosowaniu lekkiej konstrukcji doskonale idącej w parze z nowoczesnym wyglądem autobusu oraz wykorzystaniu najnowszej technologii, co z kolei bezsprzecznie wpływa na komfort jazdy. City Smile CS12LF zapewnia 31 miejsc siedzących dla pasażerów oraz 74 miejsca stojące. Ponadto został wyposażony w 6-cio cylindrowy silnik Cummins ISBev6.7 300B,



który w polskim autobusie został zastosowany po raz pierwszy.

... i nutka nostalgii

Targi były bogate w wydarzenia towarzyszące. Jednym z nim była pierwsza w Polsce wystawa zabytkowych autobusów. Najstarszym z eksponatów był klasyczny ogórek – Jelcz 272 Mex z 1971 roku. Model ten to perfekcyjnie przebudowany autobus miejski z modelu 043. Ponadto na wystawie zobaczyć można było sześć innych pojazdów: San H-100B z 1973 roku – dokumentujący jedną z najliczniejszych serii autobusów dla średnich i małych miast, Ikarus 260.04 z 1982 roku – kultowy autobus odbudowany w kompletacji pierwszych dostaw z przełomu lat 70./80., Jelcze 043 z 1985 i 1986 roku – autobusy międzymiastowe służące także zastępczo w komunikacji miejskiej. Eksponaty przyjechały z: Krakowa, Poznania i Warszawy. Organizatorem wystawy był jednoczesny współorganizator targów TRANSEXPO – Izba Gospodarcza Komunikacji Miejskiej. W organizacji wystawy aktywny udział wzięli członkowie Stowarzyszenia Klubu Miłośników Komunikacji Miejskiej z trzech ww. miast. W związku z targami odbyła się Konferencja Izby Gospodarczej Komunikacji Miejskiej – Plany zrównoważonego rozwoju publicznego transportu zbiorowego, a także spotkanie szkoleniowe Polskiej Izby Stacji Kontroli Pojazdów.

Ponadto codziennie miały miejsce prezentacje i konferencje zorganizowane prze firmy biorące udział w targach. Czwarte Mistrzostwa Polski Kierowców Autobusów zgromadziły ponad 30 zawodników, a wszystkich pokonał pracownik kieleckiego MPK – Janusz Kaszuba. Zawodnicy startowali w dwóch kategoriach – autobusy turystyczne i autobusy lokalne, rozwiązywali test pisemny oraz udzielali pierwszej pomocy. Głównym organizatorem zmagań był Polski Traker.

Partnerem strategicznym targów w 2011 roku był Autosan S.A. Honorowy patronat nad IX Międzynarodowymi Targami Transportu Zbiorowego TRANSEXPO objęło Ministerstwo Infrastruktury, Marszałek Województwa Świętokrzyskiego, Adam Jarubas, Wojewoda Świętokrzyski, Bożentyna Pałka – Koruba oraz Prezydent Miasta Kielce, Wojciech Lubawski. Współorganizatorem wystawy była Izba Gospodarcza Komunikacji Miejskiej.



„Na Osi" we październiku

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi", nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. Październik upływał będzie pod znakiem nowości, tuningowanych ciężarówek i wyborów najpiękniejszych z nich, oraz licznych ciekawostek. Przemierzymy Polskę od Tatr do Bałtyku, zajrzymy do Holandii i za południową granicę. Jak zwykle sporo uwagi zajmą zagadnienia bezpieczeństwa ruchu drogowego i przepisów o transporcie. Zobaczyć będzie można między innymi:

01.10. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- alternatywę dla Actrosa, czyli Axora
- co potrafi Fleet Management Scanii
- kogo gościła Stalowa Wola

08.10. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- dlaczego Scania R V8 może być dumą właściciela
- firmę, która wraz z Mercedesem zatoczyła koło
- kto nas reprezentował w Holandii

15.10. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- na kogo Iveco ma haka
- płyn do spryskiwaczy na sucho
- Miss Scania 2011

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

22.10. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- 36 miesięcy spokoju z MAN'em
- kto i jak znęcał się nad nowymi Mercedesami Actrosami
- kierowcę i ciężarówkę na wertepach

29.10. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- naczepa, którą warto poznać bliżej
- co obiecano, a co zrealizowano
- trakerski piknik za południową miedzą

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



Nie tylko w chłodni

Wyzwania i ograniczenia logistyki w branży spożywczej

Z pozoru ładunek prosty i bezproblemowy. W praktyce konieczne jest dostosowanie całej sieci logistycznej do potrzeb konkretnego asortymentu. Jak zatem sprawnie realizować logistykę dla branży spożywczej?

Z danych zebranych przez PMR w raporcie „Handel detaliczny artykułami spożywczymi w Polsce 2010" wynika, ze polski rynek artykułów spożywczych ma dziś wartość ok. 240 mld zł. W ciągu najbliższych trzech lat jego wartość wzrośnie o kolejne 16 % – głównie w wyniku rosnącej zamożności społeczeństwa i wzrastającego poziomu konsumpcji. Spory w tym udział także papierosów i alkoholi, które stanowią coraz większy udział w domowych budżetach. Największa dynamika sprzedaży charakteryzuje dziś sklepy dyskontowe – w dalszym ciągu rozwijają się sieci tych punktów, a intensywna promocja dodatkowo podnosi obroty. Optymistyczne wiadomości w handlu w zakresie realizowanego poziomu sprzedaży to dobra wiadomość dla branży logistycznej. Oznacza to nic innego jak perspektywę rozwoju usług świadczonych dla sektora spożywczego – zarówno w obszarze transportu, magazynowania jak i innych, dodatkowych zadań.

Pojęcie „logistyki dla branży spożywczej" jest niezwykle szerokie. Mieszczą się tu zarówno zadania związane z dostawami surowców do produkcji, odbiór i składowanie wyrobów gotowych jak i dystrybucja do punktów sprzedaży czy klientów końcowych. Osobną grupę stanowią zadania realizowane na potrzeby systemów dystrybucji budowanych przez sieci handlowe. Każda z grup oznacza nieco inne podejście do zakresu realizowanych zadań, we wszystkich przypadkach znaleźć



Ireneusz Wielgus,
kierownik logistyki magazynowej, Hellmann Worldwide Logistics Polska oddział Stryków

Jakie czynniki sprzyjają korzystaniu z usług operatora logistycznego?

Jednym z najważniejszych elementów decydujących o korzystaniu z usług operatora logistycznego jest możliwość skrócenia kanałów dystrybucji poprzez eliminację ogniw sprzedaży hurtowej. Nie mały wpływ na podjecie decyzji o takiej współpracy ma również wysoka jakość infrastruktury powierzchni magazynowej, jakiej wymaga branża spożywcza a jaką oferują operatorzy. To właśnie do operatora należy śledzenie na bieżąco trendów na rynku i szybka reakcja na jego wahania, zapewnienie odpowiednio wykwalifikowanych zasobów ludzkich oraz przystosowanych do danej branży środków transportu.
Operator logistyczny zapewnia pełny dostęp „on line" do zasobów magazynowych oraz monitoring przesyłek. Wszystkie te elementy powodują że producent czy właściciel produktu skupia się na inwestycjach w ulepszanie i marketing produktu a nie operacjach, które może oddać w ręce specjalistom.

można jednak wspólne zasady zarządzania transportem i zawartością magazynu.

Kto obsłuży „market"?

Ciekawym obszarem są zadania realizowane na potrzeby dużych sieci handlowych. Obiekty tego typu nierzadko lokalizowane są w dużych parkach logistycznych – co daje możliwość osiągania korzyści skali, a dzięki dużej podaży powierzchni magazynowej łatwiej jest dopasować centrum dystrybucyjne do zmieniających się potrzeb (chociażby rozwijającej się sieci sprzedaży). Tak jest chociażby w przypadku sieci Piotr i Paweł, posiadającej magazyn dystrybucyjny zlokalizowany w parku Panattoni czy sieci Żabka – ulokowanej w Tulipan Parku (oba pod Poznaniem, odpowiednio po wschodniej i południowej stronie miasta). Lokalizacja w parku logistycznym oznacza zwykle dobry dostęp do sieci komunikacyjnej i całej niezbędnej dla realizacji zadań logistycznych infrastruktury.

Jak działa typowe centrum dystrybucyjne? Zwykle logistyka realizowana jest tu na podstawie schematu gwarantującego maksymalną funkcjonalność, cięcie kosztów i minimalizowanie strat związanych z krótką przydatnością niektórych asortymentów. Magazyny dzielone są na strefy – odpowiadające wolumenom przechowywanym w różnych zakresach temperatur. Dzięki wydzieleniu stref możliwe jest składowanie w jednym magazynie zarówno produktów niewymagających szczególnych warunków termicznych jak i tych, które ze względu na specyfikę przechowywane są w warunkach kontrolowanych. Dotyczy to owoców, warzyw czy nabiału, ale także mrożonek. W takim magazynie niezbędna jest strefa konfekcjonowania – ze względu na ograniczone możliwości składowania w placówkach handlowych i częste dostawy z centrum, dla wielu towarów jednostkę logistyczną stanowią pojedynczy karton czy zgrzewka a nie cała paleta. System WMS zarządzający poziomem zapasów to przy tak dużym magazynie (liczba asortymentów liczona jest w tysiącach sztuk) to dziś niezbędny standard. Coraz częściej towarzyszą mu terminale mobilne – znacznie przyspieszające wprowadzanie do systemu danych związanych chociażby z realizowaną kompletacją. Zadaniem komputerów jest dziś także planowanie zadań dla pracowników i wydań z magazynu – zgodnie z ustalonymi wcześniej (i traktowanymi jako optymalne) algorytmami działania.

Wymagania równe dla wszystkich

Odpowiednie warunki przechowywania i transportu żywności to nie tylko kwestia przestrzegania ustalonych przez branżę standardów, ale także konieczność dostosowania do wymogów prawa. W szczególności dotyczy to norm HACCP. Analiza zagrożeń i punktów krytycznych (Hazard Analysis and Critical Control Points) wynika nie tylko z przepisów polskich, ale przede wszystkim norm unijnych. Na jej podstawie tworzone są wymagania


fot. Intermec

dla wszystkich podmiotów wchodzących w skład łańcucha przemysłu spożywczego, zatem zarówno producentów jak i pośredników (w tym firm transportujących czy magazynujących wyroby). Aby skutecznie zapewniać bezpieczeństwo żywności, wymagania prawne muszą obejmować wszystkie ogniwa łańcucha dostawy. Obok HACCP warto wspomnieć także o normie ISO 22000:2006 czy Ustawie o bezpieczeństwie żywności i żywienia.

Wymagany prawem unijnym HACCP oznacza konieczność identyfikacji zagrożeń czy wprowadzenia nowego sposobu organizacji. To także konieczność przygotowania odpowiedniej dokumentacji – księgi HACCP, procedur i instrukcji czy formularzy. System HACCP wdrażony jest w oparciu o 12 kroków. Niezbędne jest zebranie zespołu, który będzie realizował proces wdrożenia, ale także identyfikacja niezbędnych kompetencji i potrzebnych środków. Konieczna jest identyfikacja przedmiotu – zebranie danych dotyczących produktów, określenie wymagań dla ich transportu czy dystrybucji. Na etapie planowania pojawia się także konieczność opracowania przebiegu procesów produkcji (czy procesów technologicznych) oraz ich weryfikacji. Wszystkie te zadania składają się na pięć pierwszych kroków wdrażania HACCP.

Kolejnym jest zapewnienie zgodności z siedmioma zasadami. Po pierwsze: konieczne jest zidentyfikowanie zagrożeń – zarówno w ujęciu biologicznym, chemicznym jak i fizycznym, wraz z analizą możliwości ich występowania w różnych momentach realizacji zadań i procesów. Po drugie: należy zdefiniować CCP – krytyczne punkty kontroli, miejsca, których nadzór jest niezbędny w celu zapewnienia bezpieczenstwa.

Trzecia zasada to konieczność identyfikacji maksymalnych wartości zagrożeń,



Tadeusz Leszczyński,
szef bezpieczeństwa produkcji i ekologii,
Schenker Sp. z o.o.

Na czym skupia się operator logistyczny obsługując klienta z branży spożywczej?

W zasadzie każda operacja logistyczna z udziałem żywności wymaga szczególnej uwagi. Począwszy od doboru opakowania poprzez konieczne informacje umieszczane na opakowaniach, ustalenie i monitorowanie miejsc magazynowania, na warunkach transportu kończąc. Każda z tych operacji ma swoje uwarunkowania i specyfikę. W każdej można spotkać wszystkie możliwe zagrożenia dla żywności – chemiczne, fizyczne i biologiczne.
Podstawą jest zawsze szczegółowa ocena ryzyka wystąpienia wymienionych zagrożeń w każdym procesie i wykonywanej czynności. W ocenie ryzyka należy przede wszystkim uwzględniać warunki określone dla każdego rodzaju żywności (określane przez producenta), stosowane opakowania, a także zagrożenia jakie mogą wystąpić w konkretnym miejscu, czasie i czynności. Ocena ryzyka powinna wynikać z wagi zagrożenia i częstotliwości występowania. Dopiero właściwie ocenione ryzyko umożliwia ustalenie środków przeciwdziałających i jego ograniczenie.

Wzmocnienie w DB Schenker

Paweł Michalak i Mariusz Rosołowski dołączyli do zespołu ekspertów logistyki magazynowej.



Paweł Michalak został zastępcą dyrektora logistyki magazynowej w Schenker Sp. z o.o. Ukończył Politechnikę Lubelską na kierunku Marketing i Zarządzanie, praktycznie od początku kariery zawodowej związany jest z branżą TSL. – *Moim głównym celem na stanowisku zastępcy dyrektora logistyki magazynowej jest dalszy rozwój działu i produktu, za które odpowiadam. Zrobię wszystko, by usługi magazynowe stały się jednym z kluczowych elementów rozwoju DB Schenker. Priorytetem dla mnie jest również dbanie o to, by firma nadal świadczyła usługi na najwyższym poziomie, a klient był w pełni usatysfakcjonowany z obsługi logistycznej* – mówi Paweł Michalak.

Paweł Michalak ma 33 lata. W wolnych chwilach lubi pływać, grać w koszykówkę i uprawiać motocross. Ma żonę i dwie córki. Za najważniejsze wartości uznaje: rodzinę, przyjaźń i szczerość.



Kolejną osobą, która dołączyła do zespołu logistyki magazynowej DB Schenker jest Mariusz Rosołowski, który objął stanowisko szefa zespołu tender management. Nowy szef jest absolwentem Logistyki i Technologii Transportu Wewnętrznego na Wydziale Transportu Politechniki Warszawskiej. Od początku swojej kariery związany z branżą TSL. Ma ponad ośmioletnie doświadczenie m.in. w obszarze projektowania rozwiązań logistycznych. – *Organizując pracę podległego mi zespołu ekspertów będę stawiał przede wszystkim na dokładne zrozumienie potrzeb klienta i przygotowanie rozwiązań „szytych na miarę. Będę koncentrował się na optymalizacji procesów i innowacyjności, co wierzę że przełoży się na najlepsze rozwiązanie dla klienta i rozwój logistyki kontraktowej w DB Schenker* – mówi Mariusz Rosołowski.

Mariusz Rosołowski ma 34 lata. Wolny czas lubi spędzać z rodziną, głównie na świeżym powietrzu. Jego hobby to akwarystyka i wędkarstwo. Od ponad pół roku jest szczęśliwym tatą Aleksandra.

które nie zagrażają bezpieczeństwa, czwarta – opracowanie systemu nadzoru nad CCP. Piąta zasada HACCP odnosi się do tworzenia planu działań korekcyjnych, szósta – procedur nadzoru nad poprawnością działania całego systemu. Ostatnia dotyczy procedur i systemów dokumentacji dla całego systemu. Poprzez wprowadzanie standardu obowiązującego ponad pojedynczym przedsiębiorstwem czy łańcuchem dostaw system HACCP to ważny element zwiększania poziomu bezpieczeństwa w branży spożywczej.

Infrastruktura i organizacja

Jakie elementy są istotniejsze dla prawidłowej obsługi produktów i towarów spożywczych? Po pierwsze – niezbędne jest odpowiednie zaplecze infrastrukturalne, po drugie – sprawność działania i szybkość reagowania na zagrożenia. Pod hasłem „infrastruktury" kryje się zarówno zaplecze magazynowe jak i odpowiednia podaż dostosowanych do specyfiki ładunków środków transportu. W przypadku przewozów w kontrolowanych temperaturach coraz częściej wdrażany jest nadzór nad parametrami skrzyni ładunkowej w czasie rzeczywistym. Ewentualne zmiany (wynikające z uszkodzenia pojazdu, otwarcia drzwi czy awarii agregatu) rejestrowane i przekazywane są na bieżąco – w zależności od sposobu organizacji: kierowcy lub bezpośrednio do centrali. Od diagnozy konkretnego zdarzenia zależeć będzie bowiem to, czy wystarczy interwencja prowadzącego pojazd czy konieczna będzie naprawa lub wymiana środka transportu. Jeżeli zadania transportowe realizowane są przez podwykonawcę – przewoźnik może także szybko przedstawić dane z rejestracji temperatury, potwierdzając że przewóz wykonany został zgodnie z zaleceniami i wymaganymi warunkami.

Jakość realizacji całego procesu logistycznego zależeć będzie od najsłabszego ogniwa – jeżeli bowiem do zniszczenia lub obniżenia jakości produktów spożywczych dojdzie w którymkolwiek z elementów łańcucha dostaw, „trud" włożony w utrzymanie jakości na pozostałych ogniwach i tak pójdzie na marne. Dlatego tak ważne jest, by prowadzić wieloetapową kontrolę wszystkich kolejnych ogniw, na bieżąco nadzorując stan produktów i towarów – o ile oczywiście specyfika konkretnego asortymentu takiego nadzoru wymaga.

Nie każdy produkt to nisza

Z logistycznego punktu widzenia „najwygodniejsze" produkty to takie, które narzucają na operatora i przewoźnika niewielkie wymagania. Z drugiej strony, znaleźć można bardzo wiele produktów, które ze względu na swoją specyfikę potrzebują traktowania nietypowego. Przykładem może być tu magazyn w Teresinie, za pośrednictwem DB Schenker obsługujący Grupę Ambra. Na potrzeby składowania win, wprowadzono tu system WMS wspomagający zarządzanie partiami, ale także wersjami czy rocznikami. System zarządzania informacjami obejmuje m.in. powiadomienia mailowe dla klientów, czy dopasowanie środków transportu do potrzeb rynkowych – uwzględniając chociażby sezonowość popytu na wybrane produkty (takimi są chociażby wina musujące).

Ze względu na skrajnie różne warunki przechowywania, jako „podwyższonego ryzyka" potraktować należałoby wszystkie te produkty, które wymagają od firmy logistycznej konkretnych warunków. *Dla niektórych rodzajów żywności wymagane jest utrzymanie temperatury na określonym poziomie. Wymaga to ustalenie, w jakich miejscach oraz kiedy, temperatura może przekroczyć ustalone parametry i zastosowanie w tych miejscach odpowiednich urządzeń lub instalacji. Oprócz tego należy ustalić miejsca monitorowania temperatury i organizację archiwizacji zapisów. Należy także określić sposób postępowania w przypadku przekroczenia wymaganych wartości temperaturowych. Oczywiście jest to tylko jedno z zagrożeń fizycznych. I to tylko zagrożenie specyficzne dla niektórych rodzajów żywności. W operacjach logistycznych zabezpiecza się żywność także przed innymi zagrożeniami fizycznymi np. zanieczyszczeniem lub uszkodzeniem opakowania, zamknięciem lub nadmiernym nasłonecznieniem. W operacjach logistycznych zwraca się uwagę także na ochronę biologiczną (grzyby, owady, ptaki, ssaki itd.) czy chemiczną (gazy, aerozole, pył itp.)* – tłumaczy Tadeusz Leszczyński, szef bezpieczeństwa produkcji i ekologii w Schenker Sp. z o.o.

Towary szybkorotujące

Osobną grupę wymagającą szczególnej troski stanowią produkty o wyjątkowo krótkim terminie przydatności do spożycia. I tak na przykład ze względu na brak możliwości utrzymania jakości wyrobu do minimum skrócone są łancuchy dostaw pieczywa. Nie zawsze jest to możliwe w przypadku owoców i warzyw, gdzie pośrednicy wciąż odgrywają dużą rolę. W przypadku towarów szybkopsujących się, ważne jest także odpowiednie prognozowanie. Ograniczone możliwości składowania

prowadzą do sytuacji, w której korzystniejsze może być niedoszacowanie popytu i częściowe niezaspokojenie potrzeb klientów niż przeszacowanie i strata związana z niesprzedanym i nienadającym się do wykorzystania towarem. Produkty rolnicze charakteryzują się jeszcze jedną cechą, komplikującą realizację procesów logistycznych. Co bowiem zrobić w sytuacji, gdy podaż towaru pojawia się wyłącznie w krótkim okresie czasu? Choć istnieją możliwości przyspieszania produkcji (np. poprzez szklarnie), sezonowości wybranych produktów nie da się w stu procentach wyeliminować. To kolejne ograniczenie dla branży logistycznej – należy bowiem przygotować się na sezonową podaż produktów, a w związku z tym – być na tyle elastycznym by w wybranych miesiącach obsługę tych ładunków realizować.



fot. Hellman Worldwide Logistics

Z outsourcingiem czy samemu?

Przy ocenie ryzyka oraz ustalaniu warunków dla poszczególnych operacji logistycznych i skutecznych zabezpieczeń bardzo ważne jest doświadczenie i wiedza operatora. To pozwala uniknąć błędów skutkujących skażeniem żywności i poważnych konsekwencji po stronie zarówno producenta jak i operatora – komentuje Tadeusz Leszczyński. Decyzja o wyborze outsourcingu jako sposobie realizacji zadań logistycznych nie jest decyzją łatwą. W branżach wymagających odpowiedniego poziomu specjalizacji (a taką bez wątpienia jest sektor spożywczy) operator oferuje wyspecjalizowane narzędzia zarządzania, zasoby i wiedzę. Z drugiej strony jednak samodzielna realizacja zadań logistycznych poparta jest zazwyczaj wiedzą, zdobytą na podstawie wieloletnich doświadczeń, własnych decyzji i ewentualnych błędów biznesowych. W przypadku produkcji o wysokim poziomie specjalizacji może się okazać, że nikt nie zna naszych potrzeb lepiej niż my sami.

Marcin Jurczak

DHL Express (Poland) Sp. z o.o.
nawiąże współpracę z solidnymi
Przewoźnikami
mającymi w dyspozycji flotę o ładowności do 24 ton

Wymagania:
- Pojazdy o ładowności do 24 ton na przewozy krajowe
- Rekomendowane samochody z normą EURO 4

Oferujemy:
- Stałą współpracę na jasnych zasadach
- Opiekę nad przekazaną Nam flotą pojazdów
- Atrakcyjne korzyści współpracy
- Możliwość poszerzenia współpracy o transport międzynarodowy

Oferty muszą zawierać:
- Opis posiadanych środków transportowych
- Dane kontaktowe

Dane kontaktowe:

Południe - Zabrze
Artur Wojtukiewicz
Artur.Wojtukiewicz@dhl.com
telefon: +48 32 373 8876

Północny Wschód / Wschód - Warszawa
Bartłomiej Winnicki
Bartlomiej.Winnicki@dhl.com
telefon: +48 22 565 0741

Północny Zachód / Zachód - Poznań
Ryszard Haryk
Ryszard.Haryk@dhl.com
telefon: +48 61 810 9113

Wyprzedzać oczekiwania klienta

O budowaniu pozytywnych relacji biznesowych, nowych trendach w logistyce i zmianach w spółce doradczej DGL Polska rozmawiamy z Aleksem Domaradzkim

W 2004 roku powstała spółka DGL Polska, która specjalizowała się w usługach doradczych dla sektora logistyki. W lutym 2010 roku z powodu zmian personalnych zamroziła swoją działalność. Pół roku później po nabyciu 100% udziałów stałeś się jej właścicielem. W ciągu ostatnich miesięcy DGL pozyskał nowych partnerów związanych nie tylko z branżą logistyczną. Skąd te zmiany?

Aleks Domaradzki: Nie nazwałbym tego zmianami, a ewolucją. Spółka DGL przez lata doradzała zarówno firmom oferującym usługi logistyczne, jak i firmom, które z nich korzystają. Dzięki doświadczeniu partnerów i realizowaniu wspólnej wizji udało nam się zdobyć zaufanie klientów i zbudować silną markę. DGL był jednak również znany z tego, że doradzał klientom przy zmianach w ich biznesie. Świat cały czas pędzi do przodu. Nie mogę sobie pozwolić na to, że moja spółka stoi w miejscu, że nie zmienia kierunków działania. Chcę, żeby nasze usługi mogły sprostać nie tylko oczekiwaniom klienta, ale także żeby wybiegały im naprzeciw.

Jaki kierunek działania obrałeś?

AD: Logistyka staje się coraz bardziej strategicznym elementem biznesu. Coraz więcej organizacji widzi, jakie korzyści synergii może uzyskać patrząc na cały łańcuch dostaw od zamówienia elementów produkcji aż do momentu dostawy do ostatecznego klienta. Moim zdaniem błędem jest doradzać wyłącznie dookoła logistyki nie patrząc na jej powiązania z produkcją, marketingiem i sprzedażą. Jestem zdania, że nie możemy być wszystkim dla wszystkich, więc w tym momencie skupiliśmy się na tzw. front-endem biznesu, czyli linią bezpośredniego styku firmy z klientem stosując połączenie rozwiązań doradztwa logistycznego z potrzebami sprzedażowymi, marketingowymi, rozwojem biznesu i nowoczesnymi metodami dotarcia do klienta.



DGL od początku swojego istnienia był rozpoznawalny dzięki postaciom partnerów, którzy go tworzyli. Jakie twarze stoją teraz za DGL?

AD: Trzymając się dobrych manier zacznę od kobiety. Pierwszym partnerem jest Dorota Raben. Oboje wywodzimy się z sektora logistycznego i doradztwa logistycznego. Dorota z branżą związana jest od 20 lat i zna ją od podszewki. W trakcie swojej kariery zajmowała wysokie stanowiska menedżerskie u największych operatorów logistycznych w tym regionie.

Jeżeli chodzi o mnie, to poza doradztwem, gdy jeszcze pracowałem w PricewaterhouseCoopers byłem bardzo mocno zaangażowany w projekty strategiczne i dla mnie kierunek, który obrał DGL jest powrotem do korzeni, do tego co robiłem kiedyś i w czym czułem się najlepiej.

Trzecim partnerem jest Piotr Dreszer. Piotr jest znanym ekspertem front-endu, więc jego kompetencje i zainteresowania zawodowe w pewnym stopniu wpłynęły na kierunek ewolucji, jaką przeszła moja firma. Analizując z nim projekty, które kiedyś realizował i które wykonywałem w DGL, bardzo szybko doszliśmy do wniosku, że mało kto oferuje usługi doradcze łączące front-end i rozwiązania logistyczne.

Kolejny partner, Alan Jamieson ma wieloletnie doświadczenie w zaawansowanym procuremencie, czyli w szukaniu nowych rynków produkcji i tańszych kanałów dotarcia do opakowań i półproduktów, takich jak Indie czy Chiny.

Zamiana na „Jeśli mówimy o nowych kanałach dystrybucji i nowoczesnych metodach dotarcia do klienta brakowało w naszym zespole eksperta znającego się na metodach promocji firmy przez internet, efektywnym wykorzystywaniu serwisów społecznościowych i budowaniu witryn i portali internetowych, w taki sposób, żeby efektywnie docierały do klienta. Dlatego do zespołu dołączył David Roche, który od kilkunastu lat zajmuje się tym zawodowo. David jest także uznanym na arenie międzynarodowej ekspertem w dziedzinie pozycjonowania stron internetowych przy wykorzystaniu technologii SEO (Search Engine Optimalization). Technologia sprawia, że klient, który nas nie zna, ale szuka w sieci naszych produktów, odnajdzie szybko nas, a nie naszą konkurencję.

Jakich jeszcze kompetencji mogą spodziewać się Wasi klienci?

AD: Pracując nad strategicznymi projektami dla klientów nauczyliśmy się, że bardzo często jest ważne, aby nowa strategia była odpowiednio komunikowana. W związku z tym postanowiliśmy, że DGL musi mieć podstawowe kompetencje związane ze wsparcie marketingowym i PR-owym klientów. Nie oznacza to, że od teraz będziemy agencją marketingową i PR-ową w tradycyjnym znaczeniu, natomiast będziemy mogli doradzić klientowi jak skutecznie wykorzystać tradycyjne media, publikacje w prasie, portale internetowe, konferencje branżowe oraz inne kanały dotarcia do klientów.

Z tego powodu zbudowaliśmy dla partnerów młody, odważny i dynamiczny zespół, który posiada kompetencje w zakresie doradztwa oraz doświadczenie w organizacji eventów i konferencji dla firm. Dzięki temu możemy wesprzeć firmę w komunikacji z jej klientem.

Kto jest dzisiaj odbiorcą usług DGL?

AD: Jeśli popatrzymy na początki firmy zanim do niej dołączyłem, była ona mocno nastawiona na operatorów logistycznych. Za moich czasów DGL ukierunkował się bardziej w stronę producentów i firm FMCG. W tym momencie każdy może być klientem DGL, bo doradzając przy strategii sprzedaży czy kanach dystrybucji możemy rozmawiać zarówno z firmą usługową jak i produkcyjną.

Co więcej, jeśli klient jest zainteresowany wejściem na nowy rynek jesteśmy w stanie pomóc mu wszelkimi badaniami rynku i po wspólnym określeniu strategii, szyć pod to rozwiązania logistyczne i produkcyjne. Tak samo z nowym produktem. Jeśli klient chce przeprowadzić rebranding czy odświeżenie siebie, swoich marek i pozycji na rynku, możemy mu w tym pomóc.

Na rynku można spotkać wiele firm doradczych założonych przez ludzi, którzy w pewnym momencie swojej kariery postanowili zmienić okręt na własny i wypłynąć na nowe wody. Co wyróżnia DGL na tle innych spółek doradczych?

AD: Zawsze byłem zwolennikiem i zawsze budowałem swoje zespoły odpowiednimi kompetencjami. Właśnie dlatego partnerzy DGL mają kilkunastoletnie, międzynarodowe doświadczenie. Bardzo ważne jest także podejście do klienta. Dobry doradca słucha czego klient potrzebuje i słyszy to, czego potrzebuje…

Dobry doradca nie idzie z portfelem gotowych rozwiązań, tylko współpracując z klientem buduje coś pod jego potrzeby. Jeśli klient nie potrzebuje naszego doradztwa, mówimy mu o tym. Jeśli trzeba klientowi powiedzieć, że coś jest niemożliwie, mówimy mu o tym.

W odróżnieniu od multum innych firm na rynku nie chcemy, aby klient się uzależnił od nas. Chcemy, żeby się od nas nauczył, a potem usamodzielnił. Porównując to do nauki jazdy na rowerze, przez pewien okres jedziemy ze stabilizatorem, aż w pewnym momencie możemy go odpiąć i dalej jechać już bez pomocy. Jeśli jednak klient chce o coś zapytać to w każdej chwili służymy pomocą. Jesteśmy zawsze otwarci na współpracę.

Nawet gdy firma dopiero rozpoczyna działalność?

AD: Tak. Pomożemy w stworzeniu strategii, biznes planu i realizacji odpowiedniego wsparcia marketingowego. Możemy także doradzić co do potencjalnych źródeł finansowania. DGL przez lata współpracuje z funduszami inwestycyjnymi, bankami oraz inwestorami, którzy chętnie zainwestują kapitał w ciekawe i dobrze rokujące projekty. Możemy więc pomóc komuś nawet zaczynającemu od zera. Powiem nawet więcej, takie zapytania trafiają do nas kilka razy w tygodniu, tym bardziej od momentu założenia partnerskiej firmy Love Poland.



Aleksander Domaradzki, partner DGL

Partnerzy DGL



Aleksander Domaradzki

Z sektorem TSL związany jest od 1997 r., kiedy jako menedżer i wicedyrektor w firmie PricewaterhouseCoopers był odpowiedzialny za audyty dla międzynarodowych firm: PLL LOT, Schenker, DHL i innych. W kolejnych latach kierował projektami dla liczących się klientów z sektora TSL i FMCG w zakresie łańcuchów dostaw w regionie Azji-Pacyfik oraz Centralnej i Wschodniej Europy.
Specjalizuje się w zagadnieniach usprawniania działalności, optymalizacji kosztów i finansowania oraz restrukturyzacji procesów. Jest uznanym ekspertem w sektorach logistycznych, lotnictwa, oraz poczty. W 2006 roku był doradcą sztabu EURO 2012 przy sporządzeniu wspólnej, polsko-ukraińskiej oferty na organizację mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2012 roku.
W kwietniu 2007 r. dołączył do DGL Polska jako wspólnik, a w wrześniu 2010 r. został partnerem zarządzającym spółki.
Absolwent Cambridge University (Magdalene College) – Historia i Filozofia Ścisłych Przedmiotów.



Dorota Raben

Dorota jest jedną z najbardziej rozpoznawalnych i uznanych kobiet na europejskim rynku logistycznym i łańcuchów dostaw, prekursorka nowoczesnej logistyki w Polsce i poza granicami kraju. Jest też doradcą personalnym, trenerem i mentorem.
Posiada dwudziestoletnie doświadczenie na stanowiskach menedżerskich w firmach: Raben, Frans Maas, Gefco, FM Logistic. Realizowała projekty doradcze dla wielu firm z branży logistycznej i FMCG.
Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu – mgr Chemii.



Piotr Dreszer

Posiada ponad 18 lat doświadczenia zawodowego jako menedżer operacyjny oraz konsultant biznesowy kierując i wspomagając rozwój bardzo różnorodnych klientów – od wiodących funduszy inwestycyjnych takich jak Enterprise Investors czy Societe Generale Asset Management , duże firmy międzynarodowe jak CEDC po mniejsze firmy prywatne jak merlin.pl czy Altkom.
Jego obszar specjalizacji to m.in. komercyjne strategie wzrostu i plany biznesowe, systemy sprzedaży oraz CRM, budowa konceptów i portfolio nowych produktów i usług, integracja firm po akwizycjach i fuzjach, zarządzanie kryzysowe, restrukturyzacja i optymalizacja procesów, transformacja i komunikacja organizacyjna.
Od 2011 Piotr rozpoczął współpracę z DGL Polska jako Partner realizujący projekty doradcze z obszaru strategicznych i systemowych rozwiązań front-end i zintegrowanego zarządzania popytem i podażą.
Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego i PostDoc of University of California at Berkeley – Fizyka.



