GRUDZIEŃ – 12/2011 (20)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Czy polscy przewoźnicy są dyskryminowani?

Jak uniknąć kar za e-myto?

Spokojnych i radosnych świąt Bożego Narodzenia oraz sukcesów i pomyślności w Nowym Roku



Rozwój e-handlu
– dobra wiadomość dla firm kurierskich

Multimodalna przyszłość przewozów towarowych

Nakład: 8 000 egzemplarzy

ISSN 2081-5255

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

ROTRA

IV Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego - Pojazdy Użytkowe

8-11.05.2012, Kielce

Współpraca:

ZMPD Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych



CENY PROMOCYJNE DO 15 STYCZNIA 2012

Patronat medialny: TSL biznes etransport.pl

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

www.rotra.targikielce.pl

Transport Week



Port Strategy & Investments
Conference 2012



Baltic Container
Conference 2012