David Roche

Posiada wieloletnie doświadczenie w budowie i pozycjonowaniu witryn i portali internetowych z wykorzystanie narzędzi SEO (Search Engine Optimalization), które zdobywał na stanowiskach kierowniczych w firmie Switch Media PLC, a w kolejnych latach jako członek kadry zarządzającej w Trinity Mirror PLC, największego wydawcy prasowego w Wielkiej Brytanii. W czasie pobytu w Trinity Mirror PLC, David współpracował bardzo blisko z wieloma znanymi ludźmi biznesu, m.in. Zarządem Liverpool FC i Stolicy Kultury Liverpool 2008.

DGL

W 2008 roku rozpoczął pracę jako Dyrektor Platformy IT dla nowej spółki w Dubaju, Las Vegas, Irlandii i Hiszpanii, gdzie projektował i wprowadził szereg stron internetowych podróżniczo-turystycznych. Twórca portali internetowych Love Warsaw, współzałożyciel spółki Love Poland.



Alan Jamieson

Ekspert w dziedzinie strategicznych zakupów. Posiada wieloletnie doświadczenie w procurementcie oraz znajdowaniu nowych rynków produkcji. Karierę zawodową rozpoczynał w 1993 roku jako Business Development Manager w Yorkshire Water w Leeds. Przez kolejne lata był odpowiedzialny za marketing i zaopatrzenie kluczowych oddziałów firmy.
W trakcie swojej wieloletniej pracy odpowiadał za budowę nowej strategii marketingowej i sprzedażowej w brytyjskiej firmie Viridor w Manchester, wdrożenie nowych usług w firmie Jade Care LTD w Newcastle, rozwój marki na rynek Stanów Zjednoczonych oraz zarządzanie i rozwój nowych produktów farmaceutycznych firmy Docbrand Solutions dla sieci handlowych na Filipinach.
W 2009 roku dołączył do Europe Supply Group (ESG) w Warszawie na stanowisku Dyrektora Zarządzającego. Jego rola polegała na rozwoju usług i zamówień publicznych w całej Europie Środkowo-Wschodniej i Azji.
Absolwent Uniwersytetu Bradford – Business Administration.

Czym jest owa firma Love Poland?

AD: Pomysł z Love Poland powstał po tym jak poznałem Davida Roche'a, który do mnie przyszedł i pokazał coś, co przez 4 lata było jego hobby. David zbudował mocno pozycjonowany na wszystkich wyszukiwarkach internetowych portal na temat Polski. Im bardziej wgłębiałem się w to, co stworzył, tym silniej byłem przekonany, że taki portal ma ogromny potencjał. Gdy David przyszedł do mnie Love Poland było portalem turystycznym. Teraz jest też silnie pozycjonowany od strony biznesowej.

Co to oznacza?

DGL i Love Poland działają na zasadzie synergii. Jeśli ktoś szuka wsparcia doradztwa biznesowego szeroko pojętego, czy to z zagranicy czy z Polski, może zwrócić się do DGL. Love Poland jest dobrze pozycjonowany w języku angielskim, dlatego mamy wiele zapytań od obcokrajowców, którzy nie znają naszego krają i chcą go odwiedzić, czasem tylko w celach turystycznych, ale czasem również dlatego, że w Polsce widzą duży potencjał na rozpoczęcie działalności lub przeniesienie już istniejącej. Dzięki synergii spółek naszym klientem może być zagraniczna firma produkcyjna, firma usługowa, zespół muzyczny lub prywatny polski przedsiębiorca. DGL dalej będzie spółką doradczą dla klienta biznesowego. Love Poland jest silniej ukierunkowane na turystykę, rozrywkę, muzykę i kulturę.

Wróćmy jeszcze do logistyki. Powiedziałeś wcześniej, że świat cały czas pędzi do przodu a Ty chcesz wybiegać naprzeciw w potrzebom klienta, a nie za nimi podążać. Czego będzie potrzebował klient w najbliższych latach?

AD: Świat się cały czas informatyzuje, dzieci rodzą się teraz z laptopem w kołysce. Za kilka lat musimy dojrzeć do tego, że znaczna część naszych klientów będzie kupowała coraz więcej używając nowych technologii internetowych i niekoniecznie będzie chodziła do sklepu, albo z powodu lenistwa, albo dlatego, że mogą zaoszczędzić czas robiąc zakupy przez internet i lepiej go wykorzystać poświęcając więcej czasu swoim rodzinom lub innym zainteresowaniom poza pracą i domem.

Czy sądzisz, że świat internetu zmienił logistykę?

AD: Tak, na pewno. Nie wiem czy można powiedzieć, że internet to spowodował, czy internet po prostu ułatwił i ukorzenił trend, który ja komentuję przez ostatnich kilka lat, że ludzie kupują częściej i mniej. Są przyzwyczajeni do tego, że nie muszą zabezpieczać się dużymi zapasami w magazynie i w domu, że dobra konsumpcyjne są dostępne niemalże od ręki. Że dzisiejsza logistyka jest na tyle zaawansowana, że towar można zamówić z szybkim i dokładnym terminem dostawy. Gdy zamawiamy towar z czasem dostawy 24, 48, czy 72 h, to w większości przypadków możemy być pewni, że otrzymamy go we właściwym momencie i właściwym miejscu.

Polski rynek logistyki jest już na to przygotowany?

AD: I tak, i nie. Kilkakrotnie mówiłem, że nie każdy sektor będzie rozwijał się tym samym tempem pod kątem nowych kanałów dystrybucji. Wątpię, żeby Polacy szybko się przyzwyczaili, że kupują przez internet takie towary jak mleko, mięso, warzywa i owoce. Jeśli coś jest świeże, wolą dotknąć, powąchać, nawet posmakować. Dlatego pomimo rozwoju e-commerce małe, lokalne sieci handlowe wciąż utrzymują się na rynku.



Ekonomiści dużo mówią, prasa dużo pisze czy my w ciąż mamy kryzys, czy będzie spowolnienie gospodarcze czy nie. Niezależnie od tego, co nas czeka ludzie przyzwyczaili się, że jest takie ryzyko, zacisnęli pasa, są bardziej oszczędni, patrzą na to, co kupują, nie chcą marnować pieniędzy. To powoduje, że organizacje muszą popatrzeć na swoje strategie i zdecydować co mogą zrobić, żeby przetrwać, żeby przegonić swoich konkurentów.

Zasadniczym pytaniem jest czy dużo organizacji powinno się zastanowić czy muszą być wszystkim dla wszystkich. Czy nie jest do to dobry moment, aby zastanowiły się nad racjonalizacją swoich produktów, żeby popatrzyły na potrzeby klientów, żeby zastanowiły się nad klientami, do których nie mają dotarcia. Te zmiany w strategii ciągną za sobą zasadnicze zmiany w łańcuchach dostaw. Ewolucja, którą przeszedł DGL w pewnym stopniu wynika z odpowiedzi na te pytania.

W trakcie poprzedniego spowolnienia gospodarczego dużo mówiło się o zaufaniu i partnerstwie w biznesie, jako lekarstwie na turbulencję w jakie wpadł rynek. Czym jest dla Ciebie budowanie pozytywnych relacji biznesowych?

AD: Dużo ludzi wiele pisało na ten temat. Szczerze mówiąc nigdy nie czytałem ani jednej książki o tej tematyce, gdyż nie czułem takiej potrzeby. Mam własną metodę na to. Trzeba poważnie podchodzić do każdej relacji i znajomości. Zaufanie czasami jest budowane przez lata, ale tak jak dziewictwo jest tracone tylko raz. Trzeba zawsze o tym pamiętać. Nie można relacji nadużywać. Nie można ich wykorzystywać, tak jak nie można cały czas prosić o przysługi i łagodne spojrzenie. Biznes jest biznes. Relacje są po to, żeby obie strony na tym zarobiły, a nie żeby jedna zarobiła kosztem drugiej. Jeśli obie strony się szanują i ufają to współpracują przez wiele lat. Jeśli jedna strona czuje, że nie jest traktowana partnersko, że nie wyciąga tego, co wkłada, to taka relacja szybko się kończy. Najczęściej bezpowrotnie.

Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiał Mirosław Ganiec

Efektywne zarządzanie magazynem i dostawami produktów

Wywiad z Jarosławem Taberskim, prezesem zarządu Colian Logistic oraz Tomaszem Kosik, głównym logistykiem holdingu Colian S.A.

Colian Logistic – na rynku usług logistycznych ta nazwa nie jest jeszcze bardzo znana. Czym dokładnie zajmuje się firma?

Jarosław Taberski: Spółka Colian Logistic to rzeczywiście młoda spółka, gdyż założona została w 2009 roku w ramach holdingu Colian S.A. (poprzednio Jutrzenka Holding S.A.), Celem jej powołania była realizacja szeroko rozumianej usługi logistyki dystrybucji na rzecz holdingu, znanego producenta markowych wyrobów spożywczych, w tym słodyczy, napojów i kulinariów. Drugim ważnym celem jest rozwój usług logistycznych dla firm zewnętrznych, spoza własnej grupy przemysłowej. Zapraszamy do współpracy klientów pragnących outsourcować logistykę magazynowania, transportu i obsługi klienta, firmie wyspecjalizowanej w takiej działalności.



Jak już powiedziałem, jesteśmy firmą z krótką historią, gdyż nasza działalność operacyjna liczy dopiero dwa lata. Niemniej nasz zespół stanowią doświadczone osoby, w tym wywodzące się ze struktur wewnętrznych logistyki holdingu oraz z innych firm logistycznych. Spodziewamy się, że na koniec bieżącego roku z zespołem 90 pracowników wypracujemy przychód na poziomie ponad 30 mln zł., z czego ok.30% zrealizujemy dzięki obsłudze klientów zewnętrznych spoza naszego holdingu.

Przedmiotem działalności spółki są m.in. usługi magazynowania, konfekcjonowania i komisjonowania. Zajmujemy się również organizacją dostaw wyrobów gotowych do magazynu centralnego, a następnie ich dystrybucją do szerokiej grupy klientów holdingu Colian S.A. Gospodarka opakowaniami zwrotnymi ściśle powiązana jest z wymienionymi działaniami logistycznymi spółki.

Firma prowadzi działalność w lokalizacjach związanych z produkcją własną holdingu oraz zarządza magazynem centralnym w Kostrzynie Wielkopolskim. Centrum Logistyczne w Kostrzynie jest nowoczesnym magazynem wysokiego składowania z ok. 14 tys. miejsc paletowych, z którego dystrybuowane są wyroby cukiernicze oraz kulinarne. W Opatówku logistyka dystrybuuje napoje Hellena bezpośrednio z zakładu produkcyjnego do klientów grupy Colian S.A., w Poznaniu natomiast spółka zarządza magazynem, w którym składowanych jest w systemie blokowym do 6 tys. palet.

Dynamicznie rozwijającą się działalnością jest obecnie spedycja towarów dla klientów krajowych i międzynarodowych. Założone w dwóch lokalizacjach oddziały spedycji realizują usługi transportu drogowego dla zwiększającej się systematycznie grupy klientów. Spółka prowadzi również usługi przyjmowania zamówień i fakturowania klientów przez profesjonalny i doświadczony zespół pracowników. Obsługiwani są klienci sieciowi i duzi dystrybutorzy regionalni oraz sporadycznie klienci indywidualni. Z częścią klientów nawiązano połączenia EDI, co podnosi w zasadniczy sposób standard współpracy, zwiększa szybkość działania i obniża ryzyko wystąpienia błędów.



Jarosław Taberski, prezes zarządu Colian Logistic

Jak będzie się zmieniał Colian Logistic w najbliższym czasie?

JT: Naszym motto jest „Partnerstwo i Zaufanie". Te dwa ważne słowa całkowicie oddają cel, sposób działania, naszą pasję i pozytywne emocje, które wnosimy do tej działalności. Chcemy być partnerem w biznesie, działać profesjonalnie, pragniemy pokazać, że warto z nami współpracować. To czym się zajmujemy daje nam satysfakcję i chęć dalszego doskonalenia. Z takimi przekonaniami chcemy się rozwijać i wzmacniać pozycję firmy.

Zakres działania na kolejne lata stanowią głównie usługi magazynowania, spedycji oraz obsługi klienta. W nich upatrujemy „core" naszego biznesu. Realizując te usługi jesteśmy otwarci na współpracę z innymi firmami logistycznymi, gdyż wspólnie można odważnie realizować duże wyzwania.

Na czym polega współpraca pomiędzy Colian Logistic a grupą Colian S.A.?

JT: W ramach współpracy z Colian S.A. organizujemy przywozy wyrobów z 7 zakładów produkcyjnych w ramach 5 lokalizacji, do magazynu centralnego w Kostrzynie. W grupie tych zakładów znajdują się m.in. zakład „Goplana" w Poznaniu, 3 zakłady „Jutrzenka" w Bydgoszczy, zakład „Kaliszanka" w Kaliszu, zakład „Ziołopex" w Wykrotach oraz z lokalizacji w Piątku Małym. Zasadniczo nazwy wymienionych zakładów są czysto umowne i nawiązują do nazw historycznych firm przed ich wejściem w skład obecnej grupy kapitałowej. W niektórych przypadkach nazwy nawiązują także do marek produktów znanych wielu konsumentom wyrobów cukierniczych i kulinarnych. Warto chyba w tym miejscu wymienić najbardziej znane brandy produkowane w grupie Colian S.A. Są to m.in. takie marki jak: Grześki, Familijne, Mella, Goplana, Jeżyki, Akuku, Jutrzenka, Appetita.



TK: W ramach logistyki dystrybucji przyjmujemy zamówienia od klientów i przekazujemy następnie zlecenia do magazynu w celu przygotowania zamówionych wyrobów do dalszej ekspedycji do klientów. Zamówienia są starannie realizowane przez doświadczony zespół pracowników z użyciem profesjonalnego sprzętu, w tym terminali i skanerów działających w systemie SAP. Zamówione produkty w postaci jednorodnych palet odstawiane są na pola odkładcze, częściowo zaś, w przypadku mniejszych zamówień, kartony/displaye układane są na paletach w postaci zmiksowanej i zanim trafią na pole odkładcze przed właściwym dokiem załadunkowym, są sprawdzone i zabezpieczone folią stretch i taśmami. Dokładnie oznaczone palety z oklejoną etykietą logistyczną są następnie ładowane na wskazany przez dział transportu samochód przewoźnika. W przypadku słodyczy i kulinariów przewozimy produkty wyłącznie samochodami izotermicznymi, zapewniając optimum warunków jakościowych związanych z przewozem.

JT: Obsługujemy również zakład „Hellena" w Opatówku pod Kaliszem produkujący napoje pod wymienioną marką. W tym przypadku produkty przewożone są głównie samochodami oplandekowanymi, co jest charakterystyczne dla branży napojowej.

Wspomnieli Panowie o usłudze związanej z zarządzaniem opakowaniami zwrotnymi. Jak oceniają Państwo rynek paletowy w Polsce?

TK: Tradycyjny system obrotu palet euro, tzw. palet białych, od lat stwarza problemy przedsiębiorcom i jest dla firm źródłem niepotrzebnych kosztów. Próba uregulowania ustawowego obrotu paletami w nowelizacji Prawa Własności Przemysłowej w sierpniu 2007 roku, chyba nie do końca sprawę załatwiła. Jeżeli nawet uznać, że nastąpiła tu jakaś poprawa, to nadal w relacji producent – klient funkcjonuje duża uznaniowość, którą paletę zaliczyć do euro, a którą traktować jako jednorazową. Ustawa wymusiła zwiększoną ostrożność użytkowników i wprowadzenie przez nich dodatkowej kontroli palet, a tym samym doprowadziła do masowego kwestionowania autentyczności palet euro. Dochodzi więc w praktyce do paradoksu – możliwość kwestionowania palet przez odbiorców stwarza pole do nadużyć i powoduje przeniesienie kosztów obrotu paletami na dostawcę. Pewnie sprawę załatwiłby obowiązek dopisywania wartości palet na fakturze sprzedaży, ale skoro tak nie jest, to przedsiębiorcy muszą sobie radzić wszelkimi sposobami z tym problemem. Jednym z rozwiązań jest odejście od tradycyjnego systemu palet białych i zastąpienie go systemem palet niebieskich, czyli systemem wynajmu palet od firmy CHEP.

Jak obecnie wygląda Państwa system zarządzania paletami. Na jakim odcinku wykorzystują Państwo palety niebieskie,



Wózek niczym smartfon

Co łączy najnowszy model telefonu komórkowego z nowoczesnym wózkiem widłowym? Sercem każdego z nich jest bateria litowo-jonowa: wyjątkowo wydajna, skracająca czas potrzebny na ładowanie, a co więcej zajmująca nieporównywalnie mniej miejsca niż jej poprzednicy.

Technologia litowo-jonowa obecna jest w wielu urządzeniach, takich jak laptopy czy telefony komórkowe. Niewielkie rozmiary akumulatorów, przy zachowaniu wysokiej wydajności magazynowania energii sprawiają, że coraz częściej znajdują one zastosowanie także w magazynach i halach przemysłowych.

Skoro baterie litowo-jonowe gwarantują lepszą wydajność pracy i niższą wagę wózka, dlaczego wciąż nie są w powszechnym użyciu? – *Powodem są wyższe koszty wdrożenia technologii, lecz w krótkim czasie ich cena powinna spaść* – mówi Paweł Wluka z firmy STILL Polska. – *Baterie litowo-jonowe w przyszłości staną się standardem w seryjnie produkowanych wózkach widłowych. Wiosną pokazaliśmy pierwszy model koncepcyjny wyposażony w to rozwiązanie, wózek platformowy CX T Li-Ion* – dodaje ekspert. Z pewnością na korzyść baterii przemawiają także oszczędności generowane dzięki wydajniejszej pracy wózka i dłuższej żywotności akumulatora.



Dzięki zastosowaniu baterii litowo-jonowych do minimum redukuje się czas ładowania baterii. Mimo mniejszej pojemności akumulator jest bardziej wydajny, a co za tym idzie możemy go ładować rzadziej. Nowa technologia wypada pod tym względem znacznie korzystniej w porównaniu do najpowszechniej stosowanych baterii niklowo-kadmowych czy ołowiowych. Nie występuje w niej także tzw. „efekt pamięci", z czasem redukujący wydajność. Baterie litowo-jonowe charakteryzują się także dłuższą żywotnością oraz, jako że nie zawierają metali ciężkich, są bardziej przyjazne dla środowiska naturalnego.

a które obszary pozostają domeną dystrybucji na palecie białej?

JT: W grupie Colian S.A. zaczęliśmy współpracę z firmą CHEP wynajmując palety przemysłowe (1200x1000) do eksportu wyrobów na rynek brytyjski. Z czasem postanowiliśmy wykorzystać system na rynku krajowym, wynajmując palety CHEP o wymiarze standardowych palet euro i przetestować go w jednym z naszych zakładów. Wybrany został zakład „Kaliszanka". Test trwał trzy miesiące i uznaliśmy, że kosztowo i organizacyjnie był zadowalający. Stało się to podstawą rozszerzenia systemu w kolejnym kroku na pozostałe zakłady grupy Colian. W praktyce oznacza to obecnie, że zasadniczo wyroby brandowe i marki własnej pakowane są na palety CHEP z chwilą ich wyprodukowania, natomiast w wyjątkowych przypadkach i przykładowo z uwagi na niedopuszczenie palet CHEP do obrotu w danej sieci sprzedaży na rynku europejskim, wyroby pakowane są na palety białe. W przypadku eksportu, generalnie rządzi się on własnymi prawami i zasady tu obowiązujące są wynikiem dodatkowych uzgodnień. Tym sposobem, na przykład eksport na rynek wschodni odbywa się wyłącznie na paletach białych.

Jakie korzyści przynosi Colian Logistic współpraca z CHEP?

TK: W Colian Logistic zauważamy duże uproszczenie całego procesu obrotu paletami i obniżkę kosztów. Nie ma potrzeby utrzymywania wielu dostawców palet białych, negocjowania cen, organizacji przywozu, zatwierdzania zakupu, organizacji zaopatrzenia do każdego z zakładów, odzyskiwania palet od klientów, wielokrotnego wykonywania telefonów i potwierdzeń sald, organizacji marszrut odbioru dla przewoźników i przede wszystkim żmudnej administracji wzajemnych rozliczeń z klientami. Tego wszystkiego nie ma, a w zamian jest maksymalny automatyzm, system EDI we współpracy z firmą CHEP, obniżka kosztów kadrowych i generalnie uproszczony system organizacji obrotu.

Można krótko powiedzieć, że jako Colian Logistic możemy dzięki temu skupić się na core biznesie i rozwoju relacji z innymi klientami w zakresie logistyki usług.

Jak oceniają Państwo współpracę z dostawcą usług w zakresie zarządzania paletami?

JT: Współpraca z firmą CHEP od początku przebiegała bardzo dobrze. Partnerskie relacje działają w dwie strony i mamy kilka pomysłów na wzmacnianie współpracy logistycznej. Mamy bardzo dobre kontakty z menedżerami z CHEPa, okresowo spotykamy się na podsumowaniu naszej współpracy i omawiamy bieżące sprawy wymagające doskonalenia, m.in. w związku z poszerzaniem działalności. Szczególnie miło wspominam osobiście pana Laurenta Le Mercier, Prezesa CHEPa w Polsce w latach 2008-2010. To między innymi jego zaangażowanie w proces wdrożenia systemu CHEP w tak dużej grupie przemysłowej umożliwiło



osiągnięcie pewnego rodzaju doskonałości organizacyjnej i pozwoliło przełamać początkowe obawy. Zresztą, jak już podkreśliłem, ze wszystkimi menedżerami CHEPa, w tym obecnym Prezesem Maciejem Kubiakiem, doskonale współpracuje się cały czas.

Czy jakość nośników spełnia Państwa wymagania?

TK: W zasadzie kwestia jakości palet nie występuje. Otrzymujemy systematycznie palety spełniające wymagania jakościowe, a ponadto nie występuje problem kwestionowania ich jakości. W przypadku jednak, jeżeli przytrafi się wadliwa paleta, następuje w zasadzie natychmiast korekta ilościowa we wzajemnych rozliczeniach i odbiór wadliwej palety przez firmę CHEP.

Co do zamawiania, występuje tu pełen automatyzm, gdyż pracownik logistyki danego zakładu lub magazynu centralnego w Colian Logistic wpisuje zapotrzebowanie 3 dni przed dostawą na potrzebną partię palet CHEP i zawsze terminowo palety są dostarczane. Nigdy nie doświadczyliśmy problemów wynikających z terminowości i dotyczących ewentualnych przestojów. Takie sytuacje u nas nie występują.

Dziękujemy za rozmowę.

Tylko Toyota - dzięki SAS zapewnia większe bezpieczeństwo i mniejsze koszty



Toyota SAS - zwiększenie bezpieczeństwa i wydajności

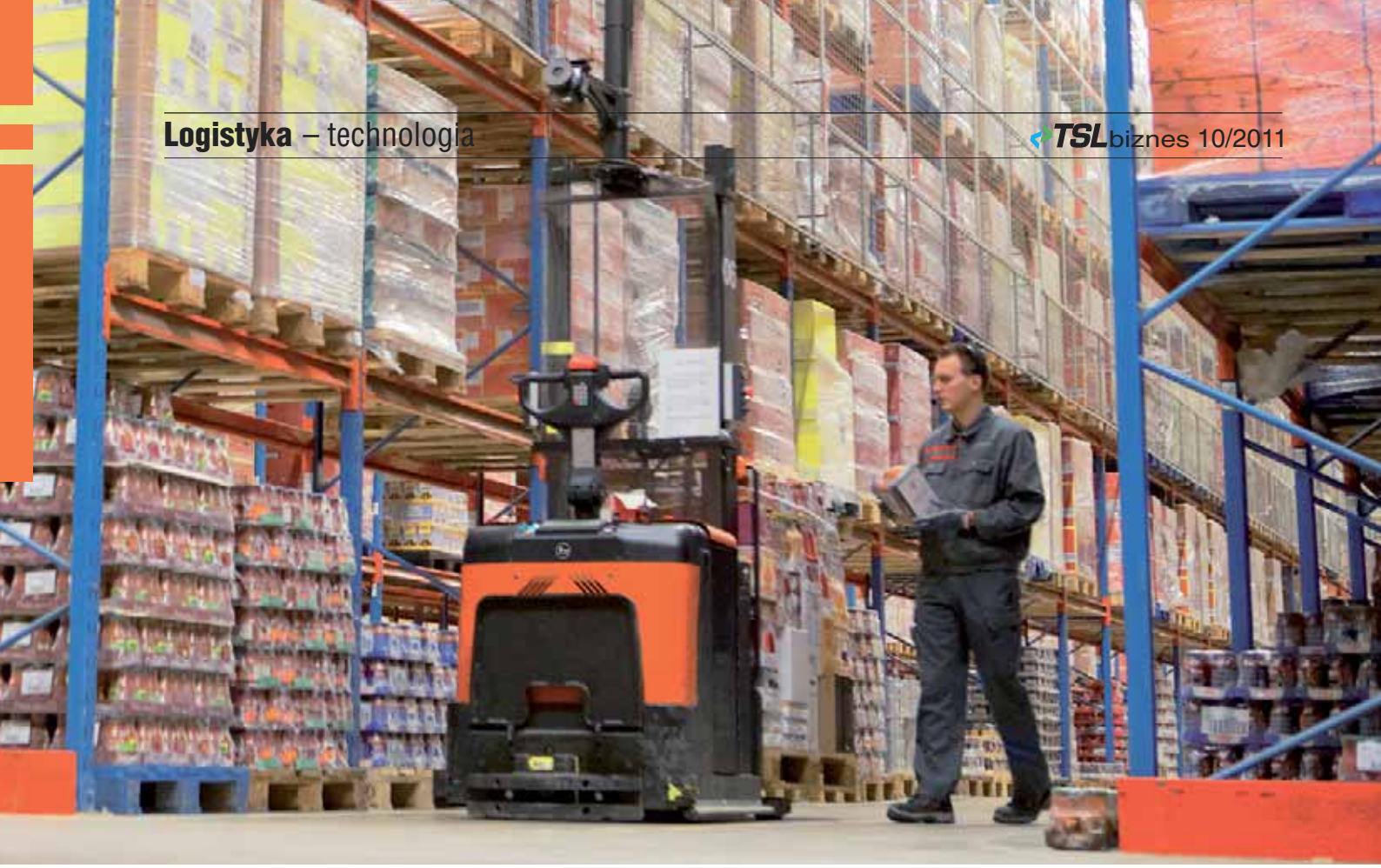
System Aktywnej Stabilności (SAS) jest technologią czynnie redukującą ryzyko powstawania wypadków oraz uszkodzeń ładunków. Ten unikatowy, opatentowany system Toyoty, nieustannie kontroluje wszystkie operacje wózka i automatycznie wprowadza korekty w jego działaniu. Sześć zaawansowanych funkcji systemu 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



Automatyzacja i kompletacja zamówień – trendy w branży logistycznej

Jonas Tornerefelt, wiceprezes ds. Business & Product Planning zajmuje się w firmie Toyota Material Handling Europe (TMHE). wyznaczaniem kierunku w zakresie przyszłych strategii biznesowych i rozwoju produktów. Jonas Tornerefelt wyjaśnia, w jaki sposób nowe produkty TMHE odpowiadają na aktualne trendy panujące w branży i biznesie.



Jonas Tornerefelt, wiceprezes ds. Business & Product Planning Toyota Material Handling Europe

Zawsze kładliśmy silny nacisk na innowacje – w przeszłości funkcjonując, jako osobne firmy Toyota i BT, i tak postępujemy dzisiaj pod szyldem Toyota Material Handling Na rynku widoczne są obecnie pewne wyraźne trendy, między innymi wzrost zainteresowania kompletacją zamówień, gęstym składowaniem i automatyzacją. Ściśle współpracujemy z klientami, wprowadzając na rynek nowe produkty i rozwiązania, które stanowią odpowiedź na te trendy i pomagają obniżać koszty.

W historii naszej organizacji wiele jest kamieni milowych w dziedzinie konstrukcji wózków i innowacji technicznych. Jeśli chodzi o wózki z przeciwwagą marki Toyota, kilka lat temu wyznaczyliśmy nowe standardy bezpieczeństwa, wprowadzając System Aktywnej Stabilności (Toyota SAS), pierwszy na świecie system aktywnej stabilności dla wózków widłowych. Mamy też na swoim koncie wiele nowinek branżowych w zakresie sprzętu magazynowego, między innymi zastosowaną w linii BT koncepcję składanej platformy operatora, używanie silników na prąd zmienny w wózkach typu reach truck, sterowanie 360º oraz konstrukcję masztów zapewniająca operatorowi pełną widoczność. Poza tym jako pierwsza firma w Europie opracowaliśmy i wyprodukowaliśmy nowoczesny, lekki ręczny wózek paletowy i jako jedni z pierwszych zaczęliśmy pracować nad automatyzacją wózków magazynowych.

Dzisiejsze trendy i odpowiedzi

Rzecz jasna rynek nigdy nie stoi w miejscu i my również tego nie robimy. W 2011 roku TMHE wprowadziła nowe produkty, które stanowią odpowiedź na rosnące potrzeby w zakresie gęstego składowania, kompletacji zamówień i automatyzacji. Nowe modele wózków TMHE do wąskich korytarzy (VNA) z linii BT Vector zaprojektowano z myślą o maksymalnym wykorzystaniu przestrzeni i efektywności kosztowej. System BT Radioshuttle również oferuje nowe modele łączące półautomatyczne

pobieranie palet i składowanie bez korytarzy, pozwalające firmom na maksymalne wykorzystanie przestrzeni i obniżenie kosztów magazynowania.

Wraz z gwałtownym wzrostem zakupów przez Internet znacznie wzrosła również rola kompletacji zamówień – zapewnieniu optymalnej efektywności w tej dziedzinie służy nasza zupełnie nowa gama wózków BT Optio do kompletacji zamówień z wysokiego i niskiego poziomu. Poza tym nadal będziemy rozwijać nasze automatyczne rozwiązanie do kompletacji zamówień marki BT, które odznacza się znacznym obniżeniem kosztów oraz wzrostem wydajności dzięki połączeniu zautomatyzowanych maszyn BT z systemami zarządzania magazynem i gromadzeniem zamówień.

Na tym jednak nie poprzestajemy. Uważamy bowiem, że ten rodzaj zintegrowanego rozwiązania będzie w najbliższych latach zyskiwał na popularności, a wprowadzenie stosunkowo prostych modyfikacji umożliwi naszym wózkom magazynowym automatyczne działanie. Utworzyliśmy zespół Logistic Solutions & Development, by kierować naszymi działaniami w tym oraz w innych kluczowych obszarach, w których następuje szybki postęp i rozwój.

Globalna wizja, lokalne usługi i rozwiązania

Te nowe produkty zaprojektowano specjalnie dla Europy, ale w naszym odpowiadaniu na trendy rynkowe i potrzeby klientów istotną rolę odgrywa ogólnoświatowa obecność i siła Toyota Material Handling Group. Jako globalny numer jeden Toyota Material Handling Group tworzy technologie i produkty mające zastosowanie na całym świecie. W ramach swej działalności TMHE może z elastycznością podchodzić do opracowywania odpowiednich produktów i usług pod kątem wymagań rynku europejskiego. Mamy również wieloletnie doświadczenie w zakresie dalszego modyfikowania konkretnych produktów według indywidualnych potrzeb naszych klientów.

Oprócz zapewnienia najwyższej jakości i maksymalnego czasu działania naszych produktów kładziemy najwyższy nacisk na usługi posprzedażowe. Dzięki naszej rozległej sieci serwisowej – liczącej około 4500 doskonale wyszkolonych techników serwisowych oraz własnej sieci dostaw części zamiennych – nasi klienci mogą maksymalnie spożytkować inwestycję w transport wewnętrzny. Technicy serwisowi są twarzą naszej firmy i ich kontakt z klientami – oraz opinie zwrotne od klientów – pomaga nam nieustannie udoskonalać nasze produkty.



Planowanie na rzecz zrównoważonej przyszłości

Nacisk na zrównoważony rozwój to oczywiście kolejny trend, który jest motorem naszego planowania strategii biznesowych i produktów. W firmie Toyota Material Handling Europe uważamy, że zrównoważony rozwój polega na znalezieniu złotego środka pomiędzy wspieraniem rozwoju ekonomicznego a ochroną środowiska przy jednoczesnym zachowaniu bezpiecznych, zdrowych miejsc pracy. Naszym celem jest ograniczenie oddziaływania na środowisko przez cały cykl życia produktu – począwszy od prac rozwojowych poprzez produkcję i eksploatację, aż po recykling. Nieustannie dążymy do minimalizowania wpływu produkcji w naszych fabrykach na środowisko. Współpracujemy również z klientami, pomagając im w zwiększaniu wydajności i efektywności oraz redukowaniu marnotrawstwa – poprzez zmniejszenie zużycia zasobów i energii. Projektujemy produkty w taki sposób, by po zakończeniu eksploatacji niemal w całości podlegały recyklingowi.

Kiedy spoglądamy w przyszłość, wyraźnie widać, że nowe technologie napędu i źródeł energii będą odgrywać istotną rolę we wspieraniu zrównoważonego rozwoju biznesu oraz obniżaniu kosztów. Podczas tegorocznych targów CeMAT przedstawiliśmy, w jaki sposób Grupa Toyota podchodzi do globalnej kwestii nowych źródeł energii, tworząc rozwiązania odpowiadające potrzebom różnych rynków regionalnych. Jednocześnie zmieniają się konwencjonalne technologie napędu. W Europie na przykład wprowadziliśmy nowy, bardzo wytrzymały model Toyota Traigo HT o udźwigu do 8,5 tony – elektryczny 80V wózek z przeciwwagą, który może wykonywać większość prac zastrzeżonych często dla wózków silnikowych.

Zwracamy uwagę na szczegóły nie tylko w dziedzinie najnowocześniejszych technik. Na przykład we współpracy z dużymi sieciami sklepów detalicznych stworzyliśmy niskoprofilowe ręczne wózki paletowe do transportowania nowych konstrukcji nośnych, które pozwalają na oszczędność przestrzeni, kosztów i zasobów w globalnym transporcie kontenerowym. Wskazuje to na starania, jakie podejmują dzisiaj firmy w celu obniżenia kosztów transportu wewnętrznego. Stanowi to doskonały przykład tego, jak postrzegamy swoją rolę. Sprawa jest oczywista. Naszą rolą jest ścisła współpraca z klientami, rozumienie ich potrzeb i odpowiadanie na nie w adekwatny sposób – poprzez rozwój nowych produktów, nowych systemów lub nowych usług – by w ostatecznym rozrachunku umożliwić im obniżenie kosztów działalności.

Jonas Tornerefelt
wiceprezes
ds. Business & Product Planning
Toyota Material Handling Europe



Panattoni zyskuje nowych klientów i przedłuża kolejne umowy

Panattoni Europe przedłużył umowy najmu w III kwartale 2011 roku na łączną powierzchnię ponad 16 000 m². Nowoczesną powierzchnię magazynową dewelopera docenili: Paul Hartmann Polska Sp. z o.o., Sapa Building System, MPM Product oraz Jungheinrich Polska Sp. z o.o. Do obiektu w nowym parku w Święcicach wprowadziła się firma kolejna firma – Tech Data.

Panattoni Europe nie tylko dostarcza nową powierzchnię – aktualnie ponad 100 tys. m² w budowie, ale i przedłuża umowy z klientami w istniejących lokalizacjach. W III kwartale br. roku, dotychczasowi klienci dewelopera przedłużyli umowy na ponad 16 tys. m².

Nowoczesną powierzchnię magazynową Panattoni Europe oraz strategiczną lokalizację doceniła między innymi firma Paul Hartmann Polska Sp. z o.o., która przedłużyła najem 5 232 m². Firma znajduje się w pierwszym budynku Panattoni Park Łódź East i łącznie użytkuje 7 232 m² powierzchni oferowanej przez dewelopera (w lipcu br. wynajęła w nowym trzecim budynku kompleksu dodatkowe 2 tys. m²). Swoją dotychczasową umowę najmu przedłużyła także firma Sapa Building System – dostawca aluminiowych systemów architektonicznych. Umowa dotyczy 3 711 m² powierzchni w Panattoni Park Łódź South. Kolejna firma – MPM Product będzie nadal użytkować wynajmowaną dotychczas powierzchnię w podwarszawskim Błoniu. Producent urządzeń gospodarstwa domowego zajmuje w Panattoni Park Błonie II 3 640 m². Czwartą firmą przedłużającą swoją umowę w trzecim kwartale br. jest firma Jungheinrich Polska Sp. z o.o. Będzie ona wynajmowała 3 480 m² w dotychczasowej lokalizacji – Panattoni Park Wrocław I. – *Niezwykle cieszymy się z przedłużenia umów najmu aż z czterema klientami. Jest to ponad 16 000 m² powierzchni rozlokowanej w naszych parkach w różnych częściach kraju. Jest to dla nas potwierdzenie, że oferowana przez nas powierzchnia jest atrakcyjna, a nasi dotychczasowi partnerzy są zadowoleni ze współpracy* – powiedział Robert Dobrzycki, partner zarządzający Panattoni na Europę Środkowo Wschodnią.



Panattoni Europe pozyskuje też nowych klientów. Deweloper oddał do użytku kolejny magazyn w Panattoni Park Święcice I, wynajęty firmie Tech Data. Zajmuje ona całą powierzchnię drugiego budynku tego parku – 16 613 m², z czego 700 m² przeznaczone zostało na pomieszczenia socjalno-biurowe, natomiast pozostałą powierzchnię wykorzystano na magazyn.

Dotychczasowe centrum dystrybucyjne Tech Data ulokowane było w Warszawie na ulicy Inowłodzkiej. Pierwszy etap relokacji centrum do nowej lokalizacji w Święcicach odbył się w dniach 16-18 września. Trwająca kilkadziesiąt godzin operacja logistyczna polegała na przewiezieniu towarów stanowiących 80% wartości magazynu, w tym 3 000 materiałów szybko rotujących. W drugim etapie przewidziano przewiezienie towarów z lokacji niehandlowych (np. RMA), produkty wolno rotujące oraz tzw. zamówienia projektowe. – *W nowym budynku możemy wprowadzić najnowsze technologie sprawdzone już w europejskich oddziałach Tech Data, np. „paralel picking", co zwiększy efektywność pracy i pozwoli zapewnić klientom najwyższy poziom usług. Nowa lokalizacja magazynu pozwoli nam zachować niski poziom kosztów logistycznych, a kamery HD i ochrona 24 godziny na dobę zwiększą bezpieczeństwo magazynowania towarów* – powiedział Piotr Bartnicki, warehouse operations manager w Tech Data Polska. Panattoni Park Święcice I składa się z dwóch budynków o łącznej powierzchni 30 213 m². Oprócz nowoczesnej powierzchni magazynowej wynajętej firmie Tech Data Polska, powstał tu także obiekt typu BTS, zrealizowany na zamówienie firmy Danone Sp. z o.o., o powierzchni 13 600 m² z możliwością powiększenia do 16 300 m². Danone wprowadził się do nowego centrum dystrybucyjnego w lipcu br. Panattoni Park Święcice I zlokalizowany jest w powiecie warszawskim zachodnim, na terenie gminy Ożarów Mazowiecki, niespełna 19 km od centrum stolicy, przy trasie krajowej numer 2 (E30) i niedaleko budowanego węzła „Pruszków" autostrady A2. W niedalekiej odległości od pierwszego parku znajduje się także Panattoni Park Święcice II o łącznej planowanej powierzchni 20 000 m². Pierwszy budynek w tej lokalizacji dedykowany jest klientowi z branży logistycznej, a jego budowa ruszyła w sierpniu br.

PointPark Properties zwiększa aktywność w Polsce

Europa centralna to wciąż ważny obszar na mapie nieruchomości logistycznych i przemysłowych, którego znaczenia nie umniejszyły skutki globalnego kryzysu. Jednym z czołowych deweloperów magazynowych i zarządzających aktywami jest na tym rynku PointPark Properties (P3). Aktualnie P3 zarządza ponad 1,5 mln m^2 powierzchni przemysłowej w 72 budynkach magazynowych i dystrybucyjnych, rozlokowanych w 10 europejskich krajach. Polski oddział i zespół P3 należy do najsilniejszych w tym gronie.

W Polsce PointPark Properties jest aktywny w trzech lokalizacjach. Pierwszą jest PointPark Mszczonów, położony 45 km na południowy zachód od Warszawy. Dzięki doskonałej lokalizacji w pobliżu międzynarodowej drogi łączącej Warszawę, Tallin i Helsinki, park ten jest jednym z najbardziej atrakcyjnych na rynku, szczególnie jeśli weźmiemy pod uwagę połączenie przez nowo oddaną do użytku obwodnicę Mszczonowa. Droga Nr. 50 łączy także PointPark Mszczonów z przyszłą autostradą (około 15 km przez nową obwodnicę miasta Żyrardowa), z drogą Nr 8 (Katowice, Wrocław) i Nr 7 (Radom, Kielce, Kraków) – obydwie częściowo w statucie dróg ekspresowych, oraz z przyszłą drogą ekspresową S17 (Garwolin, Lublin, Rzeszów). PointPark Mszczonów ma już wielu stałych klientów, a jego dodatkowym atutem jest możliwość skorzystania z istniejącej na terenie parku bocznicy kolejowej, przy której może powstać nowy obiekt zarówno w standardowej specyfikacji lub w dedykowanej spełniającej wymagania przyszłego najemcy. Jednym z nich jest



firma Fiege, zajmująca ponad 24 tys. m^2 powierzchni magazynowej i biurowej, a poza nią najemcami są również Damco, Mondi, FM Logistic i JMD (Biedronka). Do najważniejszych tegorocznych transakcji parku należy kontrakt z firmą Jeronimo Martins Dystrybucja (JMD), która rozszerzyła umowę najmu na kolejnych 20 578 m^2. Z już istniejącą przestrzenią magazynową, JMD wynajmuje w PointPark Mszczonów łącznie 43 tys. m^2. PP Mszczonów ma wciąż duży potencjał rozwojowy – ponad 309 tys. m^2 w 9 budynkach, z czego ponad 200 tys. m^2 jest przygotowanych do budowy, również w systemie build-to-suit.

Drugą lokalizacją P3 w Polsce jest PointPark Poznań, park logistyczny znajdujący się 10 km od Poznania. Może on zaoferować łącznie 181 054 m^2 w 8 budynkach. Jednym z najważniejszych projektów w PointPark Poznań był magazyn i powierzchnia produkcyjna wykonana w formule build-to-suit („obiekt pod klucz") dla PF Concept, zakończony w kwietniu 2011 roku, trzy tygodnie przed pierwotnie planowanym terminem. Znaczenie tego projektu zostało podkreślone m.in. przez nominację Europa Property „Global Occupier Forum & CEE Green Building Awards 2011". Inną, wartą wspomnienia tegoroczną umową w tym obiekcie jest wynajem 3 600 m^2 przez Damco i 3750 m^2 przez Hager Polo. Nie bez znaczenia jest także ostatni najem podpisany z końcem września 2011 roku, na wysoko specjalizowany magazyn farmaceutyczny z firmą Ceva o powierzchni 8 630 m^2. To będzie zdecydowanie jeden z najbardziej zaawansowanych technologicznie obiektów w Polsce, z czego tym bardziej zespół PointParku jest dumny.

Trzeci z parków logistycznych P3 – to PointPark Łódź, który znajduje się w centralnej Polsce, zaledwie 7 km od centrum miasta, w bezpośrednim sąsiedztwie autostrady A1. Potencjał tego parku w obecnej chwili to 30 tys. m^2 powierzchni magazynowej przeznaczonej pod projekty build-to-suit.To zdecydowanie również nie ostatni z Parków z logo P3 w Polsce i w nadchodzących miesiącach możemy spodziewać się ogłoszenia o nowych projektach zarówno na południu jak i na północy Polski.

PointPark Properties Sp. z o.o.
Budynek Lumen, VI piętro
ul. Złota 59
00-120 Warszawa
Tel.: +48 22 828 42 89
Fax: +48 22 222 35 22
E-mail:
info@pointparkproperties.com
www.pointparkproperties.com



fot. Freightliner

Potencjał na szynach

Czy transport kolejowy w Polsce ma szansę na rozwój?

W jakiej kondycji jest transport kolejowy? Optymiści przekonują, że z roku na rok ma się coraz lepiej. Zdaniem pesymistów – przestarzałe struktury, faworyzowanie spółek państwowych i brak zachęt o charakterze ekonomicznym jeszcze przez wiele lat będą rozwój kolei w Polsce blokować.

Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że w ubiegłym roku przewieziono w Polsce (wszystkimi rodzajami transportu) 1838,5 mln ton ładunków, o 8,7 procent więcej niż rok wcześniej. Równocześnie wykonano pracę przewozową 317,0 mld tonokilometrów (co stanowi wzrost o 12,1%). Za wyjątkiem transportu wodnego, wszystkie pozostałe gałęzie odnotowały zwiększoną ilość przewiezionych ładunków. Jak na tym tle wygląda transport kolejowy? Na sieci o długości ok. 20,2 tys. km eksploatowano łącznie 4,3 tys. lokomotyw i 89,3 tys. wagonów towarowych. Zarówno długość eksploatowanych szlaków jak i ilość pojazdów służących do realizacji ruchu towarowego uległy zmniejszeniu. O 3,5% spadła liczba eksploatowanych lokomotyw, o 6,5% – wagonów. Wiąże się to z racjonalizacją zasobów środków transportu i pozbywaniem sie przez przewoźników niepotrzebnego, wyeksploatowanego taboru. Minimalnie zmniejszyła się także długość eksploatowanych linii – o 62 km dla sieci PKP (przy ok. 19,7 tys. km) i o 70 km w przypadku linii będących w dyspozycji innych podmiotów (takich tras jest w kraju ok. 0,5 tys. km). Pomimo tych spadków, transportem kolejowym przewieziono w 2010 r. 217 mln ton ładunków, o 8% więcej niż rok wcześniej, a praca przewozowa wzrosła o 12,1%. Dominowały tu paliwa mineralne, rudy metali, koks, produkty rafinacji ropy naftowej oraz inne produkty górnictwa i kopalnictwa.



fot. Mike / Pixelio

Patrząc całościowo na rynek europejski, działający w Polsce przewoźnicy są w komfortowej sytuacji. Wg GUS, przewóz ładunków mierzony tonokilometrami lokuje Polskę na drugim miejscu w UE, za Niemcami a przed Francją. Polska ma ok. 13% udziału w całości przewozów UE, pod względem transportu międzynarodowego zajmując trzecią



lokatę za Niemcami i Łotwą. To właśnie przewozy międzynarodowe przyczyniły się do ubiegłorocznych wzrostów. O ponad połowę wzrosły przewozu ładunków w tranzycie, o jedną trzecią w eksporcie, a o jedną czwartą – w imporcie.

Kolej na kolej

Warunki geograficzne dla rozwoju transportu kolejowego mamy wręcz wymarzone.

Dogodne położenie na szlakach komunikacyjnych, potencjał rozwijania przewozów tranzytowych, odpowiednie warunki geograficzne sprzyjające rozwijaniu sieci transportowej plus wciąż konkurencyjne względem krajów zachodnich koszty realizacji działalności – to wszystko sprawia, że Polsca wydaje się być idealnym krajem dla rozwoju transportu kolejowego. Na przeszkodzie stają tu lata zaniedbań w rozwoju infrastruktury, przestarzały tabor czy nieefektywne zarządzanie.

W przypadku ruchu międzynarodowego obejmującego tę część Europy, jednym z wyzwań jest konieczność pokonywania barier, wynikających z uwarunkowań historycznych. W szczególności dotyczy to transportów z zachodu na wschód – dla przesyłek wysyłanych do krajów byłego ZSRR ograniczeniem może być inny rozstaw szyn, dla przesyłek krążących po krajach UE – różnice w systemach zasilania czy budowie sieci trakcyjnej. Nowoczesne rozwiązania techniczne sprawiają, że coraz częściej bariery te nie stanowia istotnej przeszkody w rozwijaniu kolejowego ruchu międzynarodowego, co dodatkowo wzmacnia potencjał Polski w rozwijaniu tej grupy przewozów. Swoje „trzy grosze" dokłada także Unia Europejska – przychylnym okiem patrząca na rozwijanie tej gałęzi transportu i sporą ilość środków w rozwój infrastruktury inwestująca.



Jacek Bieczek,
prezes zarządu CTL Logistics

W jakiej kondycji jest transport kolejowy w Polsce?

Patrząc na osiągnięte w pierwszym półroczu wyniki finansowe możemy powiedzieć, iż rynek transportu kolejowego zdecydowanie wraca na ścieżkę wzrostową. Istotne jest, iż wzrost wspierany jest zarówno przez inwestycje związane z Euro 2012 i rozbudową infrastruktury jak i organiczny rozwój całego rynku. Coraz częściej mamy do czynienia z sytuacją, w której transport drogowy zastępowany jest przez kolej. Niezmiennie nasi klienci zlecają w głównej mierze przewóz węgla, koksu i kamienia. Widzimy jednak zmiany w strukturze zamówień. Trafia do nas coraz więcej skomplikowanych zleceń, wymagających kompilacji wielu środków logistycznych. W tę stronę zdaję się także zmierzać rynek i przewagę na nim będą miały firmy, które obecnie specjalizują się w tego typu przewozach i czerpią doświadczenia od parterów biznesowych działających na bardziej rozwiniętych rynkach.
Transport intermodalny, który w naszej ocenie jest niezwykle perspektywicznym rynkiem, wymaga odmiennego podejścia do klienta i jego potrzeb. Wymaga także co bardzo istotne wysokich nakładów inwestycyjnych w infrastrukturę – dopiero wtedy można będzie w pełni wykorzystać potencjał naszego rynku. Także ten związany z naszym położeniem geograficznym i możliwością tranzytowego przewozu pomiędzy krajami należącymi do Unii Europejskiej a Rosją, Białorusią czy Ukrainą.

Dobre wyniki...

Dla PKP Cargo sierpień był czwartym miesiącem w tym roku i czwartym miesiącem z rzędu, w którym przewozy (w ujęciu miesięcznym) przekroczyły poziom 11 mln ton. W lipcu przewieziono dokładnie 11,35 mln ton ładunków, o 8 procent więcej niż rok wcześniej i o 8% więcej niż planowano. W sierpniu PKP Cargo przewiozło 11,21 mln ładunków – co oznacza wzrost względem analogicznego okresu roku wcześniejszego o 5,4%. W ciągu ośmiu miesięcy roku spółka przewiozła 87,8 mln ton, o 15,5% więcej niż w analogicznym okresie roku 2010, o 14,8 procent przekraczając także założony plan. W ogóle przewozów w dalszym ciągu rośnie udział kruszyw, które stanowią już ponad 23 procent całości. Najważniejszą grupą towarową jest ciągle węgiel kamienny, obejmujący 41 procent ładunków. Sierpień był drugim miesiącem z rzędu, gdy wyraźnie (o jedną trzecią) rosła ilość przewozów intermodalnych. W ogólnej liczbie ładunków rośnie także udział rud i pirytów, czy kamieni, żwiru i wapna.

Optymistyczne wiadomości płyną także ze strony CTL. Całkiem niedawno spółka chwaliła się rekordowymi pod względem tonażu wynikami – przewożąc w maju 1,4 mln ton ładunków (o 200 tys. ton więcej niż rok wcześniej). *Po trudnym*





dr Arkadiusz Kawa,
Katedra Logistyki i Transportu, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Jak przekonać firmy logistyczne do korzystania z transportu kolejowego?

Myślę, że problem transportu kolejowego leży w zarządzaniu. Dopóki metody i sposoby organizacji się nie zmienią, dopóty trudno będzie przekonać kogokolwiek do korzystania z transportu kolejowego. Operatorzy logistyczny korzystają z kolei przede wszystkim wtedy, gdy chcą tego klienci, sami nie chcą tego rozwiązania sugerować, obawiając się utraty usługobiorcy. A sami klienci? Wykorzystują transport kolejowy jako sposób, by przypiąć sobie zielony listek do realizowanej produkcji. Nie wystarczy bowiem produkować ekologicznie, trzeba pokazać, że także i zadania transportowe realizowane sa w sposób przyjazny dla środowiska. Choć każdy zdaje sobie sprawę z przewagi transportu kolejowego nad drogowym, mało kto chce go wdrażać – w wielu przypadkach jest on bowiem mniej opłacalny od transportu samochodowego. Trudno znaleźć argumenty by przekonać operatorów logistycznych do korzystania z kolei w sytuacji gdy przeciw kolei stoi ekonomia. Jedynie zmiana podejścia zarządcy infrastruktury kolejowej może tu coś nowego wnieść.

roku 2010 CTL Logistics idzie pełną parą do przodu. Już w styczniu nasze przewozy były na rekordowym poziomie w odniesieniu do poprzedniego roku. Przewieźliśmy prawie 10% towarów więcej niż w styczniu ubiegłego roku – komentuje Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics. Na dobre wyniki firmy wpływ ma m.in. rozwijanie przewozów transgranicznych.

Z danych Urzędu Transportu Kolejowego wynika, że z udziałem w rynku na poziomie 49,58% wiodącym (pod względem masy przewiezionych ładunków) przewoźnikiem była w 2010 r. grupa PKP. 31,61% udziału w rynku miała grupa DB Schenker, 6,18% – grupa CTL. Mniejszym udziałem w rynku mogą pochwalić sie Lotos Kolej (3,29%), Pol-Miedź Trans (1,77%), KP Kotlarnia (1,23%), Freightliner PL (1,22%) czy Rail Polska (1,04%). Pod względem pracy przewozowej dominuje grupa PKP (70,01%), przed grupą DB Schenker (7,82%), Lotos Kolej (6,98%) i CTL (6,92%).

... i nowe inwestycje

Realizowane inwestycje to najlepszy dowód potencjału kolei. Największe przedsięwzięcia realizuje tu zarządca infrastruktury – na wielu trasach kolejowych trwają prace budowlane. Warto tu wspomnieć chociażby o licznych pracach (zarówno budowlanych jak i projektowych) prowadzonych na liniach wschód-zachód (E-20 i E-30) czy północ-południe (E-59 czy E-65). Zwiększenie prędkości szlakowych będzie miało wpływ na podniesienie efektywności ekonomicznej transportu kolejowego oraz wzrost jego konkurencyjności. Dodatkową korzyścią będzie większa przepustowość tras. Swoje trzy grosze do zadań inwestycyjnych dokładają także firmy transportowe – realizując inwestycje w bocznice czy terminale.



Dowodem na coraz lepszą kondycję branży kolejowej i perspektywy rozwoju są ciągłe inwestycje w tabor kolejowy. Miejsce wysłużonych pojazdów coraz częściej zajmują maszyny wyprodukowane w ostatnich latach. Przykładem może być tu polityka Lotos Kolej, spółki, która w ostatnich latach konsekwentnie prowadzi odnowę parku lokomotyw. We wrześniu do firmy dotarły ostatnie dwie lokomotywy TRAXX DE – dzięki czemu pracownicy mają do dyspozycji łącznie dziesięć diesli tej serii. Ponadto na bocznicę wjechały trzy pierwsze lokomotywy TRAXX DC – ze względu na to, iż większość przewozów realizowanych jest „pod drutem", a trakcja elektryczna jest tańsza i mniej szkodliwa dla środowiska, zdecydowano się na dzierżawę lokomotyw elektrycznych, jednosystemowych. Do przewoźnika trafić mają kolejne pojazdy tej serii, a po zakończeniu dostaw we flocie ma być ok. 30 nowoczesnych lokomotyw (zarówno elektrycznych jak i spalinowych, co stanowić będzie ok. 1/3 całego parku maszyn). Większość z nich stanowić będą różne warianty Bombardierów z rodziny TRAXX. – *Jeszcze nie tak dawno, nawet w najbardziej optymistycznym wariancie nie zakładaliśmy takiego wzrostu zapotrzebowania na przewozy kolejowe, świadczone przez naszą firmę. By jeździć jeszcze częściej i na większe odległości potrzebujemy sprawdzonych lokomotyw, stąd pomysł na eksploatację kolejnych TRAXX-ów* – komentuje Henryk Gruca, prezes Lotos Kolej.

TRAXX to nie jedyna nowość w spółce. Do Gdańska dotarła także lokomotywa E6ACT Dragon – pierwsza po ponad 20 latach lokomotywa elektryczna wyprodukowana w Polsce. Wcześniej pojazd kursował we wrocławskim STK, w ramach tzw. eksploatacji nadzorowanej. – *Na tych samych zasadach lokomotywa będzie eksploatowana u nas do końca 2011 roku. Dla nas najważniejsze są parametry eksploatacyjno-techniczne tego pojazdu. Jeśli potwierdzą się one w praktyce i Dragon będzie w stanie efektywnie prowadzić ciężkie pociągi na długich trasach, to z pewnością będziemy zainteresowani włączeniem go do naszej floty* – wyjaśnia Mirosław Łosiński, dyrektor ds. operacyjnych Lotos Kolej. Największą zaletą Dragona jest możliwość prowadzenia ciężkich pociągów towarowych, o masie do 4 tys. ton. Pojazd powstał w ZNLE Gliwice przy współpracy

EC Engineering oraz Instytutu Elektrotechniki. Podczas październikowych targów TRAKO, zobaczyć można będzie aż trzy pojazdy służące w Lotos. – *Uczestnikom targów oraz wszystkim zwiedzającym zaprezentujemy nowoczesną lokomotywę manewrową GRAVITA 10BB niemieckiej firmy VOITH oraz jednego z naszych spalinowych TRAXX-ów. Dodatkowo będzie można zobaczyć polskiego Dragona* – mówi Marek Smoter, Dyrektor ds. Taboru Lotos Kolej.

Intermodalny szansą?

Czy dobre wyniki kolei mogą być jeszcze lepsze? Szansą jest tu rozwijanie idei transportu intermodalnego. Globalizacja wymiany handlowej to dobra wiadomość dla operatorów kolejowych – jest szansa by obok przewozów masowych rozwijać także transport kontenerów. Dowodem na istnienie potencjału w tym obszarze jest liczba przewiezionych kontenerów. PCC Intermodal S.A. obsługiwała dotychczas trzy regularne połączenia pomiędzy Rotterdamem a polskimi terminalami. Już wkrótce ich ilość wzrośnie, by zapewnić codzienne połączenia pomiędzy Holandią a Polską. To oczywiście efekt popytu zgłaszanego przez rynek. Dotychczas, w ciągu 3 lat spółka przewiozła z Rotterdamu do Polski ok. 32 tys. kontenerów. Rozwój sieci połączeń jest możliwy dzięki rozbudowie infrastruktury – 30 września uroczyście otwarto nowy terminal w Kutnie. Spółka jest też beneficjentem programu Marco Polo 2 – w ramach projektów poświęconych wspieraniu alternatywnych względem transportu samochodowego form przemieszczania ładunków.


fot. Gunter Ha[illegible]na/Pixelio

Dobre wyniki potwierdzają statystyki GUS. W 2010 r. przewieziono o ponad 30% więcej kontenerów niż rok wcześniej, osiem na dziesięć tych jednostek podróżowało w komunikacji międzynarodowej. O ponad 44 procent wzrosła liczba przewiezionych nadwozi samochodowych. W rozwijaniu i upowszechnianiu przewozów intermodalnych sporą rolę odgrywa zarządca infrastruktury, który poprzez swoją politykę cenową może zniechęcać lub zachęcać do transportów konkretnego rodzaju. – *PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. starają się promować kolejowe przewozy intermodalne w ramach istniejących możliwości. W obecnym rozkładzie jazdy 2010/11 jako PLK, w ramach posiadanych kompetencji, udzieliliśmy 25% rabatu na całopociągowe przewozy intermodalne. W rozkładzie jazdy 2011/2012 jeszcze bardziej liberalizujemy zapisy odnośnie ulgi na całopociągowe przewozy intermodalne, rozszerzając zakres uprawnień do skorzystania z ulgi. Oznacza to, że przewoźnicy będą mogli skorzystać w szerszym zakresie z tej ulgi niż w obecnym rozkładzie jazdy. Ponadto staramy się upraszczać procedury niezbędne do realizacji tego rodzaju przewozów, co z pewnością ułatwia nielicznym przewoźnikom realizującym kolejowe przewozy intermodalne obrót specjalistycznego taboru* – mówił podczas niedawnej debaty „Bariery rozwoju rynku intermodalnego" Andrzej Pawłowski, członek Zarządu PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.

Walka trwa

Przedsiębiorcy działający na rynku kolejowym nie mają łatwo. Obok konkurencji z innymi firmami z branży, rywalizować muszą z transportem samochodowym – wzmacnianym rozwijającą się siecią dróg szybkiego ruchu. Podobnie jak w przypadku innych gałęzi transportu – zmierzyć się muszą także z rosnącymi kosztami źródeł energii (zarówno paliw płynnych jak i energii elektrycznej). Ciągły postęp w zakresie stosowanych w samochodach ciężarowych jednostek napędowych w połączeniu z wyższą elastycznością transportu samochodowego sprawiają, że jeszcze przez wiele lat walka o klienta może być tu bardzo wyrównana.

WYŻSZA SZKOŁA CŁA I LOGISTYKI
W WARSZAWIE
www.wscil.edu.pl

ZAPRASZAMY NA NOWY KIERUNEK STUDIÓW PODYPLOMOWYCH
TOWAROWY TRANSPORT LOTNICZY
PIERWSZE I JEDYNE TEGO TYPU STUDIA W POLSCE!
W trakcie studiów absolwenci uzyskują dodatkowo certyfikaty
o rynkowej wartości ok. 8.000 PLN uznawane przez IATA i ICAO
Więcej szczegółów na naszej stronie internetowej www.wscil.edu.pl
i pod numerem telefonu 22 262 88 66, kom. 661 880 506
lub centrum@wscil.edu.pl
www.wscil.edu.pl www.wscil.edu.pl



Intermodalny hub z prawdziwego zdarzenia

Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) oraz operator kolejowy Polzug Intermodal uruchomiły nowy terminal w Gądkach k/ Poznania. To pierwszy tak duży i zaawansowany hub intermodalny w Polsce. Umożliwi on codzienne, bezpośrednie połączenia pomiędzy portami Morza Północnego i Poznaniem (i dalej kolejnymi polskimi terminalami) oraz pozwoli na znaczne skrócenie czasu przewozu.

Od teraz wszystkie pociągi kontenerowe Polzug Intermodal, wyjeżdżające głównie z Hamburga i Bremerhaven, przyjeżdżać będą przez poznański hub. Dla portów to duże ułatwienie, bowiem wahadłowe składy pociągów mogą być dowolnie formowane, bez podziału na miejsce przeznaczenia w Polsce. Ułatwia to całą procedurę i skraca czas przygotowania pociągu. Ten trafia z wszystkimi kontenerami do Poznania, gdzie są one przeładowywane na pociągi krajowe i kierowane do odpowiednich terminali Polzug na terenie Polski. Kontenery przeznaczone na rynek lokalny w rejonie Poznania są przewożone z hubu do odbiorcy końcowego transportem samochodowym na odpowiednich naczepach 20, 30, 40 i 45 stopowych. Na terenie hubu oferowany będzie również wachlarz usług dodatkowych, jak usługi celne we własnej agencji, konserwacja i naprawy awaryjne kontenerów oraz ich czyszczenie, przywracanie kontenerów do eksploatacji w transporcie morskim czy plombowanie kontenerów plombami ISPS.



Większa efektywność

Dużą zaletą lokalizacji nowego terminalu jest jego centralne położenie na trasie przewozów „wschód-zachód". Uruchomienie nowego terminalu i kursujące codziennie pociągi wahadłowe przyczyniają się do ekonomicznego zbliżenia rejonu Poznania i portów Morza Północnego. Czas przewozu na trasie pomiędzy Hamburgiem i Poznaniem skróci się z dotychczasowych 18 do 12 godzin. Hub pozwala też na znacznie większą elastyczność w kształtowaniu przewozów i zwiększa ich niezawodność.

HHLA Intermodal Polska, spółka-córka koncernu HHLA zainwestowała w budowę nowego terminalu blisko 15 mln. Euro. Udział Polzug Intermodal – operatora terminalu, wynosi około 1 mln Euro. Polzug jest operatorem całej sieci terminali w Polsce, zlokalizowanych m.in. w Dąbrowie Górniczej, Wrocławiu i Pruszkowie k/Warszawy. Firma w zeszłym roku przetransportowała około 90 tys. TEU

Hub z potencjałem

Poznański hub zajmuje powierzchnię 320 tys. m^2. Połowa terenu przeznaczona

jest do przeładunku i składowania kontenerów, druga część udostępniona będzie na potrzeby logistyczne innych użytkowników. W pierwszej fazie terminal pomieści 1500 jednostek kontenerowych TEU, włącznie z kontenerami z towarami niebezpiecznymi, dla których przewidziano wydzielone powierzchnie składowe. W przyszłości wydzielony będzie też teren do składowania pustych kontenerów. Terminal dysponuje czterema torami o długości 610 metrów – jeden z nich to tor manewrowo-postojowy, pozostałe trzy służą do bezpośredniego przeładunku kontenerów. Uzupełnieniem infrastruktury są dodatkowe tory do przetaczania lokomotyw, dzięki czemu wszystkie operacje kolejowe przebiegają sprawnie i bezpiecznie.

Sprawny przeładunek jednostek transportowych – kontenerów, nadwozi wymiennych a nawet naczep – zapewni sześć dźwigów kontenerowych (tzw. reachstackerów) o maksymalnym udźwigu 45 ton, wyposażonych w kleszcze typu piggy-pack.

Uruchomiony hub z czasem ma się rozrastać i zwiększać swoje możliwości. W kolejnym etapie podwoi się liczba torów przeładunkowych, zaś place składowe zwiększą pojemność do 5600 TEU. Ponad trzy czwarte kontenerów oraz sześć torów przeładunkowych znajdzie się w zasięgu nowego wyposażenia – dwóch suwnic kontenerowych, który znacznie przyspieszą operacje przeładunkowe. Ich uzupełnieniem będzie kilka reachstackerów, czyli dźwigów samojezdnych.

– *Uruchomienie nowego hubu w Poznaniu to kolejny krok w konsekwentnie prowadzonej rozbudowie sieci przewozów a także kolejny etap rozbudowy zaplecza transportowego dla portów morskich. Kolejowe przewozy kontenerowe z Hamburga do Poznania zyskały na atrakcyjności i produktywności. Na uruchomieniu nowego hubu zyskuje nie tylko rejon Poznania, ale także port w Hamburgu* – podkreśla Dr. Sebastian Jürgens, prezes zarządu HHLA Intermodal Logistik. – *Po raz pierwszy porty Morza Północnego i rejon Poznania połączyły nasze regularne wahadłowe pociągi kontenerowe. To kamień milowy w rozwoju przewozów intermodalnych w Polsce. Już obecnie, w pierwszej fazie rozbudowy hubu, pomiędzy Hamburgiem i Poznaniem kursuje trzy do pięciu regularnych pociągów* – mówi prezes spółki Polzug, Walter Schulze-Freyberg. – *Zaletą tego systemu jest to, że w porcie można dowolnie formować składy pociągów, bez podziału na miejsce przeznaczenia w Polsce. Na HUB w Poznaniu kontenery są przeładowywane na krajowe pociągi i kierowane do odpowiednich terminali, zgodnie z miejscem przeznaczenia przesyłki. Kontenery przeznaczone na rynek lokalny w rejonie Poznania są przewożone z hubu do miejsca przeznaczenia transportem samochodowym* – dodaje Schulze-Freyberg.

MG



CTL Logistics w ekspansji na wschód

CTL Logistics rozwija współpracę z Kolejami Białoruskimi w ramach wspólnego obsługiwania białorusko-polskiego terminala BielPolLogistics, mieszczącego się w obwodzie grodzieńskim. To zapowiedź dłuższej współpracy na szeroką skalę. CTL Logistics jest największym polskim przewoźnikiem prywatnym, który przez wschodnią granice przewozi towary pochodzące z Rosji.

Pierwszy, testowy transport obejmował 224 wagony z 15 tys. ton węgla kamiennego, ale obie strony zainteresowane są długofalową kooperacją. Dla CTL Logistics wspólne przedsięwzięcia oznaczają jeszcze większą aktywność za wschodnią granicą. Do tej pory jest to jedyny prywatny przewoźnik z Polski, przewożący ładunki z Rosji do krajów UE. Oprócz niego tylko PKP Cargo przejeżdża przez wschodnią granicę całymi składami. Pozostali przewoźnicy dostarczają ładunki na granicę, skąd wagony przejmowane są przez zagraniczne firmy.

Dla partnera białoruskiego współpraca z CTL Logistics to szansa na wygenerowanie dodatkowego ruchu tranzytowego na główną linię transportową Białorusi. W dalszej perspektywie Koleje Białoruskie planują także tworzenie nowych firm transportowych i logistycznych, które będą brały udział przeładunku towarów niedaleko granicy polsko-białoruskiej. – *Współpracujemy z Koleją Białoruską od 5 lat a od roku zacieśniamy naszą kooperację. Na terenie Białorusi mamy spółkę oraz terminal w Bakunach, który świadczy usługi przeładunkowe dla transportów węgla, drewna, biomasy oraz ma też możliwość ich składowania. Pilotażowa partia węgla kamiennego, którą właśnie wypuściliśmy to zaledwie promil możliwości tego terminala. Pracujemy nad tym by miesięcznie przeładowywać 50 tys. ton towarów, mamy też możliwość składowania 150 tys. ton ładunków*– wyjaśnia Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics.

Terminal w Bakunach (na przejściu granicznym Kuźnica Białostocka/Bruzgi) o powierzchni 38 ha, służy przeładunkowi i składowaniu towarów importowanych z Rosji. Rosja eksportuje do krajów Unii Europejskiej przede wszystkim półprodukty i surowce, które przetwarzane są poza jej granicami i wracają w formie gotowych produktów chemicznych, sprzętu AGD itp. W przeciwną stronę ruch towarowy jest o wiele skromniejszy. Natomiast na Białoruś CTL Logistics wozi uruchomionymi przez siebie dwoma liniami kontenery. Oferta CTL Logistics oprócz przewozów i przeładunków zapewnia także składowanie ładunków, czego nie jest w stanie zapewnić partner z Białorusi.

Spółka BelPolLogistics, to polsko-białoruska joint venture powołana do życia w 2009 roku w celu stworzenia terminalu do przeładunku i składowania towarów. 50 proc. kapitału spółki należy do CTL Logistics. Od 2010 roku udziałowcy spółki pracują nad usprawnieniem ruchu towarowego na linii wschód-zachód oraz rozwojem przeładunków na terenie Białorusi.

Kolej musi być zdrowa

Z Henrykiem Klimkiewiczem, przewodniczącym Railway Business Forum – Forum Kolejowe rozmawia Franciszek Nietz

Kolej kojarzy się przeciętnemu Polakowi przede wszystkim z przewozami pasażerskimi. Mniej natomiast mówi się o przewozach towarowych, które po okresie kryzysu znów rozwijają się na konkurencyjnym, w znacznym stopniu zliberalizowanym rynku. Czy istnieje szansa powstania u nas podobnie funkcjonującego rynku przewozów pasażerskich?



Henryk Klimkiewicz, przewodniczący Railway Business Forum

Henryk Klimkiewicz: Wierzę, że powstanie u nas nie tyle rynek przewozów pasażerskich, funkcjonujący podobnie jak rynek towarowy, co nowa organizacja przewozów pasażerskich, która będzie zdecydowanie lepsza w porównaniu z tym, z czym mieliśmy i mamy nadal do czynienia. W przewozach pasażerskich trudno dziś mówić o rzeczywistym rynku. Ten obszar działalności kolejowej wymaga wciąż regulacji, wprowadzenia ładu i jasno określonego systemu, gdzie uczestnicy działają w ramach pewnego porozumienia, które służy transportowi jako całości. W przewozach pasażerskich mamy co prawda do czynienia z pewną konkurencją, ale stanowi ona niejako czynnik uzupełniający.

Stary system funkcjonowania tych przewozów znajduje się obecnie w trakcie demontażu. System ten okazał się niesprawny i niewydolny, czego najbardziej wymownym wyrazem były wydarzenia z grudnia ubiegłego roku. Ukształtowanie się nowego jest procesem, który wymaga cierpliwości i czasu, ponieważ – w odróżnienie od transportu towarowego – inwestycje, przede wszystkim taborowe, są trudniejsze pod względem technicznym, organizacyjnym i finansowym. Trzeba pamiętać, że inwestycje w nowoczesny tabor do przewozów pasażerskich mogą sięgać miliardów zł.

W przewozach towarowych natomiast możliwe było wykorzystanie istniejących już zasobów taborowych. Ładunek nie ma takich wymagań jak pasażer. Poza tym stan techniczny, zużycie taboru wykorzystywanego przez przewoźników pasażerskich okazało się znacznie większe niż u przewoźników towarowych, którzy po 1989 r., przy zmniejszonej pracy przewozowej mogli część wagonów i lokomotyw odstawić. Nie było to natomiast możliwe w przypadku przewozów pasażerskich, gdzie spadek, jeśli już następował, to był powolny i nie dokonywał się na tak znaczną skalę.

Wprowadzony w 2008 r. system organizacji przewozów regionalnych nie udał się (przed czym zresztą ostrzegało RBF i wielu innych ekspertów kolejowych), nie sprawdza się w praktyce. Sytuacja ta utrudnia wykorzystanie całej puli unijnych środków pomocowych z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko przeznaczonych na modernizację bądź zakup nowego taboru.

Jak Pan ocenia tworzenie się samorządowych kolei regionalnych, powstających niejako w opozycji do nie radzącej sobie finansowo, zbyt rozbudowanej spółki Przewozy Regionalne?

HK: Ostatnie porozumienia dotyczące wspólnego zakupu taboru przez kilka sąsiadujących województw mogą być sygnałem, że samorządy te widzą pewną wspólnotę interesów w rozumieniu organizacji przewozów pasażerskich na pewnych obszarach komunikacyjnych. Od początku było ich kilka, to Dolny Śląsk z Lubuskiem, Zachodniopomorskie, Pomorze, Małopolska, Wielkopolska, Mazowsze i województwa wschodnie. Uważam, że te 5-6 spółek mogłoby zaspokoić potrzeby transportowe kraju.

Z koncepcją powstania kilku międzywojewódzkich spółek, zamiast ogólnopolskich Przewozów Regionalnych, eksperci kolejowi, m. in. z Ernest &Young, występowali już kilka lat temu…

HK: Dobrze byłoby obecnie do tego pomysłu wrócić, z tym, że powinien on być wzmocniony pewną interwencją rządu, który niejako „odpuścił sobie" ten obszar transportu, zakładając, że jest to domena wyłącznie samorządów. Interwencja taka byłaby o tyle uzasadniona, iż nowe samorządowe projekty rodzą się często w konflikcie z Przewozami Regionalnymi. Brak jest jasnego i przejrzystego sygnału wysyłanego przez regiony do zarządu PR, że inicjatywy samorządów nie są wymierzone

przeciwko tej spółce. Uważam, że jest to największy błąd obecnej sytuacji, utrudniający tworzenie się nowego ładu w przewozach pasażerskich.

Czy Pana zdaniem polski rynek przewozów towarowych, w dużej mierze zliberalizowany, nie powinien obecnie jakościowo zmienić się, wzmocnić? Czy nie istnieje potrzeba wejścia największych operatorów działających na tym rynku w nowy etap rozwoju?

HK: Pamiętajmy, że bieżący rok jest pierwszym rokiem cyklu pokryzysowego, kiedy to spółki kolejowe odnotowują wzrost przewozów i pracują na wyższych marżach. Starają się one lepiej wykorzystać swój potencjał, rezerwy, którymi wciąż dysponują. Faktem jest, że ten potencjał i te rezerwy się już wyczerpują. W nadchodzącym kolejnym „rozdaniu" wygranymi na rynku będą ci, którzy będą w stanie zainwestować i poprawić jakość usług. Same przewozy masowe nie pozwolą na dalszą ekspansją i zdobycie nowych rynków. Ich potencjał jest przy tym ograniczony. Obecny impuls wzrostowy w Polsce jest np. uzasadniony wzrostem przewozów kruszyw. Przyszłością przewozów towarowych, także u nas, będą jednak przewozy intermodalne.

Warto też uwzględnić, że przewoźnik ładunków nie jest w Polsce suwerenem swej działalności. Musi on brać pod uwagę, co mu oferuje zarządca infrastruktury – Polskie Linie Kolejowe. Dzisiaj jeszcze przewoźnicy towarowi powstrzymują się przed nowymi inwestycjami, ponieważ nie mogą przenieść parametrów technicznych nowych pojazdów na znajdującą się w nie najlepszym infrastrukturę. Nowe lokomotywy, nowe wagony będą jeździły nadal wolno.

Railway Business Forum przedstawiło niedawno szereg postulatów mających na celu przyspieszenie i zracjonalizowanie procesu realizacji projektów infrastrukturalnych na kolei. Jaki będzie dalszy los tych propozycji?

HK: Mam nadzieję, że proces inwestycyjny na kolei zostanie usprawniony przez to, że Ministerstwo Infrastruktury, a osobiście wiceminister A. Massel jest otwarte na debatę i wysłuchanie przedstawianych przez nas argumentów. Nie ma już w resorcie swoistej blokady, czy pewnego rodzaju arogancji, z którą wcześniej żeśmy się spotykali, gdy przedstawialiśmy przyczyny hamowania pewnych inwestycji kolejowych. Oczywiście nasze propozycje nie wpływają z dnia na dzień na poprawę tego procesu, ale ważne jest, że otwarcie rozmawiamy o tym, co trzeba zmienić czy poprawić np. w ramach postępowania przetargowego, gdzie problemem stał się nadmiar zapisów, które eliminują zagrożenie korupcyjne, a jednocześnie utrudniają sprawne przeprowadzenie przetargu.

W tej chwili największym zagrożeniem w tej sferze jest niewydolność administracji terenowej. Dotyczy to wydawania przez nią decyzji środowiskowych czy też decyzji pozwalających na rozpoczęcie budowy w ustawowych terminach. Uważamy też, że nie tylko cena (jak dotąd) powinna decydować o wyborze wykonawcy. Konieczna jest też poprawy komunikacji między inwestorami a wykonawcą. Dzisiaj takiego bezpośredniego kontaktu nie ma. Zastępowany jest on przez procedury wysyłanych do siebie nawzajem pism.



Proponujemy też powoływanie interdyscyplinarnych zespołów mających na celu zracjonalizowanie i przyspieszenie procesów inwestycyjnych. Skupiłaby one przedstawicieli Ministerstwa Infrastruktury, Rozwoju Regionalnego, resortu finansów. Tam powinny być nadzorowane



największe inwestycje kolejowe, „wyłapywane" dysfunkcje istniejącego systemu. Konieczne są tu jasne reguły gry. Brak takiego mechanizmu jest bardzo kosztowny zarówno dla inwestora jakim jest PKP PLK jak i dla wykonawców.

Czy postulaty RBF będą miały charakter jakiegoś raportu czy też pozostaną zestawem dobrych, życzliwych rad?

HK: Od pewnego czasu nasza współpraca z PLK i Ministerstwem Infrastruktury nabrała cieplejszych odcieni. W tej chwili razem z inwestorem, czyli PLK i Ministerstwem Infrastruktury przygotowujemy wspólnie pakiet uwag, których adresatem jest przede wszystkim Urząd Zamówień Publicznych, ale także Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Centrum Unijnych Projektów Transportowych czy współpracujący z CUPT-em Jaspers. Chodzi o to, aby te wszystkie instytucje obok funkcji wyłącznie kontrolnych, przejęły także funkcje, do których zostały tak de facto powołane, czyli pełniły rolę urzędów wspomagających procesy inwestycyjne.



Jaki jest stosunek Railway Business Forum do, zgłaszanego m. in. przez polityków SLD, postulatu szybkiego uchwalenia ustawy o infrastrukturze kolejowej?

HK: Problemem jest nie tyle brak ustawy w tej materii, co brak wyraźnego oddzielenie infrastruktury od części rynkowej. Chodzi tu o wyraźne wzięcie przez państwo odpowiedzialności za stan infrastruktury. Obecnie ta odpowiedzialność się rozmywa, obarcza się tym zadaniem Polskie Linie Kolejowe czy PKP S.A., które jest większościowym udziałowcem w PLK. Uważam, że konieczne staje się jak najszybsze zrobienie dwu rzeczy: wspomniane już oddzielenie infrastruktury od części rynkowej, przy wyraźnym zdefiniowaniu, co w skład owej infrastruktury miałoby wchodzić. Druga sprawa z tym związana dotyczy szybkiego zawarcia przez rząd kontraktu na zarządzania infrastrukturą. Rząd mógłby ustalić pewne określone parametry techniczne i kosztowe dla zarządców infrastruktury. Dzisiaj wciąż mamy do czynienia z sytuacją, że jedna i druga strona tego procesu czuje się zwolniona od pełnej odpowiedzialności za stan tej infrastruktury.

Czy możliwe jest uchwalenie ustawy o infrastrukturze bez wcześniejszego oddłużenia PKP S.A?

HK: Oddłużenie na pewno jest konieczne, albowiem formalnym zabezpieczeniem zobowiązań PKP S.A. jest zabezpieczenie na aktywach PKP, miedzy innymi w PLK. Umówmy się, że jest to jednak zabieg czysto księgowy, bo przecież nieruchomości, czyli sieci kolejowej nie można upłynnić. Problem uwłaszczenia PKP S.A jest przede wszystkim kwestią prawno-finansową. Zasobów infrastruktury (chodzi tu o liczbę torów) jest za dużo, dlatego pewna jej część powinna być upłynniona, jako zbędna.

Jesienią powinna się rozstrzygnąć się ostatecznie kwestia prywatyzacji PKP Cargo. Jak widzi Pan przyszłość tej spółki na rynku europejskim?

HK: Zasadniczą kwestią będzie odpowiedź na pytanie, kto przejmie większościowe udziały w tej firmie. Czy będzie to inwestor branżowy czy finansowy. Szanując wolę i decyzje właściciela, który szuka inwestora branżowego, mam w tej sprawie duże wątpliwości. Po pierwsze, wyceny rynkowe spółki, dokonane przed rokiem, półtora mogły się w dużej mierze zdezaktualizować. Uważam, że dzisiaj PKP Cargo jest więcej wart, niż podczas pierwszej wyceny (około 1,5 mld zł). Przypomnijmy, że na niewiele mniej (około 1 mld zł) były wówczas wyceniane takie spółki jak PCC czy CTL Logistics. Jeżeli sprzedaje się akcje firmy na giełdzie, tego rodzaju ryzyko jest mniejsze, ponieważ państwo mogłoby pozostawić sobie większościową pulę akcji. Firma notowana na giełdzie szybciej i lepiej reaguje też na impulsy rynkowe.

Poza tym kolej nie jest czystym obszarem rynkowym. Mamy tu do czynienia z polityka, grą różnych interesów. W przypadku Cargo, nie można wykluczyć, że znajdzie się inwestor branżowy, powiązany z polityką swego kraju. Uwzględniając to wszystko, widzę pewne zagrożenia dla przyjętej przez PKP S.A ścieżki prywatyzacji jednego z największych w Europie przewoźników towarowych.

Czy i kiedy nastanie rzeczywiście dobry i sprzyjający czas dla rozwoju kolei?

HK: Kolejowy transport towarowy w Polsce pozostaje wciąż zaniedbywany kosztem przewozów pasażerskich. Tymczasem potencjał rozwojowy transportu kryje się właśnie w tym sektorze, który odgrywa ważną rolą z punktu widzenia zabezpieczenia gospodarczych interesów państwa. Pamiętajmy, że koleją wozi się nadal 20 proc. ładunków, i to w pewnych ważnych segmentach. Np. bez transportu kolejowego nie byłoby sprawnego ciepłownictwa ani energetyki.

Nie można tego lekceważyć. Trzeba więc nieco inaczej niż dotąd podejść do inwestycji na infrastrukturze kolejowej, a nie tylko pod kątem potrzeb związanych z przewozami pasażerskimi. Zwrócić należy też uwagę, że wprowadzenie od 1 lipca opłat dla przewoźników korzystających z części polskiej sieci drogowej, uświadomiło przedsiębiorcom, że przewozy drogowe nie zawsze muszą być konkurencyjne cenowo wobec transportu szynowego. Są tego pierwsze, znaczące sygnały. Przy takim, bardziej równoprawnym traktowaniu kolej może mieć znaczący udział w transporcie towarów i być liczącym się konkurentem przewozów drogowych. Polska kolej nie musi być mocarstwowa. Powinna natomiast działać na zdrowych podstawach ekonomicznych.

Rozmawiał Franciszek Nietz

Czas „wielkiego kopania” na torach

Rozmowa ze Zbigniewem Szafrańskim, prezesem zarządu PKP Polskie Linie Kolejowe.

Międzynarodowe Targi Kolejowe Trako 2011 są dobrą okazją do podsumowania tego, co kierowanej przez Pana spółce udało się osiągnąć w ostatnich latach i do przedstawienia planów na dalszy horyzont czasowy.

Zbigniew Szafrański: W bliższej perspektywie plany te wyznacza rok 2014, do końca którego powinniśmy zakończyć projekty współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. Mam nadzieję, że uda się nam zmieścić w tym terminie i w pełni wykorzystać unijne środki. Jednocześnie nauczeni doświadczeniem poprzednich lat, myślimy już o perspektywie budżetowej UE obejmującej lata 2014-2020. Mamy przygotowany wstępny plan największych inwestycji, które chcielibyśmy zrealizować w tym okresie.

Propozycje te przewidują m. in. modernizację Lokalnych Centrów Sterowania na E20. Chodzi tutaj o LCS Łowicz, LCS Kutno, LCS Konin, LCS Łuków oraz LCS Terespol. Również na E20 ma być modernizowany odcinek Łowicz – Skierniewice. Na linii E30 zmodernizowane zostaną odcinki Opole – Kędzierzyn – Koźle, Kędzierzyn – Koźle – Gliwice, Kraków Główny – Podłęże. Na E59 do modernizacji przeznaczono odcinki Rawicz – Czempiń, Poznań – Krzyż, Krzyż – Szczecin Dąbie oraz Wrocław – Kłodzko.

Planujemy modernizację odcinka Pszczyna – (Zebrzydowice) – Granica Państwa a także stacji Zebrzydowice na linii E65 i odcinka E75 Sadowne – Białystok. Zmodernizowana zostanie także linia nr 7 Otwock – Lublin oraz most na Pilicy na linii nr 8. W ramach prac modernizacyjnych na Warszawskim Węźle Kolejowym zmodernizowany ma zostać odcinek Warszawa – Grodzisk Mazowiecki oraz wykonany I etap modernizacji linii obwodowej WWK Warszawa Gołąbki – Warszawa Gdańska i Warszawa Zachodnia – Warszawa Gdańska. Zmodernizowana zostanie także linia średnicowa, jak również stacje Warszawa Zachodnia i Warszawa Wschodnia. W ramach Katowickiego Węzła Kolejowego do modernizacji trafić ma odcinek Zawiercie – Chorzów Batory. Łącznie na wstępnej liście podstawowej do realizacji w latach 2014-2020 znalazły się 24 projekty. Obejmują one 1 025 km torów. Dochodzi do tego również ERTMS dla projektów z listy podstawowej oraz projekty z listy rezerwowej oraz inwestycje związane z koleją dużych prędkości.

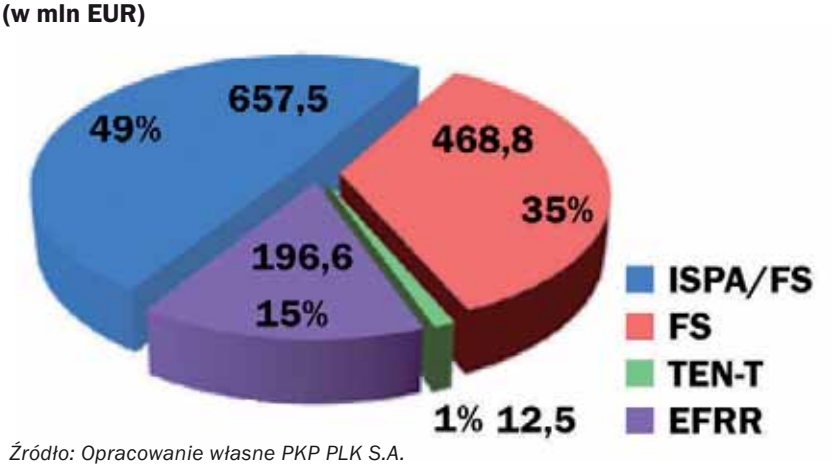
Jest to plan niewątpliwie ambitny. Czy jednak w następnych latach będzie szansa na uzyskanie równie dużych środków, jak te, które otrzymaliśmy z budżetu UE na lata 2007-2013?

ZS: Opierając się na moich informacjach oraz kontaktach w Brukseli jestem przekonany, że pieniądze przeznaczone na kolej nie powinny być mniejsze. Choćby dlatego, że dotąd nie były one tak duże. Istnieje natomiast realna możliwość pozyskania większych niż dotąd środków na inwestycje realizowane na infrastrukturze kolejowej przez regiony. W obecnej perspektywie finansowej UE, obejmującej lata 2007-2013, marszałkowie zarezerwowali na remont około 800 km torów 1,8 mld zł, co pozwoli na realizację 31 projektów. W kolejnej perspektywie pieniędzy na projekty kolejowe współfinansowane przez Unię Europejską i realizowane przez regiony może by nawet dwukrotnie więcej. PLK przygotowuje listę linii, w które warto byłoby zainwestować latach 2014-2020. Zostanie ona przesłana do marszałków, a odpowiedź oczekiwana jest w październiku/listopadzie.



Zbigniew Szafrański, prezes zarządu PKP Polskie Linie Kolejowe

Wykres 1
Udział poszczególnych funduszy UE w finansowaniu inwestycji kolejowych (w mln EUR)



Źródło: Opracowanie własne PKP PLK S.A.

To, że podejmujemy obecnie ogromny wysiłek, aby sumę przyznaną na lata 2007-2013 w pełni wykorzystać wynika m. in. stąd, że pierwszych kilka lat tego okresu nam „przeleciało". Ewentualne niepokoje związane z wykorzystaniem w terminie przyznanych przez Unię środków wynikają obecnie z faktu, że istnieje obawa, czy potencjał wykonawczy, jaki jest na rynku, będzie wystarczający. Odnotowujemy bowiem pewne opóźnienie, np. na trasie Warszawa – Skierniewice. Od roku na tym odcinku nie mogą ruszyć prace pełną parą.

Pamiętać przy tym trzeba, że Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, wbrew temu co się nieraz mówi, nie został w jakiś istotny sposób okrojony w sektorze projektów dotyczących infrastruktury kolejowej. W tej perspektywie nie zrealizujemy jedynie robót pozostałych na linii z Warszawy do Poznania. Jeśli chodzi o połączenie Warszawa – Radom, to będziemy chcieli zrealizować cały ten odcinek, z wyłączeniem mostu na Pilicy, ze względu na uwarunkowania środowiskowe. W pełnym zakresie prowadzone też będą prace na linii Rail Baltica, w tym również na odcinku Tłuszcz – Sadowne Węgrowskie.

A jak zostaną wykorzystane uzyskane przez PLK oszczędności na przetargach? O ile wiadomo, jest to suma niebagatelna…

ZS: Suma tych oszczędności zinwentaryzowanych pod koniec sierpnia wyniosła 6,1 mld zł. Nie przesądzając decyzji w sprawie 4,8 mld zł, którą rząd chce przeznaczyć na drogi, mamy jeszcze do dyspozycji 1,3 mld zł. Przeznaczone zostały one na 5 projektów zgłoszonych dodatkowo na listę projektów indywidualnych Programu Operacyjnego Infrastruktura i środowisko. Przewidują one:

- rewitalizację, czyli przywrócenie parametrów prędkości 120 km/godz. na całej długości linii Toruń – Bydgoszcz,
- rewitalizację trasy Nadodrzańskiej na odcinku od Rudnej Gwizdanowa do Rzepina,
- refundację rewitalizacji odcinka linii E30 od Rzeszowa do Medyki,
- taką samą refundację i kontynuację dla odcinka Gliwice Łabędy – Strzelce Opolskie – Opole,
- modernizację i zabudowę samoczynnej sygnalizacji na około 200 najbardziej niebezpiecznych przejazdach kolejowo-drogowych na całej sieci zarządzanej przez PKP Polskie Linie Kolejowe.

Na zaktualizowanej w sierpniu podstawowej liście znalazł się pierwszy z tych projektów, natomiast pozostałe trafiły na listę rezerwową POIiS.

Pozytywnym aspektem tych rozliczeń jest to, że Komisja Europejska skłonna byłaby zaakceptować, aby środki przeznaczone początkowo na kompleksową modernizację torów przeznaczyć na projekty rewitalizacyjne. Wiąże się to z wyrażeniem przez Brukselę zgody na zastosowanie uproszczonych procedur, bez konieczności przeprowadzania pełnej procedury oddziaływania na środowisko oraz ubiegania się o pozwolenie na budowę (wystarczałoby zgłoszenie). Procedury te niewątpliwie pozwoliłyby na przyspieszenie tych inwestycji.

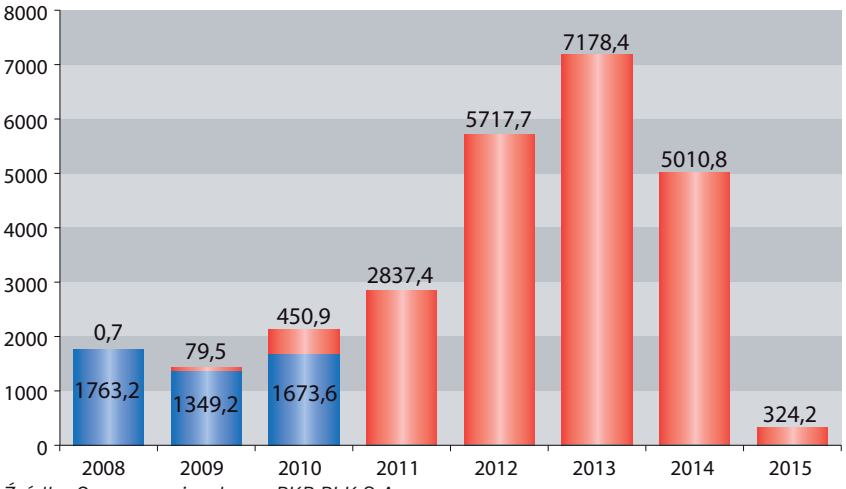
Czy oprócz wymienionych projektów rewitalizacyjnych, macie jeszcze w zapasie jakieś inne?

ZS: Przygotowaliśmy kilka projektów, które mogłyby zostać realizowane, gdyby znalazły się jeszcze jakieś dodatkowe środki finansowe do wykorzystania. Jesteśmy gotowi przedstawić kolejne wnioski, pytanie tylko czy znaleźlibyśmy na nie szybko wykonawców. Zakładając, że uda się pokonać te trudności, to lata 2012-2013 będą okresem „wielkiego kopania" na torach i uciążliwości dla podróżnych, z którymi muszą oni jakoś się pogodzić. Natomiast pod koniec 2013 roku i w 2014 będziemy „schodzić" z robotami na wielu szlakach i przyspieszać ruch pociągów.

Do zakończenia inwestycji z obecnej perspektywy budżetowej Unii Europejskiej pozostało jeszcze trochę czasu. Ale czy już dzisiaj może Pan powiedzieć, czego nauczyły Was dotychczasowe doświadczenia w tej materii?

ZS: Dość trudne i w znacznej mierze nowe okazały się dla nas wymogi środowiskowe. Projekty z POIiŚ wymogi te surowo egze-

Wykres 2
Planowane wydatki na realizację projektów w latach 2008-2015 (w mln PLN) według obecnej wersji listy POIiŚ



Źródło: Opracowanie własne PKP PLK S.A.

kwowały, co sprawiło, że wykonawcy, którzy budowali wcześniej odcinki na pewnych trasach w oparciu o tzw. zgłoszenie, mieli potem opóźnienia w harmonogramie robót.

Kolejna sprawa. Samorządy traktowały często konsultacje społeczne, jako li tylko formalny wymóg przed rozpoczęciem inwestycji. Potem w trakcie prac zgłaszano, niemożliwe często do zrealizowania, postulaty dotyczące np. budowy wiaduktów, przejść. Itp. Wymagało to przeprojektowania, dokonania powtórnej oceny oddziaływania na środowisko, a czas uciekał.

Problemem okazali się zapewne też niesolidni wykonawcy...

ZS: Uświadomiliśmy sobie, że po jednym czy drugim ostrzeżeniu dla wykonawcy, należy z nim po prostu kontrakt zerwać i ogłosić powtórnie postępowanie przetargowe. Przykładem są tu prace projektowe dla linii Poznań – Szczecin. Wykonawcy, podpisując z zamawiającym umowę, muszą mieć świadomość, że nie da się jej potem zmienić w istotnych elementach, przesuwając np. termin zakończenia inwestycji o 6 albo i więcej miesięcy.

Inną istotną kwestią okazał się tryb ogłaszania przetargów. Stosowaliśmy tryb tzw. żółtego FIDIC-a – projektuj i buduj – w nadziei, że przyspieszy on realizację inwestycji. Okazało się, że ta formuła też rodzi pewne problemy, przede wszystkim dla wykonawcy, który musi zdobyć wszystkie pozwolenia. Moim zdaniem, bardziej racjonalne byłoby takie podejście, że dla wykonawcy inwestycji liniowych, np. dłuższego odcinka trasy kolejowej, powinniśmy wrócić do trybu czerwonego FIDIC-a: najpierw projektowanie, potem realizacja, ponieważ na etapie projektowania możne jeszcze uwzględnić pewne zmiany. Natomiast żółty FIDIC można stosować do dużych inwestycji punktowych, gdzie wykonawca może wybrać sobie technologię.

Czy przygotowując projekty modernizacyjne i rewitalizacyjne na lata 2014-2020 Polskie Linie Kolejowe poświęcą więcej niż dotąd uwagi projektom dedykowanym przewozom towarowym?

ZS: Faktem jest, że, w obecnej perspektywie dominują projekty realizowane z myślą o przewozach pasażerskich. Nieliczne projekty towarowe finansowane są głównie ze środków budżetowych. Planowane na przyszłe lata projekty nie będą jednak miały wyłącznie charakteru kosztownych inwestycji modernizacyjnych, obliczonych na uzyskanie dużych prędkości np. do 160 km/godz., lecz nastawione będą na rewitalizację określonych odcinków i zwiększenie prędkości pociągów towarowych do 60-80 km/godz.

Projektując prace rewitalizacyjne na ciągach towarowych staramy się też dążyć do oddzielenia ruchu towarowego od pasażerskiego. Stąd np. z Katowic i Krakowa do Gdańska będziemy jeździć przez Warszawę, a ładunki kierowane będą przez Karsznice. Tak samo na ciągu Śląsk – Szczecin, Świnoujście pociągi pasażerskie pojadą przez Wrocław, Poznań, towarowe przez Wrocław, Rzepin, Kostrzyń.

Czy i w jakim stopniu realizację planów inwestycyjnych PLK utrudnić może przedłużający się proces wydzielenia spółki z Grupy PKP? Jaki powinien być ostateczny kształt podmiotu zarządzającego infrastrukturą kolejową w Polsce?


fot. Ernst Rose pixelio

ZS: Jeżeli chodzi o inwestycje w infrastrukturę, to w tej chwili formalnie nie mają one żadnego związku z PKP S.A., z tym wyjątkiem, że na bardziej kosztowne projekty musimy uzyskać zgodę Zgromadzenia Wspólników, w którym PKP S.A. mają większość. Jednakże podczas mojej prezesury nie zdarzyło się, aby PKP S.A. blokowało jakąś inwestycję. W obecnym systemie właściciel może skontrolować finanse spółki, trudno natomiast postawić zarządcy określone warunki, stąd potrzeba kontraktu na utrzymanie sieci. Ale zawierany jest ona przez Ministerstwo Infrastruktury i bezpośrednio przez PLK.

W czym natomiast jest problem i na co Komisja Europejska zwraca uwagę. Otóż po naszych torach poruszają się zarówno przewoźnicy z grupy PKP jak i niezwiązani z nią. Bruksela obawia się, że możemy obu tych przewoźników niejednakowo traktować w dostępie do linii kolejowych. Np. były i ciągle pojawiają się zarzuty, że punkty ładunkowe, które były w gestii PKP S.A. udostępniano jedynie PKP Cargo. Trzeba też uświadomić sobie, że PKP S.A., dysponując na Walnym Zgromadzeniu większością 2/3 głosów, ciągle decyduje o pewnych naszych sprawach lub może je blokować.

Osobiście spodziewałem się, że proces wydzielenia PLK ze struktur PKP będzie następował szybciej. Co prawda przyjęta przez Sejm ustawa o transporcie kolejowym gwarantuje niezależność naszej spółki, ale bardziej w sensie personalnym. Nie wymusza ona natomiast żadnych zmian kapitałowych, nie zmienia stosunku głosów na Walnym Zgromadzeniu, zabraniając jedynie członkom zarządu i niektórym pracownikom na wysokich stanowiskach przez dwa lata po zakończeniu pracy w PLK zatrudniania się w PKP S.A., w spółkach Grupy i u przewoźników. Zauważmy też, że linie kolejowe są w gestii PLK, a dworce kolejowe podlegają PKP S.A. Mamy więc sytuację oddzielenia od siebie dwu istotnych elementów infrastruktury kolejowej.

I tu dochodzimy do innej istotnej kwestii, do konieczności uchwalenia ustawy o infrastrukturze kolejowej…

ZS: Nie jest to pomysł nowy. Już w 2009 r. uczestniczyliśmy w pracach nad założeniami do takiej ustawy. W polskim porządku prawnym mamy ustawę o drogach publicznym, brakuje natomiast ustawy o drogach kolejowych. Istniejąca ustawa o transporcie kolejowym raczej dotyczy podmiotów na nim działających i nadzoru nad tymi podmiotami, a nie samej infrastruktury jako takiej, tego jak ma być utrzymywana czy modernizowana. Jestem zwolennikiem uchwalenia takiej ustawy i mam nadzieję, że po wyborach prace nad nią zostaną sfinalizowane. Ten akt prawny wiele spraw by uregulował, tym bardziej, że dotyczyłby nie tylko nas, ale wszystkich zarządców infrastruktury kolejowej w Polsce, których jest siedmiu.

Rozmawiał Franciszek Nietz



Moda na intermodal?

W naszym kraju transport intermodalny rozwijał się stopniowo ale... zbyt wolno. Były też wpadki. W 2009 roku nastąpił kryzys i przewozy intermodalne zmniejszyły się aż o 35%. Wprawdzie przystąpiono potem do mozolnego odrabiania strat, ale po tym „tąpnięciu" z pewną rezerwą trzeba traktować optymistyczne dane Urzędu Transportu Kolejowego (UTK).

W Polsce, w pierwszym półroczu bieżącego roku, transportem intermodalnym zajmowało się sześciu licencjonowanych przewoźników: dwie spółki Grup PKP – PKP Cargo i PKP LHS oraz Lotos Kolej, CTL Express i DB Schenker Rail. Według ostatniego raportu UTK, w tym czasie przetransportowano rekordową liczbę 208 tys. jednostek ładunkowych (w tym 204 tys. kontenerów), co dało w przeliczeniu 336 tys. TEU (miara odpowiadająca pojemności jednego, 20-stopowego kontenera). Masa przewiezionych ładunków i jednostek transportowych wyniosła ponad 2,5 mln ton, a wykonana praca przewozowa 1,1 mld tkm (tonokilometrów), co w porównaniu z rokiem poprzednim stanowiło wzrost odpowiednio o 36% i 34,5%.



Wskaźniki, wskaźniki...

W roku ubiegłym przewozy intermodalne w Polsce wzrosły o ponad 30%, a w kontenerach przewieziono koleją i co najmniej jeszcze jednym środkiem transportu (głównie statkiem bądź samochodem) 4,4 mln t. Pomimo tego udział transportu kombinowanego na rynku przewozów kolejowych w Polsce pozostaje wciąż nikły. Na koniec czerwca 2011 r. intermodal stanowił zaledwie nieco ponad 2% przewiezionej masy towarów i 4,1% wykonanej pracy przewozowej. Blisko 98% wspomnianych jednostek stanowiły kontenery. Pozostała część to wymienne nadwozia samochodowe oraz naczepy i przyczepy.

Największy udział w rynku posiadała spółka PKP Cargo S.A., która w I półroczu b.r. uzyskała 71,6% udział w przewiezionej masie ładunków oraz blisko 73% w wykonanej pracy przewozowej. Oprócz tego operatora, coraz bardziej dynamicznie działa Lotos Kolej. Spółka ta, według danych UTK, w okresie dwu lat działalności w sektorze przewozów kombinowanych przejęła blisko 25% polskiego rynku. Udział pozostałych konkurentów – jak łatwo policzyć – nie przekroczył 1%.

Udział transportu intermodalnego w łącznych przewozach koleją, liczony wykonaną pracą przewozową, stawia nas wciąż na dalekim miejscu w Europie.

W UE wskaźnik ten wynosi średnio 17,3%. W niektórych krajach, takich jak np. Austria czy Szwajcaria, sięga poziomu 35% Trudno nam nawet dorównać w tym względzie Węgrom czy Republice Czeskiej. – *W Europie Zachodniej na każde 100 km linii kolejowych przypada więcej niż dwa sprawnie działające terminale przeładunkowe, podczas gdy w Polsce ten wskaźnik nie przekracza 0,5. Przy czym nasze rodzime terminale to w większości krótkie, mało efektywne bocznice kolejowe z ograniczonymi możliwościami przeładunkowymi i jeszcze mniejszymi zdolnościami do świadczenia innych usług terminalowych, takich jak składowanie, mycie, naprawa kontenerów itp.* – podkreśla Dariusz Stefański, prezes PCC Intermodal.

Bez terminali ani rusz

Czołowy europejski operator transportu intermodalnego Hupac Intermodal posiada obecnie dziesięć dużych, nowoczesnych terminali przeładunkowych. Taki potencjał, to zapewne odległe marzenie dla polskich firm działających na tym rynku. Stosunkowo najmniej odległe wydaje się dla wspomnianej już PCC Intermodal. Strategia rozwoju tej spółki zakłada konsekwentną budowę sieci terminali. We wrześniu 2011 r. uruchomiono kolejny własny terminal w Kutnie, rozpoczynając jednocześnie działalność terminalową w Śląskim Centrum Logistycznym w Gliwicach. Trwają prace związane z przygotowaniem do rozbudowy terminalu w Brzegu Dolnym oraz do budowy nowego w Sosnowcu. – *W dalszym ciągu intensywnie poszukujemy terenu inwestycyjnego pod budowę terminalu intermodalnego w rejonie Polski południowo-wschodniej oraz opracowujemy koncepcję budowy Intermodal Conatiner Yard w rejonie Tczewa* – mówi prezes Stefański.

W Europie coraz bardziej powszechne staje się przekonanie, że rozwój transportu kombinowanego będzie kluczowy dla sprawnego funkcjonowania przewo-


fot. Martin Halisch

zów kolejowych. Nie tylko zresztą w Europie. Kierownictwo szwajcarskiego Hupaca, niezależnie od rozbudowy połączeń europejskich, bada perspektywy intermodalu w Rosji i na Dalekim wschodzie. W listopadzie 2010 r. Hupac uczestniczył w testowym przewozie kontenerów na liczącej 10 tys. km trasie z Ludwigshafen

Postęp w transporcie



© ESTO SENSO

Hupac jest kompetentnym, niezawodnym i niezależnym partnerem, który oferuje Państwu dostosowane do potrzeb rozwiązania logistyczne: W całej Europie realizujemy dla Państwa przewozy przesyłek drogowych koleją i w ten sposób łączymy zalety obu systemów. Hupac jest pionierem w zakresie innowacyjnych systemów produkcyjnych i inwestuje we własne zasoby jak wagony, terminale i rozwiązania informatyczne. Przewozy kombinowane są przyszłością transportu towarowego: Hupac towarzyszy Państwu na drodze do wspólnego sukcesu.

www.hupac.ch info@hupac.ch Tel. +41 91 6952800

HUPAC
moving together

Ekspansja Track Tec w toku

Po Estonii, Łotwie i Rumunii produkty Grupy Track Tec, zarządzanej przez Jarosława Pawluka, trafią do Stanów Zjednoczonych. Wysyłka elementów rozjazdów rozpocznie się jeszcze w bieżącym miesiącu.

Grupa Track Tec, poprzez swoją spółkę zależną w Niemczech – Track Tec GmbH, pozyskała nowe zlecenie eksportowe. Na początek kontenery z szynami kierującymi, przeznaczonymi dla tamtejszego przedsiębiorstwa komunikacji miejskiej, trafią na wschodnie wybrzeże Stanów Zjednoczonych. Kontrakt ten jest szczególnie znaczący dla Grupy z uwagi na fakt, że profile tych szyn nie są produkowane na rynku amerykańskim. – *Konsekwentna praca skierowana na wzmacnianie przewag konkurencyjnych Grupy umożliwia nam pełne wykorzystanie naszego potencjału oraz rozszerzanie zasięgu działalności. Dzięki wysokiej jakości produktów, zapleczu technologicznemu oraz wyspecjalizowanej kadrze systematycznie umacniamy naszą pozycję rynkową – zarówno w Polsce, jak i na rynkach międzynarodowych* – podsumowuje Jarosław Pawluk, prezes zarządu Track Tec S.A.

Zgodnie ze strategią rozwoju, Track Tec wchodzi ze swoimi produktami i usługami na kolejne międzynarodowe rynki. Aktualnie Grupa finalizuje transakcje dotyczące m.in. współpracy z partnerami w Niemczech i Chinach. Kolejne rynki są przedmiotem zaawansowanych analiz.

Track Tec jest kompleksowym dostawcą elementów nawierzchni kolejowej, bazującym na produktach wytwarzanych we własnych zakładach. Stąd pochodzi połowa podkładów kolejowych i co trzeci rozjazd zabudowywany obecnie na polskiej sieci kolejowej. Wkrótce oferta poszerzy się m.in. o przekute iglice – jeden z kluczowych elementów rozjazdów kolejowych. Firma dysponuje własnym laboratorium, zajmującym się nadzorowaniem jakości elementów podkładów strunobetonowych.

Track Tec ma aspiracje oferowania nowej jakości w zakresie logistyki w obszarze infrastruktury kolejowej. Oprócz optymalizacji kosztów, pozwoli ona na skracanie czasu realizacji prac, zamknięć torowych, co ma szczególne znaczenie dla korzystających z infrastruktury kolejowej przewoźników i ich klientów.



w Niemczech, przez nasz Sławków, Moskwę, Nowosybirsk, Mongolię do Chin. Szwajcarzy byli odpowiedzialni za europejską część trasy, współpracujący z nimi rosyjski operator transportu intermodalnego Russkaja Trojka za odcinek wiodący przez Rosję, a spedytor kolejowy Eurasia Good Transport za etap chiński.

Milion w planach Hupac Intermodal

Zdaniem Dariusza Stefańskiego, za kilka lat przewozy intermodalne staną się oddzielną gałęzią transportową, „skupiającą w sobie najlepsze cechy przewozów kolejowych i drogowych". Niewątpliwie jednym z liderów tych przewozów pozostawać będzie Hupac, firma której celem na najbliższe lata jest stały wzrost wielkości transportu o 8-10%, tak aby pod koniec 2015 r. osiągnąć przewozy na poziomie miliona przesyłek rocznie. Nie powinno to sprawiać zbyt dużych kłopotów. W roku 2010 Hupac Intermodal odnotował blisko 14% wzrost ładunków. Uruchamiając 110 pociągów dziennie, przewieziono wówczas ponad 12,4 mln ładunków. Obroty firmy wzrosły o 4,9%, do 504 mln franków. W pierwszej połowie 2011r. nastąpił wzrost przewiezionych przesyłek o 11,7%. Ich liczba – blisko 376 tys. – przekroczyła poziom rekordowego półrocza 2008 roku.

Wyniki te byłyby zapewne jeszcze lepsze, gdyby nie problemy, utrudniające w 2010 r., jak również w roku bieżącym funkcjonowanie europejskiego rynku kolejowego. – *Wypadki, złe warunki pogodowe, strajki, liczne remonty sieci kolejowej, brak taboru* – wszystkie te czynniki miały wpływ na jego sprawne funkcjonowanie – wylicza Bernhard Kunz, dyrektor zarządzający Hupac. Sytuację finansową operatora pogorszyła sytuacja na giełdzie i związany z tym znaczny wzrost wartości franka wobec euro, waluty odgrywającej główną rolę na międzynarodowym rynku spedycji i transportu kombinowanego.

Franciszek Nietz

Hupac Intermodal

- Powstały w 1967 Hupac składa się obecnie z dziesięciu spółek tworzących grupą kapitałową i zlokalizowanych w Szwajcarii, Niemczech, Włoszech, Holandii i w Belgii.
- Udziałowcami w 72% są firmy logistyczne i transportowe a w 28% spółki kolejowe.
- Siedzibą firmy jest Chiasso, a oddziały i przedstawicielstwa znajdują się w Bazylei, Busto Arsizio, Oleggio, Singen, Kolonii, Duisburgu, Rotterdamie, Antwerpii, duńskiej miejscowości Taulov i w Warszawie.
- Hupac Intermodal zatrudnia 401 pracowników. Posiada 5269 wagonów oraz 13 lokomotyw.
- Operuje na 10 terminalach usytuowanych w Szwajcarii, Włoszech, Niemczech, Holandii i Belgii. Największe z nich znajdują się na terenie portu w Antwerpii, w Singen (Badenia-Wirttembergia) oraz w Busto Arsizio-Gallaratte (na płn. od Mediolanu).
- Na inwestycje w latach 2011-2015 przeznaczono ponad 300 mln franków szwajcarskich.
- W styczniu 2011 zainaugurowała działalność spółka SBB Cargo International. 75% udziałów należy do przewoźnika towarowego BBC Cargo, a 25% do Hupac Ltd.

Patronat Honorowy Minister Infrastruktury

TRAKO 2011

9. Międzynarodowe Targi Kolejowe

Gdańsk, 11-14 października

- 500 wystawców z 18 krajów!

w programie m. in.

- DEBATA: Jaka kolej, taka gospodarka?
  Polska polityka transportowa, a zrównoważony rozwój transportu europejskiego.
- 3. SEMINARIUM techniczne: Krajowe i unijne przepisy, normy i wymagania dla nowoczesnej komunikacji tramwajowej"
- SEMINARIUM: Aspekty techniczne liberalizacji rynku przewozów kolejowych;
- DEBATA: "Program budowy i uruchomienia Kolei Dużych Prędkości - stan realizacji i perspektywy"
- PREMIERA - Prezentacja leksykonu terminów kolejowych
- WYSTAWA "Świat Małej Kolei"



ZAREJESTRUJ SIĘ! trakotargi.pl

MTG | MIĘDZYNARODOWE TARGI GDAŃSKIE SA

GRUPA PKP

współpraca

BOMBARDIER

pesa Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA

SIEMENS

tiNES

DUPONT The miracles of science

MEDCOM SYSTEMY ZASILANIA AC & DC PRZETWORNICE TRAKCYJNE

współorganizacja

unife

SITK

SEP

rbf railway business forum

SIRTS

patronat medialny

RK

Rynek Infrastruktury

KURIER

KOW

Eurail press

Gazeta Transportowa

tts Technika Transportu Szynowego

L'Logistics

EURAILmag

TransUrban

Railway Gazette

Nowy Przemysł

transportu

TSLiniowe

Spedycja Transport Logistyka

infotransport.pl

Świat kolei

Logistyka Produkcji

Grupa kapitałowa ZUE umacnia się na rynku

Portfel zamówień przekracza 1 mld zł

Po udanym ubiegłym roku, kiedy to skonsolidowane przychody spółki giełdowej ZUE wyniosły 392,4 mln zł, wyniki finansowe pierwszego półrocza 2011 r. potwierdziły wysoką dynamikę rozwojową krakowskiej firmy. Przychody wzrosły ponad 126% a zysk netto o 303%. Na koniec sierpnia 2011 r. wartość portfela zamówień na najbliższe lata, rekordowa w historii ZUE, przekroczyła 1,1 mld zł.

Od początku roku spółka podpisała nowe umowy o łącznej wartości ok. 400 mln zł. Natomiast już po zakończeniu pierwszego półrocza – jak poinformował we wrześniu, podczas spotkania z dziennikarzami prezes Grupy ZUE, Wiesław Nowak – do portfela zamówień doszły trzy nowe umowy o łącznej wartości ok. 400 mln zł. Są to następujące projekty:

- Budowa największej w Europie, w pełni zautomatyzowanej, zadaszonej zajezdni tramwajowej Franowo w Poznaniu. Wartość wynagrodzenia przypadającego ZUE S.A. to 107,9 mln zł, termin realizacji umowy to lipiec 2013 roku.
- Przedłużenie trasy tramwajowej Poznańskiego Szybkiego Tramwaju (PST) do dworca zachodniego. Wartość umowy wynosi 76,8 mln zł, termin jej realizacji – grudzień 2012 roku.
- Przebudowa infrastruktury stacji Katowice Osobowa w obrębie peronu 2,3,4. Wartość umowy to 49,6 mln zł termin zakończenia prac to listopad 2012 roku.
- Ponadto Grupa oczekuje na rozstrzygnięcie dwóch przetargów na realizację robót w ramach modernizacji i rozbudowy sieci tramwajowej oraz modernizacji infrastruktury kolejowej na łączną kwotę ok. 800 mln zł. Chodzi tutaj o przebudowę linii tramwajowych w Grudziądzu oraz zlecenie na modernizację Lokalnego Centrum Sterowania w Łukowie w ramach II etapu modernizacji linii kolejowej E20/CE20 na odcinku Siedlce – Terespol.





Wiesław Nowak,
prezes zarządu i założyciel Grupy ZUE

Kryterium do zmiany

Mimo licznych wypowiedzi różnych polityków i specjalistów od prawa zamówień publicznych, sugerujących zmiany w tym zakresie, w publicznych przetargach na realizację inwestycji w infrastrukturze miejskiej i kolejowej nadal jedynym kryterium, decydującym o wyborze wykonawcy, pozostaje cena. W mojej ocenie zamawiający długo jeszcze nie zdecydują się na zmianę tego kryterium na inne, mniej mierzalne, w obawie, że kryteria te będą ustawione w niewłaściwy sposób.
Obecnie sytuacja jest taka, że uczestnik przetargu, składający ofertę, nie musi dysponować żadnym potencjałem wykonawczym. Wystarczy, że wykaże, iż do realizacji tego zadania dysponuje potencjałem podwykonawców, którzy udzielając mu referencji czy sprzętu, w świetle obowiązującego dziś prawa. nie ponoszą odpowiedzialności za wykonanie zadania wynikającego z przetargu.
Przy czym zmiana takiego podejścia nie jest problemem inwestora, jakim jest przede wszystkim PKP PLK. Konieczna jest tu przede wszystkim zmiana prawa zamówień publicznych, które powinno wymuszać nieco inne niż dotąd traktowanie kryteriów rozstrzygających o przetargu. Żeby jednak oceniać potencjał techniczny oferenta czy jego rynkową wiarygodność urzędnik musi mieć do dyspozycji jakieś konkretne, mierzalne tego kryteria. Urzędnicy wprowadzenia takich kryteriów uważają za sensowne, boją się jednak, że gdyby je samodzielnie traktowali, natychmiast byliby o podejrzani o sprzyjanie tej czy innej firmie. I tu jest całe zło.

Niełatwy rynek

Tak dobre rezultaty osiągnięte zostały pomimo trudnej sytuacji na polskim rynku budownictwa infrastruktury miejskiej, na którym ZUE S.A. posiada ponad 50% udziałów oraz infrastruktury kolejowej (nieco ponad 10%). Obok zwiększonej konkurencji, także firm zagranicznych, na rynku usług budowlano-montażowych, należało także liczyć się ze wzrostem cen paliw, surowców i materiałów oraz usług podwykonawców. Zdaniem Wiesława Nowaka „rosnąca nieprzewidywalność" rynkowych czynników zewnętrznych zwiększa ryzyka kosztowe realizacji zadań dla wszystkich podmiotów budowlanych. – *W budownictwie infrastrukturalnym w ostatnich latach nasila się konkurencja, do walki o zlecenia staje coraz więcej firm polskich i zagranicznych, także takich, dla których nie jest to ich specjalizacja, albo które nie*



mają własnego zaplecza wykonawczego. W szczególności firmy zagraniczne zbijają ceny, nawet o 20% w porównaniu do ofert krajowych – mówi Wiesław Nowak. – *Ich determinacja w zdobyciu kontraktu w Polsce wynika też z kryzysu na europejskim rynku inwestycji infrastrukturalnych* – dodaje Grzegorz Bober, wiceprezes zarządu Przedsiębiorstwa Robót Komunikacyjnych, spółki zależnej ZUE. W sytuacji, gdy ich rodzimy rynek nie ogłasza nowych przetargów, gotowe są one budować po kosztach stałych.

Jego zdaniem sytuację tę mogłaby w znacznym stopniu uporządkować zmiana prawa o zamówieniach publicznych. Obecnie stosowane w nim, jako rozstrzygające o wynikach przetargu, kryterium najniższej ceny powinno być uzupełnione warunkiem posiadania (np. w 50%) własnego zaplecza wykonawczego lub projektowego. Należałoby też zapobiec pogarszającym się warunkom płatności za wykonanie robót. Zrezygnowano z systemu zaliczek, a obecne terminy płatności inwestorów na kolei dochodzą nawet do 80 dni, natomiast samorządy „płacąc za wykonanie części robót (np. określonego odcinka) wydłużają całe rozliczenie nawet do roku"

Optymistyczna prognoza

Mimo tych problemów spółka podtrzymuje swe wcześniejsze prognozy wyników finansowych na cały 2011 r. Jak informuje Arkadiusz Wierciński, dyrektor ds. strategii ZUE S.A., w bieżącym roku zrealizowanych zostanie co najmniej 460 mln zł, a wynik netto powinien wynieść netto ponad 30 mln zł. Budując tak optymistyczną prognozę na bieżący rok oparto się na efektach podejmowanych już wcześniej działań. Obejmowały one obniżenie kosztów finansowych, dzięki częściowej spłacie kredytu zaciągniętego na zakup PRK S.A w Krakowie (35 mln zł), wykorzystanie środków z emisji do zasilenia kapitału obrotowego (około 20 mln zł), wzrost udziału generalnego wykonawstwa, ograniczenie kosztów usług obcych poprzez integrację operacyjną ZUE i PRK, wreszcie efekt skali.

Przypomnijmy, że 1 października 2010 r. ZUE S.A zadebiutowała na warszawskiej giełdzie. Pozyskane tam 90 mln zł umożliwiło, oprócz częściowej spłaty wspomnianego kredytu, także realizację programu inwestycyjnego o wartości 37,7 mln zł, rozpisanego na lata 2010-2011. W ubiegłym roku przeznaczono na ten cel 9,2 mln zł. W tym roku ZUE chce zainwestować ponad 20 mln zł. Pieniądze wyda przede wszystkim na zakup specjalistycznego sprzętu budowlanego i kolejowego oraz wdrożenie systemów informatycznych.

Patrząc bardziej perspektywicznie Grupa ZUE myśli o poszerzeniu swej działalności i wejściu na nowe rynki. Zakłada dalszy rozwój usług budownictwa energetycznego w zakresie modernizacji linii niskich, średnich i wysokich napięć oraz rozwój usług budownictwa drogowego, nie wykluczając w tym sektorze akwizycji. Liczy również na udział w kontraktach budowlanych związanych z budową kolei dużych prędkości, która powinna ruszyć po 2014 roku.

Franciszek Nietz

TRAXX-y dla Pol-Miedź Trans

Dwie nowe lokomotywy elektryczne Bombardier TRAXX usprawnią transport towarowy polskiego operatora.

Umowa na dostawę dwóch lokomotyw elektrycznych TRAXX F140DC została zawarta w listopadzie 2009 roku. Pol-Miedź Trans Sp. z o.o., należąca do Grupy Kapitałowej KGHM Polska Miedź SA, będzie wykorzystywać nowe lokomotywy do obsługi ruchu towarowego w Polsce. Lokomotywy TRAXX DC eksploatowane będą w ruchu krajowym na liniach zewnętrznych, obsługiwanych przez Pol-Miedź Trans.

Karol Wołkowiński, prezes zarządu Pol-Miedź Trans, powiedział: – Celem Naszej Spółki było pozyskanie silnych, szybkich, energooszczędnych lokomotyw i jestem pewien, że TRAXXY F140DC spełnią nasze oczekiwania. Zakup nowych TRAXX-ów jest też początkiem kolejnego etapu modernizacji naszego taboru kolejowego.

Janusz Kućmin, Generalny Przedstawiciel Bombardier Transportation na Polskę, powiedział: – *Lokomotywy TRAXX doskonale sprawdzają się na rynku. Obecnie, w samej Europie, zamówiono ich ponad 1500. Nadwozia wszystkich lokomotyw TRAXX produko-*



wane są w naszym zakładzie we Wrocławiu. Cieszę się, że wspólnie z przedstawicielami Pol-Miedź Trans mogliśmy zaprezentować kolejne lokomotywy elektryczne najnowszej generacji.

Rodzina lokomotyw należących do platformy TRAXX przeznaczona jest do ruchu pasażerskiego i towarowego, krajowego i międzynarodowego. W skład platformy lokomotyw TRAXX wchodzą trzy typy pojazdów z napędem elektrycznym (jednosystemowe zasilane prądem stałym lub przemiennym oraz wielosystemowe) oraz pojazdy spalinowo-elektryczne. Cechą charakterystyczną wszystkich lokomotyw TRAXX jest ich modułowa konstrukcja. Lokomotywy wyposażone są w urządzenia napędu i sterowania Bombardier Mitrac.

Pod kontrolą – z korzyścią dla wszystkich



Obecnie do sprawnego działania firmy przewozowej nie wystarcza sam nowoczesny pojazd i kierowca. Na trudnym, konkurencyjnym rynku efektywne zarządzanie transportem coraz częściej wymaga stałej wiedzy o tym, gdzie znajduje się nasz pojazd i jak operuje nim nasz kierowca. To drugie nie po to, by go karcić czy na siłę kontrolować, lecz po to, by wspólnie usprawniać jego pracę. Narzędzie pomagające osiągnąć ten cel, a tym samym ograniczyć koszty eksploatacji pojawiło się w ofercie Scanii. Co dobrego – zarówno właściciel, jak i kierowca – mogą wynieść z systemu Scania Fleet Management?

Systemy zarządzania flotą zwykle budzą sporo kontrowersji, zwłaszcza wśród kierowców. Wyposażenie samochodów w „czarne skrzynki", które na bieżąco informują szefa o pozycji pojazdu i poczynaniach osoby go prowadzącej to dla wielu kierowców najgorszy koszmar. I dlatego od razu na wstępie trzeba jasno sobie wyjaśnić, do czego służy system klasy FMS (Fleet Management System). Jeśli chcemy wykorzystywać FMS tylko jako bat i kaganiec na kierowców, to od razu sobie odpuśćmy. Gdy wokół systemu powstanie atmosferę nieufności, kierowcy przestaną traktować go, jako swojego sprzymierzeńca. Wtedy nawet i oczywiste wskazówki wynikające z jego pracy będą „olewali". Wręcz przeciwnie, za wszelką cenę będą się starali udowodnić swoich racji, nawet, gdy ewidentnie tej racji nie mają – i nawet, gdy w głębi duszy to wiedzą.

Kierowca jak mistrz Formuły

To z pewnością najtrudniejsze zadanie przy wdrożeniu systemu FMS – przekonać do niego kierowców. Dlatego ważne jest, by zrobić to jak najwcześniej i jak najotwarciej pokazać, do jakich danych menedżer floty ma dostęp, co z nich wynika i jakie można podjąć kroki, by polepszyć sytuację.

W dobrych rękach takie narzędzie pozwala wspólnie poprawiać procesy zachodzące w firmie oraz doskonalić warsztat pracy kierowcy, co przyniesie obopólne korzyści.

Dobrą analogią mogą być tu... wyścigi Formuły 1. Dawniej podczas wyścigów samochód opuszczał pit-stop i na kilkanaście okrążeń to kierowca był jedyną osobą, która wiedziała, co się dzieje z samochodem. Dziś bolidy naszpikowane są mnóstwem czujników, które bezustannie przekazują inżynierom wyścigowym informacje o parametrach pracy pojazdu. Ci mogą wtedy dokonać wnikliwych analiz i polecić kierowcy wprowadzenie nowych ustawień czy zmianę stylu jazdy, by osiągnąć wspólny cel – zwycięstwo. Widzicie pewne analogie do firmy transportowej?

Z podobnego założenia wyszła również Scania, wprowadzając na rynek nowe rozwiązanie – Scania Fleet Management System. Idea systemu jest prosta – przekazać na bieżąco niezbędny

pakiet informacji z pojazdu do menedżera floty w jak najbardziej użyteczny sposób. Technicznie rozwiązanie nie odbiega znacznie od znanych już na rynku FMS-ów. W pojeździe znajduje się „czarna skrzynka", czyli komunikator posiadający moduł GPS do pozycjonowania pojazdu i GSM do komunikacji. Komunikator podłączony jest też do tachografu cyfrowego oraz szyny CAN, z której zbierane są standardowe informacje o pojeździe. Zebrane dane przesyłane są pakietowo siecią komórkową do centralnego serwera, gdzie są archiwizowane. W zależności od pakietu, dane przekazywane są co 60, 30 lub 10 minut podczas pracy pojazdu. Podczas postoju system nie wysyła niepotrzebnych komunikatów aż do czasu ponownego uruchomienia pojazdu.

Urządzenie posiada oczywiście stosowny bufor pamięci, dzięki czemu nawet przy problemie z komunikacją GSM dane nie zostaną utracone, a po prostu dotrą do systemu z opóźnieniem.

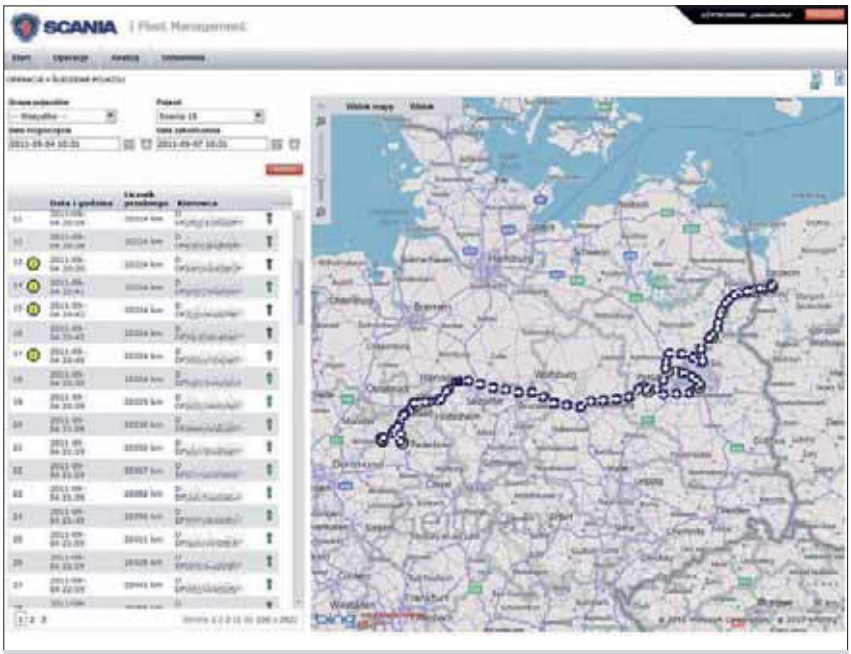
Dostęp do danych może nastąpić z dowolnego komputera, po zalogowaniu się na odpowiednią stronę internetową. Tam, w zależności od wybranego pakietu, ma dostęp do informacji o położeniu pojazdu i szeregu gotowych raportów oraz rozwiązań pozwalających na analizę pracy pojazdu i kierowcy.

Miłym zaskoczeniem są koszty użytkowania systemu Scania FMS. Jest to jedno z najtańszych tego typu rozwiązań na rynku. Co więcej, od lipca wszystkie pojazdy ciężarowe Scanii sprzedawane na rynku są w standardzie wyposażone w komunikator, tak więc koszt instalacji w takim przypadku jest zerowy. Jeśli chcemy objąć rozwiązaniem również starsze pojazdy lub np. auta innej marki, konieczna będzie instalacja urządzenia, co wiąże się z jednorazowym wydatkiem rzędu 3200 zł.

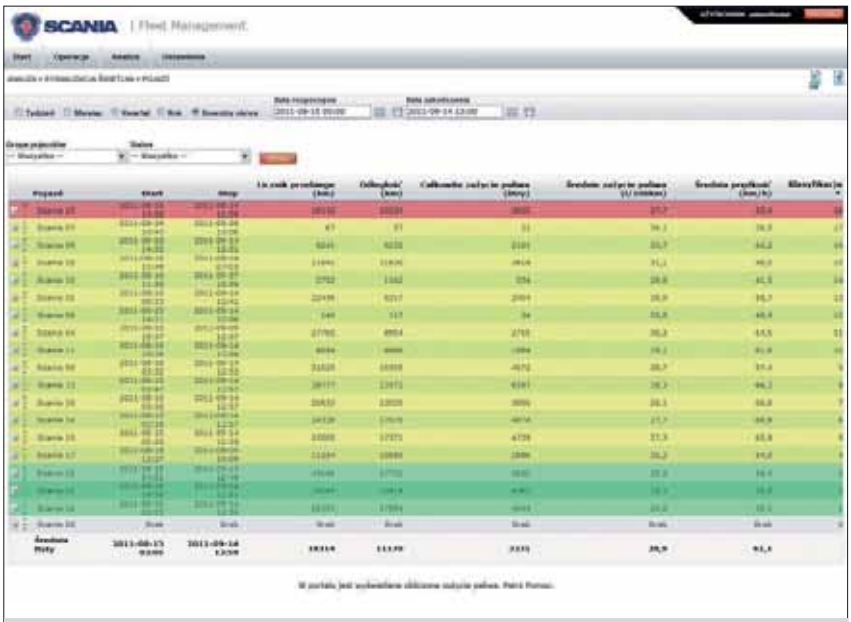
Pakiety dla każdego

Sama usługa oferowana jest w trzech pakietach. Podstawowy pakiet Monitoring to raport mailowy, wysyłany średnio raz na tydzień, w którym użytkownik otrzymuje informacje o zużyciu paliwa i emisji CO_2 wraz ze wskazaniami trendu tych parametrów. Dane takie pozwalają menedżerowi czy właścicielowi floty na podstawową ocenę stylu jazdy kierowców czy np. na szybsze odkrycie usterki w pojeździe. Potwierdzone dane o zużyciu paliwa mogą być również cennym argumentem przy odsprzedaży pojazdu. Tym, co wyróżnia ofertę Scania FMS jest fakt, że korzystanie z pakietu Monitoring jest bezpłatne – użytkownik nie ponosi żadnych kosztów.

Dla użytkowników, którzy zamierzają aktywniej korzystać z rozbudowanych funkcjonalności kontrolnych przewidziano pakiet Analiza. W ramach comiesięcznej opłaty, wynoszącej 80 zł za pojazd, klient otrzymuje dostęp do portalu Scania Fleet Management. Tam, poprzez zwykłą przeglądarkę internetową może korzystać z wielu narzędzi analizy, zarówno dotyczących pracy kierowcy, jak i samego pojazdu, wykorzystując gotowe raporty oraz tworząc własne zestawienia. Żeby menedżer odpowiedzialny za flotę nie był przytłaczany nadmiarem informacji, wprowadzono funkcjonalność informowania o sytuacjach wyjątkowych, które zdarzyły się w pojeździe lub których dokonał kierowca – np. zbyt długi postój na biegu jałowym, przekroczenia prędkości, jazda na zbyt wysokich obrotach itp. Każda taka sytuacja wyróżniana jest graficznie w raportach, dzięki czemu już pobieżne spojrzenie na zestawienie pozwala menedżerowi na wychwycenie nietypowych sytuacji i natychmiastową reakcję. Informacje przekazywane są z pojazdu co 30 minut, więc czas reakcji może być na prawdę szybki.



Najbardziej rozbudowany pakiet Kontrola (Zarządzanie) pozwala też na śledzenie położenia pojazdu, analizę tras i wyznaczanie stref automatycznego powiadomienia, np. o zbliżaniu się pojazdu do punktu ładunkowego.



Czytelne dane i gotowe raporty pakietu Analiza pozwalają bardzo szybko dostrzec nieprawidłowości i na nie zareagować.

Jedną z przydatnych funkcjonalności jest też śledzenie trendów stylu jazdy, rozpatrywanych zarówno wobec każdego pojazdu, jak i każdego z kierowców. Dzięki temu można szybciej zareagować na spadek kondycji danego kierowcy czy też jego nadużycia, ale również wcześniej wykryć podejrzenie wystąpienia problemów technicznych w samochodzie, które zwykle objawiają się zwiększonym zużyciem paliwa czy zmianą innych, śledzonych parametrów. Zarządzający flotą otrzymuje do dyspozycji również narzędzie do przypominania i planowania przeglądów eksploatacyjnych, biorące pod uwagę zarówno czas upływający od ostatniego przeglądu, jak i faktyczny przebieg pojazdu.

Wspomaganie logistyki

Najbardziej rozbudowany pakiet Kontrola (Zarządzanie) oferuje wszystkie funkcjonalności pakietu Analiza, ale dodatkowo rozbudowany jest o pełne śledzenie pozycji pojazdu, co też przekłada się na dodatkowe funkcje logistyczne. Tu urządzenie FMS zainstalowane w samochodzie wysyła raporty co 10 minut, co oznacza, że pojazd jest widoczny w systemie praktycznie on-line. Za cenę 140 zł miesięcznie za pojazd użytkownik ma możliwość m.in. śledzenia aktualnego położenia pojazdów, analizy tras w wybranym okresie czasowym. Wszystkie informacje dotyczące położenia pojazdu i przebytych tras przekazywane są w formie graficznej na dokładnych mapach, tym samym użytkowanie tego rozwiązania jest proste i intuicyjne nawet dla użytkowników nieobytych z systemami zarządzania flotą.



Od lipca każda nowa Scania fabrycznie wyposażona jest w jednostkę FMS a dodatkowo objęta jest bezpłatnym pakietem Monitoring. Przejście na wyższy pakiet nie wymaga żadnych dodatkowych inwestycji, a tylko wnoszenia opłaty miesięcznej: 80 lub 140 zł za pojazd.

Przydatną funkcjonalnością logistyczną jest alarm Geofence, który można indywidualnie ustawić dla każdego z pojazdów. Gdy samochód znajdzie się w zdefiniowanej wcześniej strefie, system wygeneruje automatyczną informację o tym fakcie do menedżera floty lub do innego zdefiniowanego użytkownika i np. powiadomi klienta o tym, że pojazd zbliża się do miejsca załadunku czy rozładunku.

Co ważne, dostęp do systemu internetowego może być indywidualnie. Główny użytkownik systemu, pełniąc rolę administratora, może udzielać prawa dostępu do danych sekcji poszczególnym grupom użytkowników. W ten sposób można stworzyć np. profil dla kierowców, by oni sami mogli logować się do systemu i na bieżąco analizować swoje poczynania. Można też stworzyć tymczasowe konto dla klienta, by miał on wgląd w pozycję pojazdu z jego ładunkiem.

Wszystkie pakiety można też uzupełnić o funkcje dodatkowe, jak zdalne pobieranie i zapisywanie danych z tachografu. System ma być też rozwijany o nowe funkcjonalności a także powiązanie z innymi usługami, np. obniżeniem stawek za ubezpieczenie pojazdu.

Narzędzie do oszczędzania

System Scania FMS może znaleźć zastosowanie przede wszystkim w transporcie długodystansowym, gdzie pojazdy wypuszczane na dalekie trasy praktycznie ginęły z oczu menedżerom i właścicielom flot. W takim przypadku sprawdzi się zwłaszcza funkcja pozycjonowania pojazdu i analizy tras, przydatne ze względów logistycznych. Mniejszych użytkowników oraz floty o bardziej lokalnej skali działania zadowoli z pewnością pakiet Analiza, pozwalający na skuteczne obniżenie kosztów transportu, w tym głównie kosztów zużycia paliwa, poprzez analizę pracy kierowców.

Pierwsze testy u polskich klientów wykazały, że świadome i aktywne korzystanie z systemu pozwoliło obniżyć łączne zużycie paliwa o około 10%, z 32 do 28,8 litra na 100 km. Przy rocznym przebiegu 160 tys. km już po roku oszczędzimy 25 600 zł, co z nawiązką pokryje koszty funkcjonowania systemu, a nawet doposażenie pojazdu w urządzenie FMS. Nawet jeśli weźmiemy pod uwagę mniej optymistyczny scenariusz i obniżenie zużycia paliwa tylko o 2%, np. z 30 do 29,4 litra oleju napędowego na 100 km, to przy mniejszym przebiegu rocznym 140 tys. km oszczędności z tego tylko tytułu i tak sięgną rocznie 4 200 zł.

Kwota 80 czy 140 złotych miesięcznie wydaje się być w tej perspektywie bardzo rozsądna, zwłaszcza w zestawieniu z systemami konkurencyjnymi. Jednak nawet i takiej kwoty nikt nie lubi wydawać bez potrzeby, dlatego decydując się na system FMS trzeba przede wszystkim pamiętać, że samo wdrożenie rozwiązania nie przyniesie obniżenia spalania czy usprawnienia funkcjonowania floty. By to osiągnąć, z systemu trzeba aktywnie korzystać i przede wszystkim szybko i skutecznie reagować na sytuacje nietypowe. Gotowe raporty i systemy alertowe znacznie to ułatwiają, ale i tak ostatnie słowo należy do użytkownika. To on musi dokładniej przeanalizować zaistniałą sytuację i podjąć kroki (np. rozmowy z kierowcą), by wyeliminować dane problemy w przyszłości. Gdy tę prostą zasadę wcielimy w życie, efekty będą widoczne szybciej, niż nam się wydaje.

Mirosław Ganiec



Scania Fleet Management to usługa, która poprzez analizę pracy kierowcy oraz monitoring pojazdu ma pozwolić na zwiększenie efektywności floty transportowej.

Scania Fleet Management

Zredukuj koszty eksploatacji, Twoja SCANIA podpowie Ci jak

Scania Fleet Management to usługi łączące Twoje pojazdy z biurem. Przeglądasz informacje dotyczące pojazdów, zadań transportowych, pracy kierowców. Realizujesz proekologiczne funkcjonowanie transportu, jednocześnie zmniejszając koszty eksploatacji Twojej floty. Skuteczniejszy nadzór nad flotą pojazdów i komunikacją to większa rentowność i szybsze reagowanie na zmieniające się sytuacje!

Więcej informacji:

www.scania.pl/services/fms



SCANIA

www.scania.pl

29 DAFów dla WAK-TRANS

Firma WAK-TRANS, zajmująca się transportem materiałów niebezpiecznych, zakupiła i odebrała 29 ciągników DAF CF 85.460 wyposażonych w pełny pakiet ADR.

Kontrakt na sprzedaż ciągników zrealizował autoryzowany dealer DAF – firma WTC z Wrocławia. Ciągniki siodłowe serii CF wyposażono w kabiny Space Cab oraz automatyczne skrzynie biegów AS-Tronic wraz z oprogramowanie zoptymalizowanym pod kątem transportu materiałów ciekłych. – *Specyfika naszej pracy sprawia, że wiele uwagi poświęcamy bezpieczeństwu toteż świadomie zdecydowaliśmy o doposażeniu układu hamulcowego w systemy stabilizacji toru jazdy VSC. Aby ułatwić kierowcą podpinanie cystern tylnie pomosty zostały wydłużone do samego siodła. Dodatkowe obniżenie masy uzyskano poprzez zastosowanie aluminiowych 430 litrowych zbiorników paliwa oraz aluminiowych kół* – powiedział Prezes firmy WAK-TRANS, Waldemar Głogowski.



Firma WAK-TRANS specjalizuje się w transporcie materiałów niebezpiecznych (ADR) głównie ciekłych produktów gazowych w autocysternach i kontenerach cysternach. Pojazdy DAF były jednymi z pierwszych pojazdów we flocie firmy. WAK-TRANS zajmuje się przewozem głównie skroplonych schłodzonych gazów tj.: azot, dwutlenek węgla, wodór, argon, tlen. Ale przewozi również estry, parafinę, olej opałowy ciężki, gacz parafinową, tłuszcze i osakryl.

Spółka z Kędzierzyna Koźla rozpoczęła działalność od stycznia 2005. WAK-TRANS to firma ze 100% kapitału polskiego. Nowoczesne zarządzanie oparte na otwartym myśleniu, stworzenie zgranego zespołu i dopasowywaniu się do zróżnicowanych potrzeb klienta skierowało firmę na drogę intensywnego rozwoju. Obecnie firma WAK-TRANS to dynamicznie rozwijająca się spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która kontynuuje chlubną tradycję bezpiecznego przewozu materiałów niebezpiecznych m.in. dla strategicznego partnera handlowego Air Products Sp. z o.o. (dawniej BOC Gazy).

Nasze drogi wciąż niebezpieczne

Zanotowane ostatnio sukcesy w zakresie zmniejszenia liczby ofiar śmiertelnych na drogach niewątpliwie cieszą, ale daleko nam jeszcze do stanu zadowolenia. Pokazuje to statystyka zdarzeń obejmująca I półrocze br.

W 2009 r. udało się zmniejszyć liczbę zabitych w wypadkach drogowych poniżej 5 tys. osób. Rok później, ku zadowoleniu wszystkich, pokonaliśmy barierę 4 tys. Oczywiście oczekiwania rosną i chciałoby się za kilka miesięcy napisać, że 2011 r. znów był w pewnym sensie przełomowy pod tym względem. Teoretycznie są ku temu przesłanki, bo od 1 lipca Inspekcja Transportu Drogowego (ITD) przejęła kontrolę nad fotoradarami. Miało to na celu stworzenie i rozwinięcie Automatycznego Systemu Kontroli nad Ruchem Drogowym. Oczywiście wymaga to czasu, szeregu działań i środków finansowych. Ponadto pierwsze, znaczące efekty będą widoczne dopiero za kilka miesięcy. W pierwszych dniach fotoradary w wielu ruchliwych miejscach pracowały pełną parą, robiąc zdjęcia bez przerwy. Dopiero, gdy kierowcy dostaną swoje „zdjęcia", zapłacą raz a może dwa, zrozumieją, że to nie przelewki, że w tym miejscu trzeba zwolnić, bo zbyt szybka jazda skutkuje mandatem. Kilka lat temu we Francji liczba ofiar śmiertelnych na drogach zmalała o około połowę po uruchomieniu takiego systemu. Trzeba jeszcze dodać, że bardzo ważne jest to określenie „automatyczny". Bo cały cykl rzeczywiście odbywa się praktycznie bez ingerencji człowieka: zdjęcie wykonane przez fotoradar, ustalenie właściciela pojazdu, wysłanie wezwania do uiszczenia mandatu. Wszystko automatycznie, nie ma znajomości, załatwiania, anulowania itd.

Na razie jest źle

Niemniej patrząc na podsumowanie I półrocza br. przygotowane przez Wydział Ruchu Drogowego Komendy Głównej Policji (WRD KGP) nie widać na razie poprawy, a wręcz pogorszenie stanu bezpieczeństwa na naszych drogach. W pierwszych sześciu miesiącach doszło do 17 765 wypadków drogowych, czyli o 3,5% (603 zdarzenia) więcej niż przed rokiem. W ich wyniku 22 091 osób zostało rannych (1% więcej), a 1 763 poniosły śmierć. Tu różnica jest znaczna, bo straciliśmy 262 ludzi więcej (17,5%).



fot. John Wesley Baker

Są to tragedie osobiste, ale często także wymierne straty dla gospodarki. Jeśli przyjrzymy się przedziałom wiekowym ofiar, to zobaczymy, że najwięcej na drogach ginie mających między 40 a 59 lat, a tuż za nimi osoby od 25 do 39 roku życia. Na trzecim miejscu znajdują się w tej smutnej statystyce ludzie w wieku 60 i więcej lat. Widać więc, że tracimy ludzi w sile wieku. Tracimy także wszyscy na zwolnieniach lekarskich i trwałych okaleczeniach. Tutaj zestawienie wygląda podobnie: wśród rannych najliczniejszą grupę stanowią osoby w wieku 25 – 39 lat, tuż za nimi przedział od 40 do 59 lat i młodzi ludzie od 18 do 24 roku życia.

Liczby przedstawiające ilość wypadków w kategorii pojazd sprawcy przeczą, jakoby pojazdy ciężarowe stanowiły duże zagrożenie w ruchu drogowym. Pozycji jest sporo, ale wymieńmy tylko najważniejsze:

- samochody osobowe spowodowały 10 756 wypadków tj. 76,3% wszystkich,
- pojazdy ciężarowe bez przyczepy były przyczyną 684 wypadków tj. 4,9% ogółu,
- pojazdy ciężarowe z przyczepą spowodowały 369 wypadków tj. 2,6 % wszystkich.

Podobnie rzecz ma się z autobusami:

- komunikacji publicznej – 121 tj. 0,9% wszystkich wypadków,
- inne – 45 czyli 0,3 % ogółu wypadków.

Widać więc wyraźnie, nawet biorąc pod uwagę proporcje ilości jeżdżących po drogach pojazdów, że duże ciężarówki i autobusy nie są takimi „postrachami szos", jak ich niektórzy próbują przedstawiać. Potwierdza to także podział wśród poszkodowanych w wypadkach kierowców (zabitych i rannych) wg użytkownika. 6 982 to prowadzący samochody osobowe, zaś ciężarowe tylko 450. Kierujący autobusami zaledwie w 27 przypadkach byli poszkodowanymi.

Jeśli chodzi o regiony, w których nastąpiły największe zmiany, to na czoło wysuwają się województwa dolnośląskie, zachodniopomorskie i małopolskie. Tam zanotowano największy przyrost wypadków, odpowiednio o 23, 14 i 13%. Odwrotną tendencję, czyli spadek ilości niebezpiecznych zdarzeń na drogach wystąpił w woj. lubuskim (18%) i kujawsko-pomorskim (12%). Niejako na pocieszenie można zaznaczyć, że liczba ofiar śmiertelnych zmalała jedynie właśnie w zachodniopomorskim (5%) i małopolskim (niecałe 3%).

Policjanci z WRD KGP zwracają uwagę na duży przyrost ilości niechronionych uczestników ruchu drogowego – pieszych, rowerzystów i motocyklistów, w zestawieniu ofiar. W I półroczu liczba zabitych na drogach pieszych wzrosła aż o prawie $^1/_3$ w porównaniu do ub. r. Niech to będzie dodatkowym ostrzeżeniem dla kierowców, zwłaszcza tych, jeżdżących poza obszarem zabudowanym. Któż z nas nie natknął się na nieoświetlonego, bądź nieoznakowanego pieszego lub rowerzystę? Niemniej także w miastach trzeba być szczególnie ostrożnym, bo w policyjnych statystykach przodują następujące przewinienia pieszych: nieostrożne wejście na jezdnię, bądź jej przekraczanie w miejscu niedozwolonym oraz wejście na jezdnię przy czerwonym świetle.

Czujnym trzeba być zawsze, ale szczególnie...

W godzinach od 14.00 do 19.00, bo wówczas dochodzi do ponad 40% wypadków. Statystycznie najspokojniej jest między północą a szóstą rano. Niemniej warto w tym momencie przytoczyć liczbę 226 wypadków, których przyczyną było zmęczenie i zaśnięcie za kierownicą. Przestrzeganie czasu pracy to jedno, a rozsądek za kierownicą to drugie. Zestawienie zdarzeń pod kątem dnia tygodnia tylko częściowo dotyczy kierowców ciężarówek, ale warto je przytoczyć: najwięcej wypadków zdarza się w piątki, zaś najwięcej ofiar śmiertelnych pociągają za sobą zdarzenia w soboty i niedziele.

Wśród głównych przyczyn nie ma zmian. Są to nadmierna, niedostosowana do warunków jazdy prędkość, wymuszanie pierwszeństwa przejazdu oraz prowadzenie pojazdu pod wpływem alkoholu. 88 349 kierowców zatrzymano w I półroczu i stwierdzono, że nie są trzeźwi, a powinni być...

Jedziemy w dobrym kierunku

Oczywiście po tej dawce niewesołych informacji, wynikających z opracowania WRD KGP, trudno być optymistą. Ale jeśli przypomnimy sobie, wspomniane na początku dane sprzed kilku lat, to widać jednak ruch w dobrym kierunku. A potwierdza to Dyrektor Departamentu Analiz i Nadzoru MSWiA Jacek Zalewski: *W ostatnich latach liczba samochodów w Polsce wzrosła z 12 do 23 milionów. Na zachodzie ta ilość utrzymuje się na stałym poziomie. Kraje wysokorozwinięte mają już od lat rozbudowaną sieć drogową, my wciąż jesteśmy dopiero na etapie jej tworzenia...* Trudno się z tym nie zgodzić, co odczuwają zwłaszcza kierowcy zawodowi, jeżdżący dużo po kraju. Wiele się buduje, ale wciąż nam daleko do prawdziwej sieci szybkich i bezpiecznych dróg. Dyrektor Zalewski podkreśla też pozytywny kierunek w poprawie bezpieczeństwa: *Nie samobiczujmy się ciągle mówiąc o ofiarach i porównując się do innych państw. W 2009 roku zeszliśmy z liczbą ofiar śmiertelnych poniżej pięciu tysięcy, w 2010 poniżej czterech. Są szanse na dalsze sukcesy i pokonywanie kolejnych progów. Ruszyło Centrum Nadzoru nad Ruchem Drogowym, prowadzi się sporo innych działań...*

Obojętnie więc o jakiej porze dnia lub tygodnia, ciężarówką, rowerem czy innym pojazdem, miejmy zawsze świadomość, że najważniejsza jest nasza rola – prowadzących. Dlatego pamiętajmy zawsze o rozważnej jeździe, dzięki której bezpiecznie dotrzemy do celu.

Klaudiusz Madeja



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 LUB KARTY PALIWOWE.

HCS

Zainteresowanych ofertą prosimy o kontakt:

THOMAS CHRISTENSEN tel. +45 4329-9671 (biuro Dania)
e-mail: tcr@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)



Jak bezpiecznie korzystać z giełdy transportowej?

Wiele mówi się ostatnio o fali kradzieży towarów w Europie, o ryzyku korzystania z giełd transportowych, a także o problemie z oceną wiarygodności kontrahentów. Czy proceder wyłudzeń rzeczywiście został ułatwiony przez elektroniczne giełdy transportowe? Czy wirtualni partnerzy są godni zaufania?

Transakcje w branży transportowej zawierane są od początków jej istnienia. Jednak ich zasięg i forma zmieniają się wraz z rozwojem cywilizacji. Umowy, nieliczne niegdyś, finalizowane w większości osobiście, przerodziły się w nieograniczone, podejmowane „wirtualnie" czyli w sieci. Mnogość kontrahentów, których nigdy wcześniej nie widzieliśmy, ich pochodzenie z wielu krajów Europy, to czynniki, które zdeterminowały konieczność wprowadzenia zmian w zarządzaniu przedsiębiorstwem. W szczególności zmiany te dotyczą sprawdzania potencjalnych kooperantów. Dodatkowo istotny wpływ na tę sytuację miało pojawienie się platform transakcyjnych, za pośrednictwem których realizowane są umowy na transport na różnych relacjach.

Jakość ponad ilość

O tym, czy dana giełda będzie uznana za bezpieczną czy też nie, decyduje w dużej mierze administrator programu, konstruując regulamin użytkowania platformy. Ważne jest określenie procesu weryfikacji każdej nowej firmy, zasad udostępniania programu i sprawdzania użytkowników. Nie jest to łatwe, bowiem na szali postawić trzeba zyski przedsiębiorstwa. Oferent giełdy musi często rezygnować z własnych przychodów, aby idea bezpieczeństwa naprawdę została zrealizowana. To długotrwały proces polegający na budowaniu zarówno wewnętrznych procedur, jak i świadomości użytkowników o ważności tego zagadnienia. Poziom bezpieczeństwa budują także korzystający z platformy poprzez zrozumienie, akceptację i przestrzeganie nakreślonych zasad zachowania w procesie zawierania transakcji.

TimoCom już od 14 lat oferuje giełdę ofert transportowych TC Truck&Cargo, będącą liderem w Europie. Tytuł ten nie jest przypadkowy. To wiele lat pracy, a także kształtowania zasad bezpieczeństwa, to również przemyślana i rozbudowana sieć, która chroni użytkowników przed nieuczciwymi kontrahentami. Każdy przedsiębiorca decydując się na giełdę musi wybrać spośród wielu dostępnych na rynku ofert. Są giełdy tańsze i droższe, lokalne i międzynarodowe. Takie, w których panują restrykcyjne reguły i te, w których dozwolone jest więcej. Jeśli ktoś chce zaoszczędzić i wybiera giełdę, która nie weryfikuje wystarczająco swoich klientów, musi się liczyć z konsekwencjami np. w postaci straty kilkudziesięciu tysięcy euro.

Na początku weryfikacja

Przedsiębiorstwa ubiegające się o dostęp do TC Truck&Cargo muszą spełniać określone warunki. Giełda przeznaczona jest wyłącznie dla firm istniejących w branży od co najmniej 6 miesięcy. Sam proces weryfikacji użytkowników jest na tyle szczegółowy, że podejrzane firmy nie mają szans na uzyskanie dostępu do programu. Dzięki temu, pod względem bezpieczeństwa TimoCom jest zdecydowanym liderem. Wnikliwej kontroli poddawane są dokumenty firmy, niezbędne do wykonywania danego rodzaju

działalności. Zasięga się także informacji w wywiadowniach gospodarczych, rejestrach dłużników czy ogólnodostępnych bazach informacji gospodarczych. Nieoceniona jest także, prowadzona od początku istnienia spółki wewnętrzna baza danych. Każda nieścisłość jest natychmiast wyłapywana przez dział jakości i stawia pod znakiem zapytania obecność danego przedsiębiorstwa w giełdzie.

Tylko w I półroczu bieżącego roku ponad 100 klientów ubiegających się o uzyskanie dostępu do programu otrzymało decyzję negatywną. Powody były różne, a wśród nich najczęstszymi są zadłużenie w rejestrze dłużników, powiązania z innymi firmami wykluczonymi z TimoCom. Wiele razy udało się także rozpoznać fałszywe dokumenty, o czym niezwłocznie zostały poinformowane odpowiednie organy. Często proces weryfikacji trwa nawet do kilku dni. W TimoCom nie wystarczy bowiem zmienić szyld, czy NIP. Każde przedsiębiorstwo sprawdzane jest dogłębnie pod względem kapitałowo-osobowym. Badana jest także przeszłość przedsiębiorstwa, a wszystko po to, aby maksymalnie ograniczyć ryzyko włączenia niepowołanego kontrahenta. Bezpieczeństwo użytkowników giełdy jest dla TimoCom ważniejsze niż potencjalne przychody z umów z nieuczciwymi partnerami. Poprzez taką politykę firma chroni swoich klientów przed oszustwem i związanym z tym niebezpieczeństwem poniesienia strat.



Certyfikat bezpieczeństwa TimoCom?

Mogłoby się wydawać, że włączenie dostępu czy podpisanie umowy kończy proces sprawdzania. Decyzja została podjęta i użytkownik mógłby już czuć się bezkarnie. Ale nie w TimoCom. Tutaj trwa nieustanny proces kontroli, nie tylko firm, ale także poszczególnych jej użytkowników. System wyłapuje wszelkiego rodzaju niezgodności i zachowania użytkowników odbiegające od normy. Dodatkowo po otrzymaniu jakiegokolwiek zgłoszenia od innego użytkownika giełdy podejmowane są odpowiednie kroki mające na celu natychmiastowe wyjaśnienie zaistniałych nieprawidłowości. Niepłacący klienci stanowią zagrożenie dla każdego przedsiębiorstwa. W TimoCom przy ewentualnych problemach z opieszałymi płatnikami do akcji wkracza firmowy adwokat wraz ze swoim zespołem i wspierają klientów w pozasądowym egzekwowaniu wymagalnych roszczeń.

Obecnie inne giełdy przyznają specjalne certyfikaty, oznaczenia; same przy tym nakreślając zasady ich przydzielania. Dla TimoCom bezpieczeństwo od zawsze było fundamentalną kwestią! Zarząd spółki uważa, iż im rozleglejszy jest pakiet bezpieczeństwa oferowany przez giełdy, tym trudniej jest „czarnym owcom" robić interesy. Szczegółowy proces weryfikacji nowych użytkowników, jak i stała kontrola klientów również po zawarciu umowy jest już samo w sobie wyznacznikiem wiarygodności danej firmy. Panuje przekonanie, że już samo bycie klientem TimoCom jest swego rodzaju certyfikatem i poświadczeniem, że dana firma jest rzetelna. Zbędne jest tym samym wydawanie dodatkowych zaświadczeń. Każda firma, która jest aktywna w giełdzie jest sprawdzona, a co za tym idzie użytkownicy mogą czuć się w dobrych rękach.

Jak unikać oszustw i kradzieży?

TimoCom wraz z czołowym międzynarodowym brokerem ubezpieczeniowym Schunck Group podjął wspólną inicjatywę, mającą na celu uczulenie firm transportowych i spedycyjnych na bezpieczeństwo transakcji.

Na stronie internetowej operatora giełdy znajdują się wskazówki, jak efektywnie ochronić firmę przed oszustwem. Istotna jest kontrola dokumentów zarówno rejestrowych jak i dostawczych, a także posiadanego ubezpieczenia (dowód ubezpieczenia można zweryfikować u ubezpieczyciela). TimoCom zwraca także uwagę, iż przy zawieraniu transakcji z partnerem posługującym się wyłącznie numerem komórkowym czy e-mailem z darmowego konta pocztowego konieczne są dodatkowe czynności kontrolne. Zawsze należy też ustalać dane kierowcy i pojazdu wytypowanego do przewozu.

Dodatkowo można zasięgnąć informacji odnośnie wypłacalności i sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w instytucjach takich jak np. Creditreform. Na stronie internetowej np. www.stat.gov.pl/regon/ istnieje ponadto możliwość skontrolowania, czy podany numer rejestru jest zgodny z daną firmą. Przy najmniejszych wątpliwościach zalecana jest dodatkowa kontrola w giełdzie ofert przewozowych (np. TC Profile) oraz za pomocą innych dostępnych środków.

KK





Oswojone Euro 6

Obawy były duże, ale stało się. W tym roku pojawiły się pierwsze ciężarówki z silnikami zgodnymi z Euro 6. W miesięczniku „Truck & Van" sprawdzamy jedną z nich.

Do naszych rąk trafiła Scania serii G z 440-konnym silnikiem Euro 6 i kabiną Higline, czyli o średniej wysokości. Typowy ciągnik siodłowy o uniwersalnym zastosowaniu. Równie dobry w ruchu krajowym, co międzynarodowym. Jeździliśmy nim po polskich drogach, zatem w warunkach, jakie każdy przewoźnik dobrze zna z własnego doświadczenia. Trasa była urozmaicona, a naczepa załadowana do pełna.

Aby spełnić nowe wymogi ekologiczne, ciężarówka została uzbrojona w komplet urządzeń, stosowanych wcześniej do utylizacji spalin. Ma układ recyrkulacji spalin EGR, system selektywnej redukcji katalitycznej SCR oraz filtr cząstek stałych. Dwa



ostatnie z wymienionych akcesoriów Scania zintegrowała w kompaktowej „fabryce chemicznej" mocowanej do ramy pojazdu. Rozwiązanie takie oszczędza miejsce, a jak wykazała praktyka jest skuteczne i mało uciążliwe dla użytkownika. Także pod względem wydatków ponoszonych na eksploatację.

Sam silnik to znana, rzędowa „szóstka" typu DC13, o pojemności 13 l, wyposażona w układ wtryskowy XPI, wykorzystujący szynę common rail i wtryskiwacze dostarczające paliwo pod ciśnieniem maksymalnie 2400 bar. Osiągi polepsza turbosprężarka o zmiennej geometrii. Ponieważ na wydechu zamontowano SCR, układ EGR został odciążony. Porcja spalin wracająca do cylindrów jest mniejsza niż w silnikach Euro 5 bez SCR. Sam system recyrkulacji ma prostszą budowę. Zastosowano za to proste urządzenie, które pozwala silnikowi „dogrzać się", jeśli wymaga tego sytuacja. Ścisła kontrola temperatury spalin jest ważna dla prawidłowej pracy układu SCR.

Szwedzi bardzo szybko przedstawili silniki Euro 6. Mogli tak zrobić, ponieważ wsparli się rozwiązaniami, które opanowali dawno temu. Silniki są na razie tylko dwa:



440 i 480 KM, ale te akurat moce pokrywają zapotrzebowanie przeciętnych użytkowników, jakich w Europie jest najwięcej. Scania, jak zawsze wybiera drogę prostą i pewną. Dlatego gdyby nie plakietka, trudno byłoby zorientować się, że mamy do czynienia z ciężarówką Euro 6. O tym, czego można się po niej spodziewać przeczytacie w miesięczniku „Truck & Van".

Truck&Van
www.truck-van.pl

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





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



Najlepsi z najlepszych

Zakończyła się druga edycja mistrzostw eco-driving o Puchar Prezesa Schenker Sp. z o.o. Celem przedsięwzięcia jest propagowanie ekologicznej i ekonomicznej jazdy. DB Schenker zachęca dostawców i podwykonawców do ograniczania emisji spalin oraz zmiany sposobu jazdy, co ma realny wpływ na środowisko oraz bezpieczeństwo ruchu drogowego.

Idea eco-drivingu doskonale komponuje się z celami korporacyjnymi firmy, zarówno globalnymi jak i lokalnymi. Są nimi działania zmierzające do redukcji gazów cieplarnianych (głównie CO_2) o 20% do 2020 r. oraz konsekwencja w polityce zrównoważonego rozwoju, która w sposób harmoniczny łączy ekonomię z ekologią. Mniejsze zużycie paliwa przyczynia się bezpośrednio do ochrony środowiska i zapewnia wymierne obniżenie kosztów eksploatacji floty transportowej. Ponadto bardziej umiejętna, świadoma jazda poprawia bezpieczeństwo na drogach, a jednocześnie zapewnia mniejsze koszty serwisowania wykorzystywanych samochodów. Dla firmy DB Schenker takie działania są bardzo istotne, bo w sieci krajowej i międzynarodowej ma ponad 3 tys. pojazdów.

Więcej, niż tylko konkurs

Finał mistrzostw odbył się 10 września na autodromie Polskiego Związku Automobilowego koło Sochaczewa. Jego uczestnicy zostali podzieleni na dwie grupy: prawo jazdy kategorii C+E oraz C. Czterdziestu finalistów, wyłonionych na podstawie testu teoretycznego spośród absolwentów kursu eco-driving, konkurowało ze sobą na placu manewrowym, w jeździe „na kropelce" w normalnym ruchu drogowym oraz podczas udzielania pierwszej pomocy. Po podliczeniu punktów mistrzami kierownicy eco-driving okazali się: Marcin Musiałowski z oddziału Konin (110 pkt., kat.C+E), który pokonał zaledwie 3 punktami Tomasza Stokwisza z Łodzi, oraz Dariusz Maliszewski z Olsztyna (114 pkt.) – niekwestionowany lider w kategorii prawa jazdy C.



Bezbłędne pokonanie placu manewrowego wymagało od uczestników dużego doświadczenia oraz wysokiej precyzji w kierowaniu pojazdem. W konkurencji przedstawionej na zdjęciu kierowca otrzymywał maksymalną liczbę punktów jeśli zderzak ciągnika zatrzymał się nad czarnym kołem tarczy.

W organizację tegorocznej edycji zaangażował się oprócz pomysłodawcy, czyli firmy Schenker Sp. z o.o., Wojewódzki Ośrodek Ruchu Drogowego w Warszawie, patronat nad konkursem objęło Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych. Na mistrzostwach pojawili się także przedstawiciele producentów samochodów ciężarowych oraz Policji, Parlamentarzystów i Wojewody. – *Pierwsze Mistrzostwa, które odbyły się w 2010 roku okazały się ogromnym sukcesem. Współpracujący z nami przewoźnicy i dostawcy podeszli do tematu bardzo ambicjonalnie i z pełnym przekonaniem* – mówi Andrzej Wierzbicki, dyrektor ds. zarządzania flotą pojazdów Schenker Sp. z o.o. – *Dlatego czuliśmy się wręcz zobowiązani do tego, by Mistrzostwa wpisały się na stałe w kalendarz imprez, których jesteśmy inicjatorem i organizatorem.*

Pomysł na Mistrzostwa wyrósł z wcześniejszych działań prowadzonych przez Schenker Sp. z o.o., mających na celu podnoszenie kwalifikacji zawodowych podwykonawców spółki – firm przewozowych oraz zatrudnianych przez nich kurierów – Akademii Kuriera i Przewoźnika DB Schenker.

– *Do dziś w ramach naszych programów przeszkoliliśmy już ponad 1750 kurierów* – mówi Andrzej Gluźniewicz, koordynator





Inicjatywa podjęta przez DB Schenker spotkała się z dużym zainteresowaniem kierowców. Takie konkursy to szczytna i „zdrowa" rywalizacja w drodze do poprawy nabytych umiejętności.

ds. współpracy z przewoźnikami Schenker Sp. z o.o. – *Współpracujący z nami kurierzy i przewoźnicy są ambasadorami naszej spółki, to oni mają bezpośredni kontakt z klientem, ale także to oni są widoczni na drogach i ulicach polskich miast, tworząc nasz obraz w społeczeństwie. Jest dla nas bardzo ważne, by czuli się związani z naszą firmą i czuli się jej częścią.*

Akademia wsparcia

Celem Akademii Kuriera DB Schenker jest podnoszenie kwalifikacji zawodowych kurierów. W ramach tej inicjatywy prowadzone są m.in. szkolenia z zakresu kontaktu z klientem, reklamacji, współpracy z ubezpieczycielem. Dodatkowo, wspólnie z wyspecjalizowanymi instruktorami, firma prowadzi szkolenia z zakresu ekonomicznej oraz bezpiecznej jazdy. Akademia Przewoźnika DB Schenker to program, który wspiera właścicieli firm przewozowych w rozwoju ich biznesu. Szkolenia obejmują m.in. proces rekrutacji i wdrażania kurierów do pracy, zarządzanie firmą transportową, zespołem kurierów, zarządzanie zmianą z wykorzystaniem metodyki projektowej.

Akademia Przewoźnika oraz Akademia Kuriera DB Schenker rozwijają się od 2006 roku. Wówczas celem projektu było rozwiązanie problemów wynikających z braku kurierów na rynku pracy. Działania Akademii wsparły wtedy poddostawców w pozyskaniu i wdrożeniu nowych kurierów do zawodu. We współpracy z Powiatowymi Urzędami Pracy w całej Polsce operator logistyczny skierował ofertę zarówno do osób z doświadczeniem, jak i chcących zdobyć nowy zawód. Wyłonieni kandydaci uczestniczyli w bezpłatnym, finansowanym przez PUP kursie na prawo jazdy. Po zdanym egzaminie rozpoczynali wdrażanie do zawodu pod okiem trenerów DB Schenker i przeszkolonych Kurierów – Opiekunów. W 2007 roku projekt Akademii Kuriera Schenker uzyskał Honorowy Patronat Ministra Pracy i Polityki Społecznej.

Karol Wójtowicz



Zawody eco-driving to nie tylko precyzyjna jazda i jak najmniejsze zużycie paliwa ale również fachowe udzielanie pierwszej pomocy. Dobrze przygotowany kierowca będzie umiał odpowiednio zachować się w każdej sytuacji, co wymiernie wpływa na poprawę bezpieczeństwa ruchu drogowego.

Nowy Trans z mapami

Operator giełdy Trans udostępnił najnowszą wersję swojego programu – Trans 4.0. Prace nad tą wersją trwały przeszło 2 lata. Trans zyskał zupełnie nowy wygląd, na giełdzie pojawiły się także dodatkowe funkcjonalności. Największa z nich to system TransMap, czyli kompletny moduł map Europy zawierający ograniczenia dla ciężarówek, kody pocztowe, kalkulator kosztów, a także opcję wyszukiwania ładunków na wybranej trasie. Żaden inny operator w Europie nie zapewnia map o tak precyzyjnym pokryciu.

Trans to giełda transportowa, której przedstawiać nie trzeba. Swoich użytkowników ma niemal pod każdą szerokością geograficzną w Europie. Klienci cenią Trans.eu za potężną bazę ofert ładunków i pojazdów, pomocne narzędzia do weryfikacji i oceny swoich kontrahentów czy sprawną windykację długów. Teraz giełda zaskakuje kolejnymi rozwiązaniami.

Wygląd i funkcjonalności

Zmiany są widoczne już na pierwszy rzut oka. Żółto-zielone odcienie znane z wcześniejszej wersji zostały zastąpione przez lekkie i przyjazne dla oka szarości. Giełda ofert i komunikator do rozmów z kontrahentami, które w dotychczasowej wersji występowały oddzielnie są teraz połączone. Wszystko po to, by usprawnić pracę użytkowników, a tym którzy stykają się z giełdą po raz pierwszy ułatwić dotarcie do bazy frachtów i przestrzeni ładunkowych.

W nowym Transie pojawiły się, znane dotychczas głównie z przeglądarek internetowych, zakładki. Właśnie na zakładkach są pokazywane oferty ładunków i samochodów. Zakładki pozwalają na wyszukiwanie kilku relacji naraz, a dodatkowo, w przypadku m.in. awarii prądu, komunikator zapamięta ostatnie ustawienia i – po jego ponownym uruchomieniu – przywróci je. Tym samym można natychmiast wrócić do rozpoczętej rozmowy z kontrahentem czy zobaczyć wyszukane wcześniej oferty. Zakładki ograniczają też liczbę wyskakujących okienek.

W nowym Transie znajduje się także wyszukiwarka kontaktów na komunikatorze. Takie rozwiązanie z pewnością ułatwi pracę tym użytkownikom, którzy na swoim komunikatorze mają po 1000 lub więcej kontaktów do swoich kontrahentów. Dodatkowo zgromadzone kontakty można od teraz grupować, m.in. na zaufanych przewoźników, stałych zleceniodawców czy prywatnych znajomych. Nowy system daje możliwość składania ofert tylko dla określonej w komunikatorze grupy firm.

Precyzyjny planner

Największą innowacją w wersji 4.0 jest jednak TransMap, czyli system map stworzony z myślą o firmach przewozowych. Mapy pozwalają na precyzyjne zaplanowanie trasy z uwzględnieniem ograniczeń dla ciężarówek, a także oszacowanie kosztów transportu dzięki wbudowanemu kalkulatorowi.

Mapy na Transie posiadają także kody pocztowe oraz funkcję wyszukiwania ładunków na trasie. Ta funkcja pozwala dotrzeć do wolnych ofert, które znajdują się na wyznaczonym kierunku. W kilka chwil można zapoznać się ze szczegółami oferty, a następnie skontaktować się z kontrahentem wystawiającym ładunek.

Duża część z nowych funkcjonalności Trans 4.0 to pomysły użytkowników giełdy, które ci zgłosili w giełdowym banku pomysłów TransIdea.eu. Wśród nich była m.in. wspomniana wcześniej wyszukiwarka kontaktów, a także „Ostrzeżenie Trans", czyli funkcja w oknie komunikatora informująca o tym, że nasz rozmówca znajduje się na liście dłużników.

Trans w nowej wersji jest znacznie szybszy i stabilniejszy. Jest to możliwe dzięki nowemu systemowi aktualizacji ofert oraz obniżonemu zapotrzebowaniu na pamięć fizyczną komputera. Pozostałe kluczowe funkcjonalności giełdy takie jak np. giełda wierzytelności – lista dłużników, system ocen i komentarzy użytkowników czy archiwum rozmów pozostały bez zmian. W dalszym ciągu klienci poprzez komunikator dostaną się również na forum transportowe.



MG

Więcej o nowym Transie 4.0 można przeczytać na: ***www.trans.eu***



Minimum emisji
Maksimum ekonomii

STAWIAM NA EFEKTYWNOŚĆ

Wymień stary na nowy. Przejdź na niższe opłaty.

Z roku na rok powiększa się sieć płatnych dróg w Europie i rosną koszty transportu dalekobieżnego. Dzięki specjalnej ofercie MAN Truck & Bus Polska możesz teraz zminimalizować zbędne koszty. Wystarczy wymienić u nas stary ciągnik siodłowy na nowy MAN TGX spełniający normę Euro 5. Zysk jest podwójny: niższe koszty dla Twojej firmy i mniejsza emisja spalin. Zadbaj o swój portfel i nasze środowisko. Zadzwoń lub napisz!

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o.
Al. Katowicka 9, Wolica
05-830 Nadarzyn

tel: 795 583 507
e-mail: czas.nawymiane@man.eu

www.mantruckandbus.pl

MAN Truck & Bus

*) Oferta dotyczy tylko ciągników siodłowych

MAN

VAT – jak i dlaczego sprawdzać, czy nasz kontrahent prowadzi w Polsce działalność gospodarczą?

W ramach prowadzonej działalności polscy przedsiębiorcy zazwyczaj nabywają usługi świadczone przez podmioty krajowe. Bywa jednak i tak, że usługodawcą jest podmiot zagraniczny. Wówczas zasadnicze znaczenie ma to, czy zagraniczny kontrahent ma siedzibę w naszym kraju, lub choćby stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej (np. oddział).



Anna Resiak,
ekspert podatkowy ECDDP
www.ecddp.pl

W przypadku nabycia usługi od przedsiębiorcy, który nie ma w Polsce siedziby, ani stałego miejsca prowadzenia działalności, do rozliczenia podatku VAT z tytułu transakcji zobowiązany jest podatnik polski. Nieprawidłowe jest natomiast rozliczanie w takiej sytuacji podatku przez usługodawcę i to nawet, jeżeli jest on zarejestrowany na potrzeby podatku VAT w Polsce. Przedstawiona reguła wynika z art. 17 ust. 1 pkt 4 i ust. 2 ustawy o podatku od towarów i usług.

Przykład:
Spółka Alfa nabywa od Spółki Beta z siedzibą w Niemczech (która nie posiada na terytorium Polski stałego miejsca prowadzenia działalności) usługę transportu towarów z Berlina do Warszawy. Zobowiązanym do rozliczenia podatku VAT z tytułu transakcji jest Spółka Alfa.

Przedstawiony powyżej przykład to klasyczna sytuacja, w której usługobiorca zobowiązany jest do rozpoznania importu usług. Wyobraźmy sobie jednak, że w powyższym przykładzie Spółka Beta rejestruje się na potrzeby podatku VAT w Polsce (ale nie zakłada tu oddziału swojej firmy) i próbuje rozliczać w Polsce podatek VAT z tytułu świadczonych przez siebie usług. Takie działanie będzie nieprawidłowe, w każdym przypadku, gdy usługodawca nie ma w Polsce siedziby lub stałego miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, a miejscem świadczenia usługi jest terytorium Polski. Zobowiązanym do rozliczenia VAT jest nabywca i nie może on zostać „wyręczony" z tego obowiązku przez usługodawcę.

Stałe miejsce prowadzenia działalności w Polsce – jak to sprawdzić?

W praktyce podatnicy borykają się z problemem, co zrobić, gdy nie mają pewności, czy ich kontrahent prowadzi działalność w Polsce, co przykładowo zdarzyć się może w sytuacji, gdy w treści otrzymanej faktury dostawca wskazał polski NIP, ale zagraniczny adres.

By uniknąć niepewności, przedsiębiorcy powinni weryfikować, czy podmioty, od których nabywają towary mają na terytorium Polski siedzibę lub miejsce stałego prowadzenia działalności gospodarczej. Przepisy ustawy o podatku od towarów i usług nie określają w jaki sposób podatnik powinien dokonać takiej weryfikacji, ani nawet wprost nie nakładają na podatników obowiązku jej dokonywania, jednakże działania takie mają na celu zagwarantowanie, że przyjęty sposób rozliczeń jest prawidłowy i wpływają na zmniejszenie ryzyka podatkowego po stronie nabywcy.

Wydaje się, że najlepszym sposobem sprawdzenia, czy dostawca towarów ma w Polsce siedzibę lub stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej jest odbieranie od kontrahentów oświadczeń o spełnianiu niezbędnych wymagań. Problematyczną kwestią jest w tym przypadku zdefiniowanie pojęcia stałego miejsca prowadzenia działalności. Ustawa o VAT oraz Dyrektywa 2006/112/WE w sprawie wspólnotowego systemu podatku od wartości dodanej nie zawierają stosownej definicji. W celu doprecyzowania znaczenia tego pojęcia warto więc odwołać się do rozporządzenia wykonawczego Rady (UE) nr 281/2011 z 15 marca 2011 r. ustanawiającego środki wykonawcze do dyrektywy 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, które stosuje się począwszy od 1 lipca 2011 r.

W rozporządzeniu tym czytamy, że „stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej" to dowolne miejsce – inne niż miejsce siedziby działalności gospodarczej podatnika, które charakteryzuje się wystarczającą stałością oraz odpowiednią strukturą w zakresie zaplecza personalnego i technicznego, by umożliwić mu odbiór i wykorzystywanie usług świadczonych do własnych potrzeb tego stałego miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Ponadto, z przepisów rozporządzenia wynika, iż fakt posiadania numeru identyfikacyjnego VAT sam w sobie nie jest wystarczający, by uznać, że podatnik posiada stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej. Przede wszystkim należy więc zwrócić uwagę na to, że fakt rejestracji na potrzeby podatku VAT w Polsce, nie przesądza, iż dany podmiot ma na terytorium kraju stałe miejsce prowadzenia działalności.

O stałym miejscu prowadzenia działalności można mówić dopiero w przypadku, gdy dany podmiot faktycznie prowadzi działalność w danym kraju (posiada zaplecze personalne i techniczne), czyli, w szczególności, posiada w Polsce biuro, zatrudnia pracowników, posiada niezbędną bazę, która umożliwia mu wykonywanie działalności gospodarczej. W tym kontekście z całą pewnością można za sta-

łe miejsce prowadzenia działalności uznać oddział (jednakże pojęć tych nie należy utożsamiać).

Potwierdzenie powyższego odnaleźć można w orzeczeniach Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Przykładowo, w wyrokach w sprawach C-168/84 (Gunter Berkholz) C-190/95 (ARO Lease), C-260/95 (DFDS A/S), gdzie ETS uznał, między innymi, iż ze stałym miejscem prowadzenia działalności (innym niż miejsce siedziby podatnika) mamy do czynienia w przypadku, gdy w miejscu tym są stale obecne minimalne zasoby ludzkie i techniczne, które pozwalają wykonać dane usługi w sposób niezależny.

W kontekście powyższego wskazanym jest, aby w żądanych od kontrahentów oświadczeniach przedsiębiorcy, poza samą deklaracją czy dany podmiot ma na terytorium Polski siedzibę lub stałe miejsce prowadzenia działalności, zwracali się o podanie nie tylko bardziej szczegółowych informacji, takich jak określenie, czy dany podmiot ma na terytorium Polski biuro, przez które prowadzi działalność gospodarczą oraz gdzie się ono znajduje, ale także o wskazanie czy dany podmiot zatrudnia w Polsce pracowników.

Inne sposoby weryfikacji, czy przedsiębiorca prowadzi działalność w Polsce

Z uwagi na fakt, że ustawa o podatku od towarów i usług nie przesądza w jaki sposób podatnicy powinni sprawdzać, czy dostawca towarów posiada na terytorium Polski siedzibę lub stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, przedsiębiorcy, jeżeli na taką weryfikację się zdecydują, mogą wykorzystać w tym celu różnorodne sposoby. Przykładowo, poza odbiorem oświadczeń, możliwe jest:

- sprawdzanie, czy dany przedsiębiorca widnieje w krajowym rejestrze sądowym,
- badanie stron internetowych poszczególnych kontrahentów pod kątem prowadzenia przez dany podmiot działalności w Polsce (w tym przypadku niewystarczające jest prowadzenie strony internetowej w języku polskim, strona powinna świadczyć o prowadzeniu na terytorium Polski działalności gospodarczej).

Wyjątek dla usług związanych z nieruchomościami

Zasada, zgodnie z którą w przypadku nabycia usługi od przedsiębiorcy, który nie ma w Polsce siedziby, ani stałego miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, zobowiązany do rozliczenia podatku VAT z tytułu transakcji jest podatnik polski, ma swój wyjątek w przypadku usług związanych z nieruchomościami, co wynika z art. 17 ust. 3a ustawy o podatku od towarów i usług. Otóż jeżeli usługa związana z nieruchomością położoną na terytorium Polski (usługi związane z nieruchomościami zawsze opodatkowane są w kraju, w którym dana nieruchomość się znajduje) świadczona jest przez podmiot, który nie posiada w Polsce siedziby działalności gospodarczej lub stałego miejsca prowadzenia działalności, lecz jest zarejestrowany na potrzeby podatku VAT w Polsce, wówczas możliwym jest rozliczenie podatku VAT przez usługodawcę.

Przykład:
Czeska Spółka A, która jest zarejestrowana na potrzeby podatku VAT w Polsce, ale nie ma tu stałego miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, świadczy na rzecz polskiej Spółki B usługi przechowania towarów w magazynach położonych na terytorium Polski. Spółka taka może rozliczyć podatek VAT z tytułu takiej transakcji, gdyż usługi przechowania są usługami związanymi z nieruchomościami.

Pamiętać jednak należy, że w sytuacji, gdyby w analogicznych warunkach czeska Spółka A nie zarejestrowała się na potrzeby podatku VAT w Polsce, zobowiązanym do rozliczenia podatku będzie Spółka B (usługobiorca).



Gdy oddział nie bierze udziału w świadczeniu usługi

Omawiana zasada dotycząca zasad opodatkowania podatkiem VAT usług, które świadczone są przez podmioty nieposiadające na terytorium Polski siedziby lub stałego miejsca działalności gospodarczej znajdzie zasadę także w przypadku, gdy usługodawca co prawda ma stałe miejsce prowadzenia działalności w Polsce, ale nie bierze ono udziału w świadczeniu usług, a więc w sytuacji, gdy usługi świadczone są na rzecz podatnika polskiego bezpośrednio z siedziby usługodawcy. Zasada ta znajduje potwierdzenie, w art, 17 ust. 1a ustawy o podatku od towarów i usług.

Przykład:
Spółka A nabywa usługi transportowe (transport towarów na trasie Gdynia - Bruksela) od francuskiej Spółki B, która ma swój oddział w Polsce, jednakże za świadczenie usługi odpowiedzialna jest bezpośrednio centrala Spółki B we Francji (zapewnia środki transportu i dokonuje rozliczeń). Polski oddział Spółki B w ogóle nie jest zaangażowany w wykonanie usługi. W takiej sytuacji podatek powinna rozliczyć Spółka A.

Na podstawie powyższego należy wysnuć wniosek, że w sytuacjach wątpliwych podatnicy mają obowiązek nie tylko weryfikowania, czy ich kontrahenci mają w Polsce siedzibę lub stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, ale także, jeżeli na terytorium Polski znajduje się wyłącznie stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, kto bezpośrednio świadczy usługę. Jeżeli polski oddział nie będzie zaangażowany w świadczenie usługi, wówczas obowiązek jej opodatkowania ciążył będzie na usługobiorcy.

Anna Resiak,
ekspert podatkowy ECDDP
www.ecddp.pl

Uprawnienie do odszkodowania.

Komu zakłady ubezpieczeń są zobowiązane wypłacać odszkodowanie?

Powstanie szkody transportowej nie jest jedynym problemem, jaki dotyka polskich przewoźników. Tok postępowań likwidacyjnych prowadzonych przez ubezpieczycieli wymaga od przewoźników przekazania dokumentów i informacji potwierdzających zarówno szkodę i istnienie ich odpowiedzialności, jak również odpowiedzialność ubezpieczycieli z zawartych z przewoźnikami umów OCP. Ubezpieczyciele każdorazowo informują przewoźników, co ma zawierać dokumentacja niezbędna do likwidacji szkody, więc każdy z nich powinien sobie poradzić z jej skompletowaniem. Bardzo często jednak zdarza się, że ubezpieczyciel posiada już cały materiał, ale wstrzymuje wypłatę, gdyż nie wie, komu ma płacić. Nie wie ubezpieczyciel a przewoźnik jest mocno zdziwiony, gdyż spedytor już dawno skompensował należność na poczet szkody z jego wierzytelności za wykonane usługi przewozu i wydaje się, że to on jest najbardziej uprawniony do otrzymania odszkodowania. Niestety, tak nie jest.



Jerzy Różyk

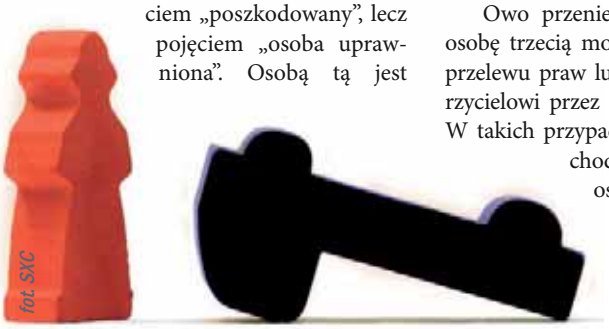
Ponad 24 lata w branży ubezpieczeniowej (likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 9 lat w obsłudze szkód i ubezpieczeń dla branży TSL w firmach brokerskich.

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

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

Takie przekonanie przewoźników wynika z tego, że na etapie likwidacji szkody ubezpieczyciele nie poruszają bardzo ważnego aspektu, jakim jest uprawnienie do odszkodowania. Takie przekonanie wynika też z nadmiernego zaufania przewoźników do ubezpieczycieli, braku nadzoru nad przebiegiem likwidacji jak również ze zwykłej niewiedzy. Aby zrozumieć, dlaczego ubezpieczyciele w takich przypadkach zwlekają z wypłacaniem odszkodowań, należy zajrzeć do wykładni prawa.

Na gruncie prawa przewozowego dochodzenie roszczeń wobec przewoźnika jest zasadniczo niezależne od tego, kogo w rzeczywistości szkoda dotknęła. Konwencja CMR, jak i inne przepisy przewozowe, nie posługują się pojęciem „poszkodowany", lecz pojęciem „osoba uprawniona". Osobą tą jest nadawca lub odbiorca. Na gruncie krajowego prawa przewozowego, roszczenia również przysługują nadawcy lub odbiorcy. Ewentualny brak tożsamości pomiędzy osobą uprawnioną w rozumieniu tego artykułu, a osobą poszkodowaną, powoduje konieczność wzajemnych rozliczeń pomiędzy tymi osobami w oparciu o treść łączącego je stosunku prawnego (np. z umowy sprzedaży czy spedycji).



fot. SXC

Zgodnie z art. 509. § 1. k.c., „Wierzyciel może bez zgody dłużnika przenieść wierzytelność na osobę trzecią (przelew), chyba że sprzeciwiałoby się to ustawie, zastrzeżeniu umownemu albo właściwości zobowiązania". Z § 2. tegoż artykułu wynika, że „Wraz z wierzytelnością przechodzą na nabywcę wszelkie związane z nią prawa, w szczególności roszczenie o zaległe odsetki".

Owo przeniesienie wierzytelności na osobę trzecią może odbyć się za pomocą przelewu praw lub w drodze zapłaty wierzycielowi przez osobę trzecią należności. W takich przypadkach uprawnienie przechodzi z wierzyciela na ową osobę trzecią, co umożliwia jej skuteczne dochodzone roszczeń (tzw. roszczeń zwrotnych) przysługujących wcześniej wierzycielowi. Roszczenie zwrotne, określane również jako roszczenie regresowe jest to roszczenie, na podstawie którego podmiot zaspokajający roszczenie do którego był zobowiązany na podstawie określonej umowy lub przepisów prawa, może domagać się zwrotu spełnionego wcześniej świadczenia (art. 441 § 3 k.c.).

Utrudnienia z udokumentowaniem uprawnień do odszkodowania

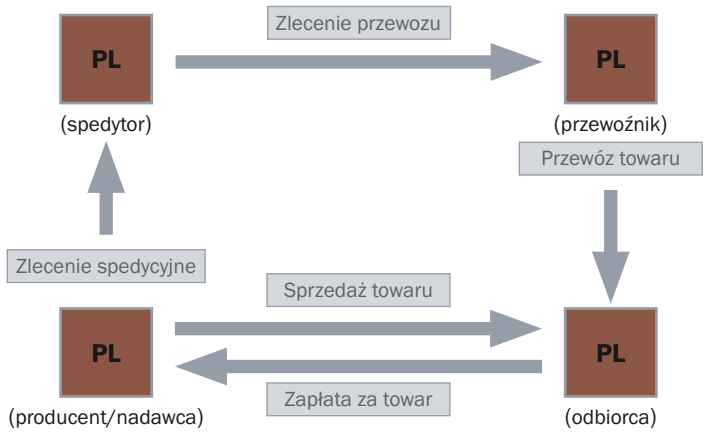
W relacjach transportowych obserwuje się krótsze lub dłuższe łańcuchy zobowiązań

wzajemnych. Oprócz nadawcy i odbiorcy towaru biorą w nich udział operatorzy logistyczni, spedytorzy i przewoźnicy, a także ich podwykonawcy. Jeżeli ten łańcuch jest krótki a wszystkie podmioty są polskie, zazwyczaj nie ma większych utrudnień w udokumentowaniu wzajemnych rozliczeń.

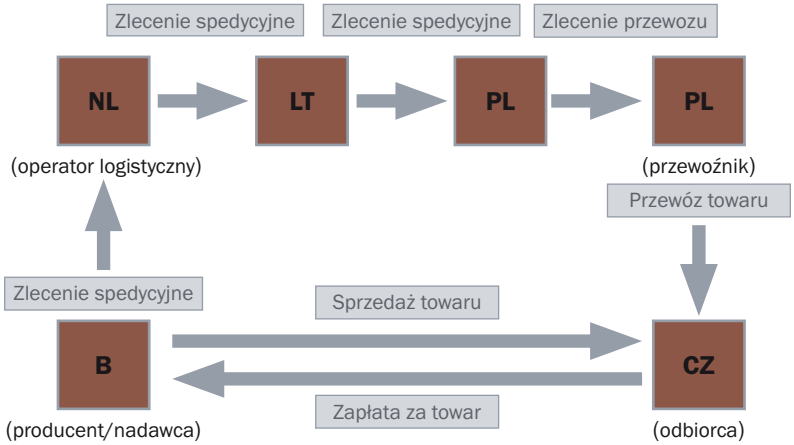
Dużym ułatwieniem jest znajomość języka i ten sam obszar prawny, który obowiązuje wszystkie podmioty zaangażowane w proces przewozu. W dobie powszechnego internacjonalizmu transportowego bardzo często jednak zdarza się, że owe łańcuchy są dość długie a podmioty porozumiewają się w różnych językach i operują w różnych obszarach prawnych. Powoduje to dość spore trudności w ustaleniu podmiotu uprawnionego do odszkodowania przez ostatnie ogniwa tego łańcucha. Taki łańcuch zobowiązań wzajemnych może więc wyglądać następująco: producent z Belgii zleca operatorowi logistycznemu z Holandii zorganizowanie transportu towaru do Czech, ten zleca zorganizowanie transportu (lub transport) spedytorowi z Litwy, ten zaś spedytorowi w Polsce, a ten z kolei do przewozu angażuje polskiego przewoźnika, który ma przewieźć towar do odbiorcy w Czechach.

Zobowiązania wzajemne w powyższych modelach wynikają z zawartych umów sprzedaży, spedycji lub przewozu. Producent sprzedaje towar kupującemu (tutaj odbiorca), ten zaś płaci producentowi za towar, który otrzymał lub ma otrzymać, producent zleca operatorowi logistycznemu zorganizowanie transportu sprzedanego odbiorcy towaru i wymaga, aby towar dojechał do odbiorcy, spedytor zleca przewoźnikowi przewóz i wymaga, aby ten dowiózł towar w określonym czasie i w określone miejsce. Jeżeli któryś z podmiotów nie wykona należycie zobowiązania wynikającego z umowy (błędnie zorganizuje przewóz, uszkodzi towar w czasie przewozu lub nie dostarczy zamówionego towaru), ponosi odpowiedzialność względem drugiej strony umowy (wierzyciela). Podmiot, który nie wykona zobowiązania, w rozumieniu prawa staje się dłużnikiem. Z niewykonaniem zobowiązania nierozerwalnie wiąże się obowiązek odszkodowawczy, czyli konieczność naprawienia szkody. Dłużnik jest więc zobowiązany do naprawienia szkody wierzycielowi, który z faktu szkody posiada uprawnienie do odszkodowania. Mówimy tutaj o zobowiązaniach umownych wynikających z jednej konkretnej umowy.

Przykładowy łańcuch zobowiązań



Schemat łańcucha zobowiązań wzajemnych w opisanym przykładzie



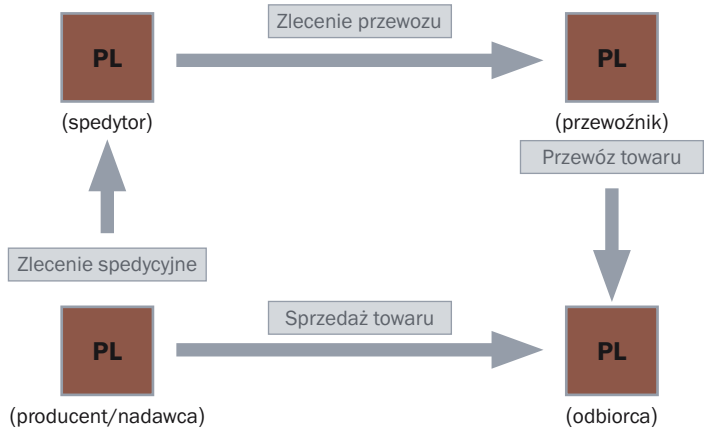

fot. Wojciech Węglorz

W opisanych modelach mamy jednak do czynienia z wieloma umowami, które są nierozerwalnie związane z jednym i tym samym przewozem towaru. Jeżeli dojdzie więc do utraty lub uszkodzenia towaru w czasie przewozu przez przewoźnika powstaje pytanie, kto jest wierzycielem, a kto dłużnikiem i wobec kogo tak naprawdę odpowiada przewoźnik – czy wobec swojego zleceniodawcy (spedytora), odbiorcy, nadawcy, czy może wobec innego podmiotu zaangażowanego w proces przemieszczania towaru. Dla większości przewoźników jest to olbrzymi znak zapytania.

Wśród przewoźników istnieje przekonanie, że skoro przewoźnik otrzymał reklamację lub roszczenie od spedytora zlecającego jemu przewóz towaru, to odszkodowanie powinno zostać wypłacone temu przewoźnikowi. Dlatego przy postępowaniach likwidacyjnych prowadzonych przez ubezpieczycieli, żaden z przewoźników nie docieka, kto jest uprawnionym do odszkodowania – dla nich jest nim ich zleceniodawca (spedytor) lub oni sami. Jeżeli więc ubezpieczyciel odpowiednio wcześnie nie wyjaśni przewoźnikowi aspektów związanych z uprawnieniem do odszkodowania, przewoźnik będzie tkwił w swoim przekonaniu i ufał, że odszkodowanie zostanie wypłacone spedytorowi, który wezwał go do zapłaty odszkodowania, lub jemu, jeśli pokrył on spedytorowi szkodę.

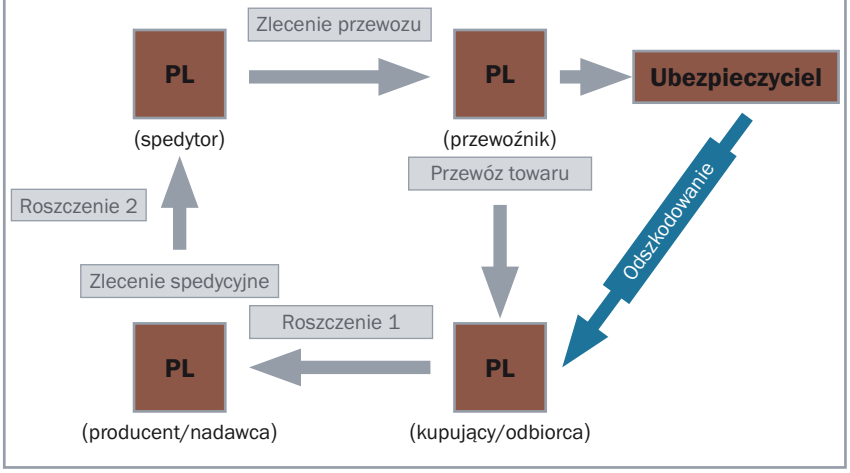
Schody zaczynają się dopiero wtedy, gdy ubezpieczyciel poprosi przewoźnika, aby ten wskazał poszkodowanego lub uprawnionego do otrzymania odszkodowania. I wtedy okazuje się, że przewoźnik

Schemat łańcucha zobowiązań wzajemnych dla opisanej sytuacji



spedytorowi. Przewoźnicy uznają też za oczywiste, że jeżeli spedytor skompensował sobie należność na poczet szkody z wierzytelności przewoźnika za wcześniejsze frachty, ubezpieczyciel wypłaci odszkodowanie może udokumentować, że zapłacił spedytorowi, może nawet udokumentować, że spedytor zapłacił swojemu zleceniodawcy, ale ustalenie dalszych rozliczeń jest bardzo trudne, a czasem niemożliwe. I tak naprawdę nie wiadomo ilu jest pośredników dalszych i czy podmiot, który poniósł szkodę faktycznie uzyskał za nią odszkodowanie od zobowiązanego do zapłacenia. Nie wiadomo zatem, kto jest faktycznym uprawnionym do odszkodowania. W opisanej sytuacji takich uprawnień nie posiada przewoźnik, gdyż nie może udokumentować, że pieniądze, które zapłacił spedytorowi (lub ten jemu skompensował) zostały przekazane faktycznemu uprawnionemu, który powinien otrzymać odszkodowanie. Ubezpieczyciel nie wypłaci więc odszkodowania ani przewoźnikowi, ani też spedytorowi.

Przykład 1. Uprawniony do odszkodowania: kupujący/odbiorca



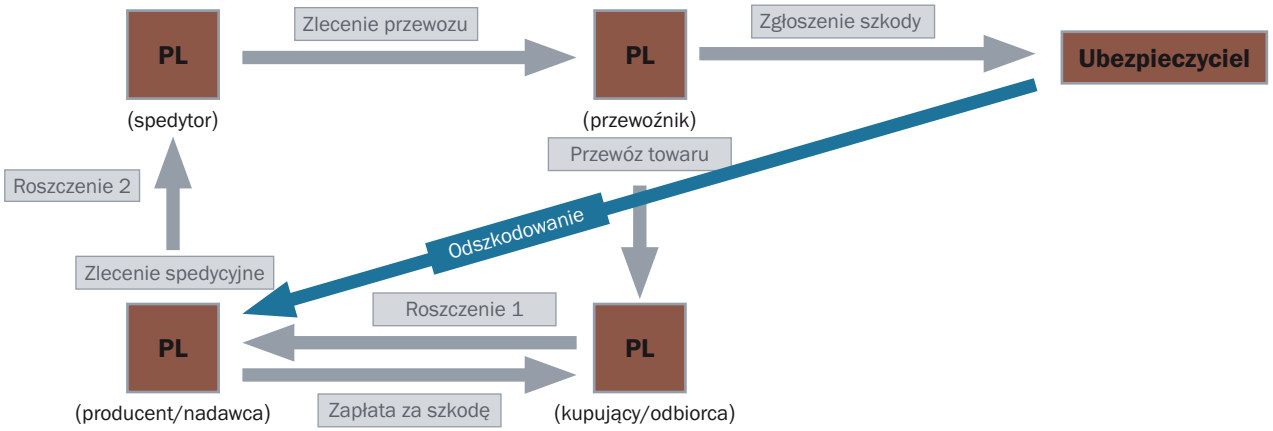
Drugim poważnym utrudnieniem jest brak jakichkolwiek informacji na temat umowy sprzedaży towaru zawartej pomiędzy sprzedającym (nadawca) i kupującym (odbiorca). Konwencja CMR nie określa, który z tych podmiotów jest uprawniony do odszkodowania. Przyjmuje się, że uprawnionym do odszkodowania jest odbiorca towaru (kupujący). Wynika to z założenia, że odbiorca (kupujący) płaci sprzedającemu (nadawca) za zakupiony towar. Dlatego też w powyższych modelach zostało przyjęte to założenie.

Zdarzają się jednak sytuacje, gdy odbiorca nie zapłacił nadawcy za towar lub nadawca zwrócił odbiorcy pieniądze za utracony lub uszkodzony w czasie transportu i w efekcie niedostarczony towar. Pierwotne uprawnienie do odszkodowania będzie więc przysługiwać nadawcy. Jego uprawnienie powinno być więc również udokumentowane.

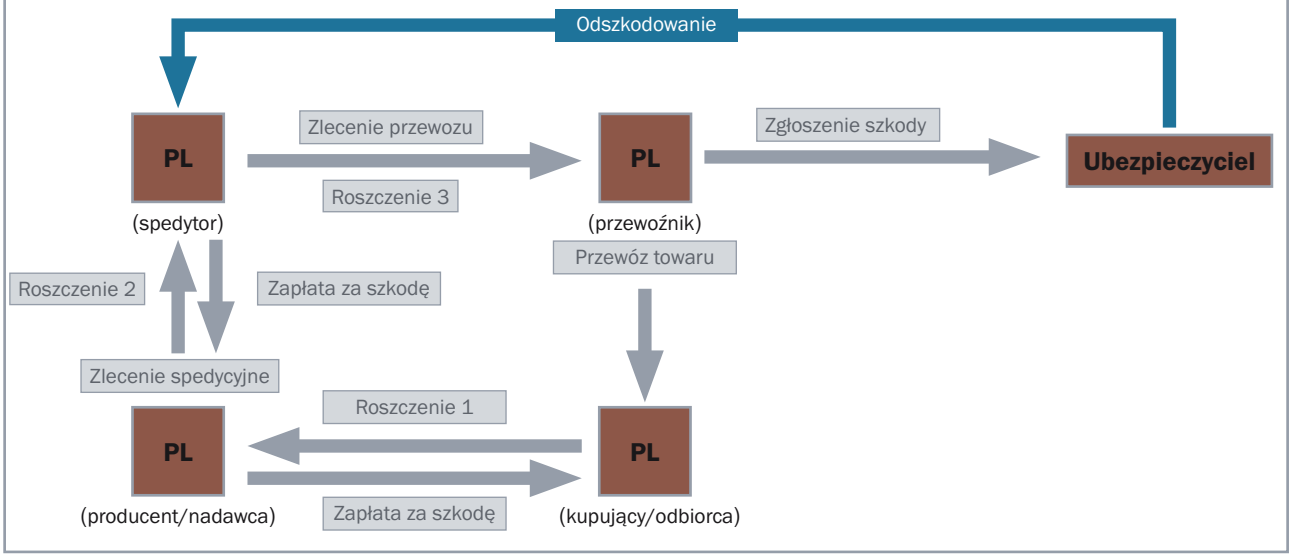
Ażeby skutecznie uzyskać pokrycie szkody ze swojej polisy OCP polski przewoźnik musi więc zmierzyć się nie tylko z wymogami stawianymi przez ubezpieczycieli, ale również z podmiotami, które żądają od niego pokrycia szkody, a ci nie zawsze przejawiają wolę współpracy. W dużej mierze to od nich i od relacji przewoźnika z tymi podmiotami zależy, czy osoba uprawniona do odszkodowania, a niejednokrotnie jest nim sam przewoźnik, udokumentuje swoje uprawnienie.

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

Przykład 2. Uprawniony do odszkodowania: producent/nadawca



Przykład 3. Uprawniony do odszkodowania: spedytor



Należy wiedzieć, że im dłuższy jest łańcuch zobowiązań, tym trudniej jest udokumentować wzajemne rozliczenia pomiędzy poszczególnymi ogniwami.

Jaka jest kolejność roszczeń i jakie są kierunki tych roszczeń i płatności za szkodę, czyli jak powinno być udokumentowane uprawnienie do odszkodowania, zobrazuję na poniższych przykładach. Dla uproszczenia przyjąłem – wspomniany wcześniej – krótki łańcuch zobowiązań.





fot. JosephB

Założenia do przykładów:

Wystąpiła szkoda częściowa w towarze w czasie jego przewozu, odpowiedzialność przewoźnika jest bezsporna, odbiorca (kupujący) zapłacił producentowi (sprzedającemu i zarazem nadawcy) za cały towar przed jego otrzymaniem, odbiorca odmówił przyjęcia uszkodzonej części towaru, ubezpieczyciel ponosi odpowiedzialność za szkodę.

UWAGA

W sytuacji, gdy odbiorca nie zapłacił nadawcy za towar lub nadawca w związku ze szkodą zmniejszył należność za towar (wystawił korektę faktury), pierwotne uprawnienie do odszkodowania będzie przysługiwać nadawcy, gdyż to on poniósł stratę. Wektor odszkodowania będzie więc zwrócony nie w stronę odbiorcy, w właśnie w stronę nadawcy towaru.

Określenie „uprawniony do odszkodowania" jest stosowane w prawie cywilnym i ubezpieczyciele dość rzadko używają tego określenia w stosunku osoby, która poniosła szkodę. W nomenklaturze ubezpieczeniowej, ten kto poniósł szkodę jest określany mianem „poszkodowany". W praktyce, poszkodowanym może być wyłącznie nadawca lub odbiorca i owo wynikające z konwencji CMR uprawnienie do odszkodowania przysługuje więc w pierwszej kolejności tym podmiotom. Zgodnie z prawem cywilnym takie uprawnienie do odszkodowania może również przysługiwać osobie, która pokryła szkodę (operator logistyczny, spedytor, przewoźnik). Nie oznacza to, że osoba, która pokryła poszkodowanemu szkodę otrzymuje automatycznie status poszkodowanego – staje się uprawnionym do odszkodowania, poszkodowanym jest zawsze pierwotny uprawniony, czyli nadawca lub odbiorca.

WAŻNE

Jeżeli przewoźnik zapłaci odszkodowanie osobie nieuprawnionej (np. spedytorowi), a pieniądze w efekcie nie zostaną przekazane faktycznej osobie uprawnionej do odszkodowania, to na przewoźniku w dalszym ciągu będzie spoczywał obowiązek naprawienia szkody uprawnionemu. Jeżeli ten zażąda od przewoźnika pokrycia szkody, nikogo (a szczególnie sądu) nie będzie interesowało, czy, ile i komu już zapłacił.

Aspekt uprawnień do odszkodowania jest więc bardzo ważny w procesie likwidacji szkody z polisy OCP. Odpowiednio wczesne ustalenie przez przewoźnika osoby uprawnionej i udokumentowanie tych uprawnień pozwoli nie tylko na skrócenie procesu likwidacji szkody, ale na również na uniknięcie ewentualnych perturbacji sądowych w przypadku pozwania przez faktycznego uprawnionego.

Mniemam, że przyjęta formuła artykułu pozwoli na zrozumienie wagi poruszanego tematu i na odpowiednie reagowanie w razie szkody. Jeżeli taka wiedza nie wystarczy, sugeruję zaangażowanie eksperta do prowadzenia sprawy – przy trudnych szkodach na pewno będzie to z korzyścią dla każdego przewoźnika.

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

CDS ODSZKODOWANIA

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

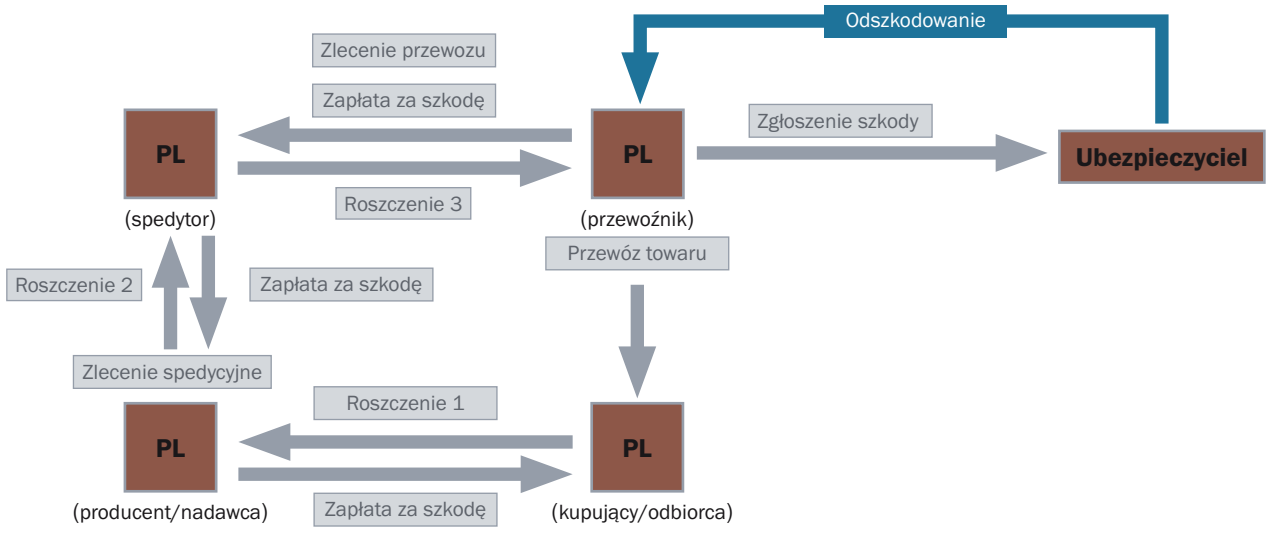
CDS specjalizuje się w obsłudze szkód powstałych w transporcie oraz obsłudze ubezpieczeń transportowych.

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

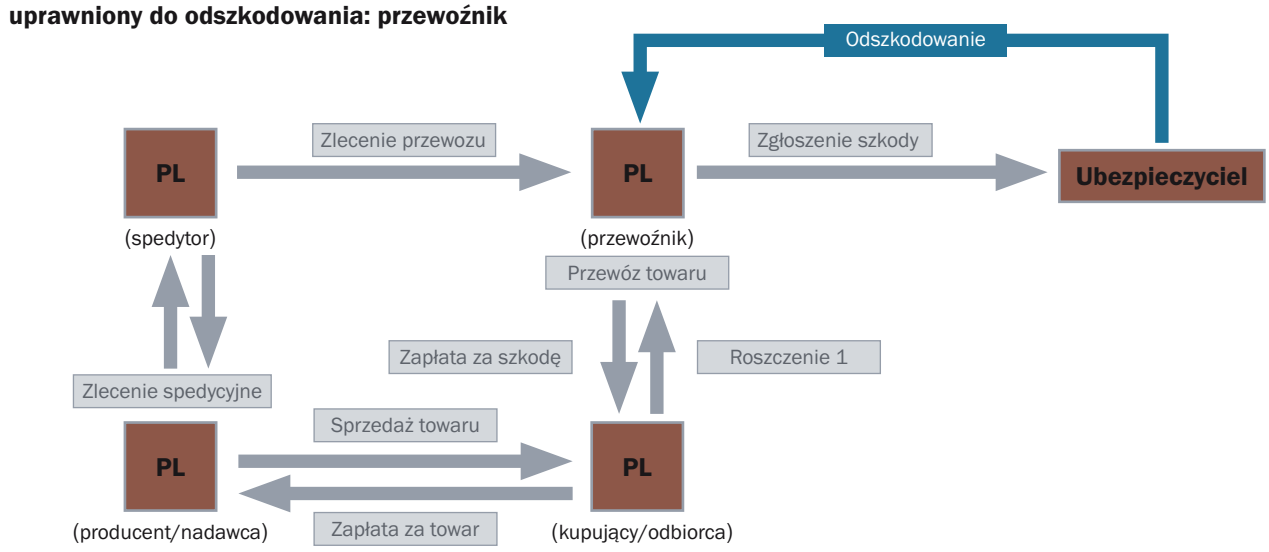
www.cds-odszkodowania.pl


fot. pixelio.de

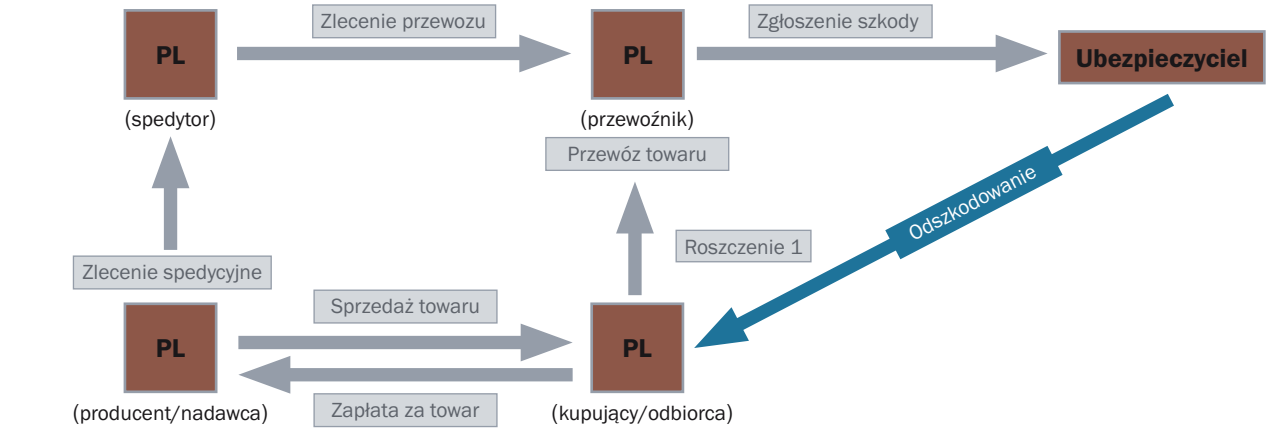
Przykład 4. Uprawniony do odszkodowania: przewoźnik



Przykład 5. Roszczenie bezpośrednie do przewoźnika (na zasadzie actio directa), uprawniony do odszkodowania: przewoźnik



Przykład 6. Roszczenie bezpośrednie do przewoźnika (na zasadzie actio directa), uprawniony do odszkodowania: kupujący/odbiorca



Nowe zasady Certyfikatu Kompetencji Zawodowych

Część 1

4 grudnia 2011 roku wchodzą w życie 3 rozporządzenia Rady Europejskiej dotyczące firm transportowych. Celem tych rozporządzeń jest ujednolicenie warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego a także wprowadzenie jednolitych przepisów np. w zakresie kabotażu wewnątrz krajów członkowskich. Zobaczmy, jakie zmiany dotkną polskich przewoźników.



Łukasz Chwalczuk, partner Kancelaria Prawna Iuridica,

Dla polskich przewoźników największe znaczenie ma rozporządzenie 1071/2009, które reguluje następujące aspekty: osoby zarządzającej transportem, odpowiedniego zorganizowana siedziba firmy transportowej, zaostrzenie wymagań dotyczących dobrej reputacji kompetencji zawodowych, dokumentowanie sytuacji finansowej oraz nowe zasady zawieszenia lub cofnięcia licencji/zezwolenia.

Limit kompetencji

W związku z licznym wykorzystywaniem luk w prawie w zakresie certyfikatu kompetencji zawodowych (dalej zwany CKZ), rozporządzenie 1071/2009 wprowadza ścisłe regulacje, kto i na jakich warunkach może wykorzystywać CKZ w działalności transportowych. Pomimo unijnych regulacji w zakresie transportów międzynarodowych praktyka w poszczególnych krajach członkowskich bywała diametralnie różna. W tym celu wprowadzono zmiany mające na celu urealnienie rzeczywistego wpływu osób legitymujących się CKZ oraz ograniczono liczbę firm jak i liczbę pojazdów, którymi może być objęta osoba, która nie jest wprost właścicielem lub osobą upoważnioną do reprezentacji firmy transportowej (członek zarządu). Przepisy, które zaczną obowiązywać od 4 grudnia br. limitują osoby z CKZ do występowania maksymalnie w 4 firmach przy jednoczesnym górnym limicie 50 pojazdów w przypadku, gdy jest to osoba współpracująca np. na podstawie umowy o pracę lub innych umów cywilnych.

Celem tego limitu jest wymuszenie realnego wpływu osoby posiadającej CKZ na działalność przewoźników albowiem znane są przypadku gdzie osoby te bez jakichkolwiek ograniczeń zarówno w zakresie czasowym, lokalizacyjnym jak i ilość taboru we współpracujących firmach transportowych „użyczały" posiadany przez siebie CKZ bez realnego wpływu na działalność takich przewoźników. Założeniem wprowadzanych zmian jest ograniczenie dostępu do rynku transportowego osobom, które nie są w stanie brać czynnego udziału w dużej ilość kooperujących firm. O ile właściciele firm oraz osoby z zarządu firm transportowych posiadające CKZ mogą bez limitu, co do ilości pojazdów prowadzić działalność transportową o tyle osoby powiązane

Rozporządzenie 1071/2009 także przeciwko oszustwom i wyłudzeniom

Poza nowymi wymogami dla przewoźników, rozporządzenie 1071/2009 wprowadza bardzo ważne zmiany i obowiązki wobec państw członkowskich, które na podstawie art. 16 tegoż rozporządzenia mają obowiązek wprowadzić krajowy rejestr elektroniczny przedsiębiorców transportu drogowego, którzy od wyznaczonego przez to państwo właściwego organu uzyskali zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Rejestr ten musi zawierać:

- firmę i formę prawną przedsiębiorcy;
- adres jego siedziby
- nazwiska zarządzających transportem wskazanych w celu spełnienia warunku dobrej reputacji i kompetencji zawodowych lub, stosownie do przypadku, nazwisko przedstawiciela prawnego
- rodzaj zezwolenia, liczbę pojazdów objętych zezwoleniemi,w stosownych przypadkach, numer seryjny licencji wspólnotowej oraz uwierzytelnionych odpisów
- liczbę, kategorię i rodzaj poważnych naruszeń, o których mowa w art. 6 ust. 1 lit. b), które doprowadziły do skazania lub nałożenia sankcji w ciągu ostatnich dwóch lat
- nazwiska osób, które zostały uznane za niezdolne do kierowania operacjami transportowymi przedsiębiorcy do czasu przywrócenia dobrej reputacji tych osób zgodnie z art. 6 ust. 3, a także stosowane środki rehabilitujące.

Do końca 2012 roku rejestry poszczególnych państw członkowskich mają zostać połączone w jedną sieć tak, aby odpowiednie organy miałby swobodny dostęp do informacji o firmach transportowych w innym kraju. Dzięki temu możliwe będzie szybkie i pewne sprawdzenie czy dana firma, która np. podejmuje się transportów poprzez giełdy transportowe rzeczywiście jest zarejestrowanym, certyfikowanym i odpowiednio przygotowanym finansowo przewoźnikiem.

jedynie umowami zależnymi (umowa o pracę lub zlecenia) mają ograniczoną ilość w tym zakresie.

Ponadto rozporządzenie 1071/2009 wprowadza dodatkowe wymogi m.in. w zakresie miejsca zamieszkania osoby z CKZ na terenie wspólnoty oraz obowiązek spełniania tzw. dobrej reputacji. W praktyce osoba taka nie może być skazana za większość przewidzianych prawem przestępstw umyślnych, jak również nie mogą na niej ciążyć poważne sankcje m.in. za naruszenia przepisów Rozporządzenia 561/2006 lub 3821/85 dotyczących norm w zakresie okresów prowadzenia pojazdów przez kierowców, przerw i odpoczynków oraz stosowania tachografów a także maksymalnej masy i wymiarów pojazdu w ruchu międzynarodowym i odpowiednich kwalifikacji kierowców.


fot. Volvo Trucks

Obowiązek zgłaszania

Konsekwencją tych przepisów (czego nie było do tej pory) jest obowiązek informowania podmiotu, który wydaje licencje transportową, o wyznaczeniu osoby zarządzającej transportem. Dzięki temu organy wydające licencje transportowe będą miały niezbędne informacje czy dana osoba nie przekracza limitu 4 firm i maksymalnie 50 pojazdów objętych swoim kierownictwem w zakresie CKZ.

Podobne obostrzenia zostały wprowadzone w zakresie siedziby przewoźnika, która rozumiana jest jako miejsce prowadzenia głównej działalności gospodarczej, w której prowadzone i przetrzymywane są dokumenty księgowe, akta pracownicze, dokumenty zawierające dane na temat czasu prowadzenia pojazdu i odpoczynku oraz wszelkie inne dokumenty, które organ kontrolny może żądać w trakcie kontroli. Celem tych wymogów jest umożliwienie przeprowadzenia realnych, szybkich i skutecznych kontroli przez odpowiednie organy, jednakże na chwilę obecną jest kwestią sporną jak daleko idące w praktyce te obostrzenia mogą być albowiem stoi to w sprzeczności z przyjętymi w praktyce (i dozwolonymi prawnie) usługami outsourcingowymi np. w zakresie księgowości czy też prowadzenia usług w zakresie rozliczania czasu pracy kierowców. W obecnej chwili ciężko powiedzieć jak daleko idące zmiany dotyczące przetrzymywania dokumentów w siedzibie przewoźnika trzeba będzie prowadzić, ale wydaje się, że w przypadku gdy dane faktury czy też zlecenia transportowe (listy przewozowe, tarczki itp.) dotyczą okresów zamkniętych pod względem księgowym i obowiązków podatkowych, dokumenty te powinny być składowane w siedzibie przewoźnika a nie u zewnętrznych podmiotów.

iuridica
kancelaria prawna

Kancelaria Prawna Iuridica
- specjalistyczna obsługa prawna
firm transportowych i spedycyjnych



- porady prawne
- spory sądowe
- odwołania od kar ITD
- spory ubezpieczeniowe i odszkodowawcze

Kancelaria Prawna Iuridica
ul. Bieżanowska 47a
30-812 Kraków
tel. 12 378 95 70

www.iuridica.com.pl

Reputacja zdefiniowana

Dobra reputacja osób posiadających CKZ przestanie być enigmatycznym frazesem albowiem rozporządzenie 1071/2009 postawiło podstawowe warunki, jakie należy spełnić wymóg dobrej reputacji. W związku z tym podstawą do pozbawienia osoby CKZ jest:

- Skazanie za poważne naruszenia krajowego prawa handlowego, upadłościowego, w dziedzinie płac i warunków zatrudnienia, czy odpowiedzialności zawodowej oraz za handel ludźmi lub narkotykami.
- Skazanie w którymkolwiek z państw członkowskich za poważne przestępstwa.



fot. MAN

- Kary dotyczące czasu pracy, jazdy i odpoczynków kierowców, instalacji i używania urządzeń kontrolnych, maksymalnej masy i wymiarów oraz badań technicznych pojazdu, kwalifikacji kierowców lub bezpieczeństwa w przewozie materiałów niebezpiecznych.

Rozporządzenie 1071/2009 wprowadza katalog najpoważniejszych naruszeń przepisów wspólnotowych określony w załączniku nr IV do Rozporządzenia 1071/2009, których powstanie będzie automatycznie wywoływać skutek w postaci kontroli w siedzibie firmy. Za najpoważniejsze naruszenie uznać należy:

- przekroczenie 6-dniowych okresów prowadzenia pojazdu o 2 dni
- brak tachografu, korzystanie z nielegalnego urządzenia
- wykonywanie przewozu bez ważnego prawa jazdy lub bez ważnej licencji wspólnotowej
- posługiwanie się cudzą lub fałszywą karta kierowcy
- przekroczenie dmc pojazdu o 20%.

Wraz z wejściem w życie nowych przepisów zmieni się wzór CKZ, jednakże wcześniej wydane certyfikaty utrzymują swoją ważność.

Zdolność finansowa ze sprawozdania

Kolejnym wymogiem koniecznym do spełnienia jest zdolność finansowa i odpowiednie potwierdzenie tego faktu. Dotychczasowa praktyka odpuszczała wykazanie w różnej formie dysponowania odpowiednim kapitałem i rezerwami (o wartości odpowiedni 9000 EUR na pierwszy pojazd i 5000 EUR na każdy następny). Dotychczas urzędnicy dopuszczali wydruk z konta bankowego, różnego rodzaju polisy, gwarancje bankowe a nawet weksle, jednakże nie wynikało to wprost z przepisów prawnych a praktyka w różnych krajach europejskich bywała zupełnie różna. Aktualne przepisy wprowadzają nakaz wykazania zdolności finansowej w formie rocznego sprawozdania finansowego. Zgodnie z wchodzącymi w życie przepisami „przedsiębiorca musi być w stanie w każdym momencie roku finansowego spełnić swoje zobowiązania finansowe. W tym celu przedsiębiorca wykazuje na podstawie poświadczonych przez audytora lub odpowiednio upoważnioną osobę rocznych sprawozdań finansowych, że co roku dysponuje kapitałem i rezerwami o wartości co najmniej równej 9 000 EUR w przypadku wykorzystywania tylko jednego pojazdu i 5 000 EUR na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd". W drodze odstępstwa właściwy organ może zgodzić się lub wymagać, aby przedsiębiorca wykazał swoją zdolność finansową za pomocą zabezpieczenia, takiego jak gwarancja bankowa lub ubezpieczenie. Na chwilę obecną nie jest znane jak w praktyce będą wyglądały kontrole w tym zakresie, ale wprowadzone zmiany mają na celu urealnienie zabezpieczenia kwot, które obowiązują od wielu lat.

Uczciwi śpią bez obaw

Reasumując, zmiany dotyczące prowadzenia działalności transportowej w kwestii CKZ i bazy transportowej nie wywracają rynku transportowego do góry nogami, tak jak było to przestawiane w wielu publikacjach. Przepisy te mają na celu zwiększenie realnego wpływu jednolitych przepisów unijnych oraz ujednolicenie praktyk we wszystkich krajach członkowskich. Zdarzały się bowiem przypadki gdzie w sąsiadujących ze sobą krajami członkowskimi obowiązku związane z rozpoczęciem i prowadzeniem działalności transportowej były diametralnie inne. W opinii autora, firmy transportowe, które działają z pełną świadomością na rynku bez większego problemy dochowają wszelkich nowych wymogów (od osób z CKZ jak i bazy oraz kwestii organizacji dokumentacji na zabezpieczeniach finansowych zakończywszy). Wchodzące przepisy mogą spowodować utrudnienia dla osób chcących otworzyć nową firmę transportową oraz osób, które działały na rynku transportowych bez realnego pojęcia o obowiązkach i zagrożeniach z tym związanych. Zmiany dotyczące osób legitymujących się CKZ wydają się bardzo racjonalne albowiem świadome „odsprzedawnia" swoich kompetencji, bez jakiegokolwiek ograniczenia, powodowało fikcyjność celów, dla których sam certyfikat jest przewidziany.

Łukasz Chwalczuk,
partner Kancelaria Prawna Iuridica,
specjalista w dziedzinie prawa transportowego i spedycyjnego,
autor licznych publikacji w branży transportowej
www.iuridica.com.pl

O zmianach, jakie niesie za sobą rozporządzenie 1072/2009 napiszemy w kolejnym wydaniu miesięcznika **TSL Biznes**

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

Społeczna odpowiedzialność biznesu w branży logistycznej

CSR (corporate social responsibility) czyli społeczna odpowiedzialność biznesu przeżywa rozkwit i w ostatnich latach niezwykle zyskała na popularności. Wzrasta przekonanie, że prawidłowo opracowana strategia CSR nie tylko poprawia wizerunek firmy oraz relacje z interesariuszami, ale również stwarza możliwości pozyskania nowych projektów oraz zwiększenia konkurencyjności firmy.

Społeczna odpowiedzialność biznesu jest częścią składową polityki zrównoważonego rozwoju firmy, w której głównym celem jest osiągnięcie równowagi między osiąganiem zysków przez firmę, a interesem społecznym. Zainteresowanie działaniami z zakresu CSR objęło prawie wszystkie branże, nie wyłączając branży logistycznej. Większość obecnych na rynku firm z tego sektora wdraża w swoich firmach programy mające na celu uświadomienie swoim pracownikom, kontrahentom jak i społecznościom lokalnym idee społecznej odpowiedzialności biznesu. Jeśli nawet tylko nieliczne sporządzają z tego typu działalności raporty (w tegorocznym raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu znalazły się trzy firmy z branży logistycznej) to nie świadczy to o braku aktywności na tym polu, ale traktowaniu sprawy poważnie a nie tylko komercyjnie.

Z badań Global Compact, w którym znajduje się tylko osiem firm z Polski, wynika, że brak raportowania działań CSR jest charakterystyczne dla wielu firm z różnorodnych branż. O potrzebie budowanie większej świadomości i możliwościach raportowania z zakresu CSR może świadczyć nowy projekt „Koalicja CR". Projekt realizowany jest głównie dla branży z sektora budowlanego i energetycznego, ale każda firma, gotowa na raportowanie swoich działań może stać się jego uczestnikiem.

Forum Odpowiedzialnego Biznesu

Forum Odpowiedzialnego Biznesu jest najstarszą i największą organizacją pozarządową w Polsce, która zajmuje się koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu w kompleksowy sposób. Stowarzyszenie powstało w 2000 roku, posiada status organizacji pożytku publicznego. FOB prowadzi liczne działania umożliwiające dialog i wymianę doświadczeń w zakresie odpowiedzialnego biznesu i zrównoważonego rozwoju pomiędzy firmami, przedstawicielami władz publicznych, organizacjami pozarządowymi oraz środowiskiem akademickim. www.fob.org.pl

Nieobojętna branża

Wiele firm z branży logistycznej w swoich celach strategicznych ma ściśle określone wytyczne, według których powinny one realizować strategię zrównoważonego rozwoju. W wielu przypadkach są to spójne, długofalowe, konsekwentnie realizowane koncepcje obejmujące swoim zasięgiem działania z zakresu public relations i CSR. Cele zawarte w tych dokumentach wiążą się z charakterem branży, której głównym zadaniem jest świadczenie usług logistycznych i transportowych. Angażowanie się przez firmy z sektora logistycznego w projekty społeczne, ekologiczne jest doskonałym przykładem, że zagadnienia z tego zakresu nie są obojętne branży i są na co dzień z powodzeniem realizowane.

Obszary działań, których powinno dotyczyć realizowanie strategii zrównoważonego rozwoju powinno obejmować trzy główne grupy: pracowników, zagadnienia ekologiczne oraz interesariuszy (klienci, dostawcy, społeczności lokalne). Budowanie strategii powinno się opierać na zaangażowaniu tych wszystkich grup na równym poziomie z uwzględnieniem ich indywidualnych potrzeb i wymagań. Budowa trwałych relacji z tymi grupami pozwala na korzystanie z ich wiedzy i opinii, a prowadzenie z nimi dialogu wzmacnia pozycję rynkową firmy, poprawia jej reputację oraz pozwala budować zaufanie oparte na wzajemnej współpracy i wiedzy na swój temat.

Wspieramy aktywnych

Wdrażanie długofalowej koncepcji zrównoważonego rozwoju jest wpisane w strategię Fiege od wielu lat. W grupie Fiege wdrażane są ekologiczne rozwiązania, które mają na celu ochronę środowiska i oszczędzanie surowców – Fiege jest partnerem "EffizienzCluster LogistikRuhr", największego europejskiego projektu, w skład którego wchodzi 18 działań z zakresu zielonej logistyki. Celem tego projektu jest stworzenie bezpiecznych rozwiązań logistycznych na styku przemysłu i środowiska naturalnego. Od 1998 roku z powodzeniem działa fundacja „Josef Fiege Foundation", która zobowiązała się do zapewnienia dobrobytu społecznościom lokalnym, podnoszenia świadomości na temat wpływu zmian klimatu dla ludzkości oraz zaangażowania i motywowania swoich pracowników do pomocy potrzebującym. W grupie Fiege wspierane są wszelkie aktywności fizyczne – między innymi rozgrywane są turnieje piłkarskie pomiędzy oddziałami z całej Europy - kolejne spotkanie drużyn z 18 krajów odbył się we wrześniu we Włoszech. (a polska drużyna zajęła w nim II miejsce!).



Agata Wydmańska
Specjalista ds. Public Relations
Fiege Sp. z o.o.

Fiege Sp. z o.o. konsekwentnie realizuje strategię zrównoważonego rozwoju. Szczególną uwagę przywiązujemy do zapewnienia naszym pracowników odpowiednich warunków pracy, dbając zarówno o ich rozwój intelektualny jak i fizyczny. W ramach edukacji naszych pracowników zapewniamy dar-

Koalicja na rzecz odpowiedzialnego biznesu

Głównym celem projektu „Koalicja na rzecz odpowiedzialnego biznesu" jest wsparcie wdrażania przez przedsiębiorców strategii odpowiedzialnego biznesu (CR). Cel ten realizowany jest przez upowszechnianie modeli i standardów CR przekazanie wiedzy i narzędzi niezbędnych do zainicjowania tego procesu, upowszechnienie Kodeksu Odpowiedzialnego Biznesu (kanonu dobrych praktyk). Ponadto, projekt zwiększy wiedzę i świadomość pracowników firm na temat CR. www.koalicjacr.pl

mowe lekcje języka angielskiego, mające na celu podnoszenie ich kompetencji. Wspieramy firmową drużynę piłkarską, która zarówno w Dąbrowie Górniczej jak i w Mszczonowie, odnosi wiele sukcesów zajmując czołowe miejsca w turniejach. Wspierając młodych piłkarzy sponsorujemy turniej Akademii Piłkarskiej w Żyrardowie, umożliwiając młodym piłkarzom organizację ogólnopolskich rozgrywek. Wierzymy, że aktywizacja naszych pracowników poprzez promocję działań sportowych, wspieranie inicjatyw oraz rozwój społeczności lokalnej sprzyja zwiększaniu zaufania do firmy i sprawia, że pracownicy są bardziej zmotywowani do pracy i utożsamiają się w firmą, w której pracują.

Blisko otoczenia

Aktywnie współpracujemy z władzami Mszczonowa, wspierając lokalne wydarzenia dla mieszkańców gminy, w której na co dzień pracujemy. Od dwóch lat jesteśmy sponsorami Joanny Biedermann, pilotki reprezentującej Polskę na międzynarodowych zawodach szybownictwa. Joanna jest utytułowaną zawodniczką (z zawodu pilotką samolotów pasażerskich LOT). Do jej największych sukcesów należy zdobycie brązowego medalu na Mistrzostwach Świata w 2007 roku. Tegoroczne mistrzostwa, które odbyły się w Szwecji zapowiadały się świetnie – Joanna prowadziła w klasyfikacji aż do ostatniego lotu kiedy to wyraźnie pogorszyły się warunki pogodowe co zakończyło się dla niej fatalnie – indywidualnie spadła na 13 miejsce. Na szczęście drużynowo dziewczyny spisały się całkiem nieźle – ostatecznie uplasowały się za Danią a przed Niemkami.

Firma aktywnie zaangażowała się w projekty ekologiczne - jednym z obszarów, na których skupiają się działania z zakresu dzielonej logistyki jest transport. Dzięki wdrożeniu inteligentnych systemów zarządzania transportem możliwe jest osiąganie wymiernych korzyści wynikających z optymalnego wykorzystania sieci dystrybucyjnej. W znaczący sposób redukuje to puste przebiegi i niepotrzebną dodatkową emisję CO_2 Fiege w Polsce prowadzi projekt związany z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi TMS wspierających procesy planowania dystrybucji. W połączeniu z docelowym systemem monitoringu i pomiaru emisji CO_2, wykorzystaniem floty przewoźników z nowymi silnikami zgodnymi z normami emisji spalin Euro 5 i 6, powstają rozwiązania dostarczające naszym klientom bardziej efektywne kosztowo modele transportowe, które charakteryzować się będą ekologicznym aspektem realizacji. We wszystkich oddziałach firmy wprowadzono także segregowanie śmieci, kompaktor do śmieci, który pozwala na wyraźne zmniejszenie powierzchni śmieci, zainstalowano inteligentne czujniki ruchu umożliwiające sterowanie oświetleniem i oszczędzanie w ten sposób energii elektrycznej, a także ogrzewanie gazowe.

Wszystkie nasze działania zmierzają do pokazania pełnego wizerunku firmy Fiege - skupionej nie tylko na rozwój biznesu, ale także zaangażowanej społecznie, odpowiedzialnej, zorientowanej na potrzeby lokalnych społeczności. Zależy nam na rozpowszechnianiu idei sportowych, filozofii fair play oraz zachęcania do aktywnego spędzania czasu, zwłaszcza młodych ludzi. Chcemy pokazać, że Fiege jest godnym zaufania partnerem nie tylko dla swoich pracowników, ale także dla kontrahentów, dostawców oraz osób z lokalnej społeczności.

W trosce o przyszłość

Branża logistyczna coraz aktywniej włącza się w działania z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Z inicjatywy Polskiego Stowarzyszenia Menadżerów Logistyki zorganizowane zostało spotkanie, którego celem jest opracowanie Wizji Zrównoważonego Rozwoju dla Polskiego Biznesu. Inspiracją dla tych działań jest dokument VISION 2050: Dobre Życie dla 9 miliardów ludzi w ramach zasobów dostępnych na naszej planecie. Pod auspicjami Ministerstwa Gospodarki, przedstawiciele firm reprezentujących różnorodne sektory polskiej gospodarki (m.in. energetyka, bankowość i finanse, transport, producenci żywności, branża budowlana), wspierani przez firmę PwC, rozmawiali o przyszłości Polski, konieczności włączenia biznesu w strategię wspierania priorytetów rozwojowych kraju, a także o potrzebie świadomego zarządzania wpływem na otoczenie społeczne oraz środowisko naturalne. W ramach spotkania zorganizowanego w PSML 7 lipca 2011 roku, menadżerowie z branży logistycznej dyskutowali o konkretnych kwestiach związanych z odpowiedzialną logistyką. Wszystkie wnioski, propozycje wizji zrównoważonego rozwoju dla Polski zostaną w specjalnie stworzonym dokumencie „Wizja zrównoważonego rozwoju dla polskiego biznesu w roku 2050".



Agata Wydmańska
Specjalista ds. Public Relations
Fiege Sp. z o.o.

Global Compact Network Poland

Global Compact stanowi unikalną i potężną platformą wymiany doświadczeń i zaangażowania w problematykę zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu. Ponad 8700 uczestników instytucji i firm z ponad 130 krajów świata w ramach 60 sieci narodowych w rozwiniętych i wschodzących gospodarkach na świecie. www.globalcompact.org.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.

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




Zastanawiasz się
jak tego dokonano?
Kompleksowa analiza inwestycji to nasz nadrzędny cel.
Efektem końcowym jest idealnie skrojona na miarę nieruchomość.
Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl
PANATTONI EUROPE
Czechy + 420 225 341 321
www.panattoni.cz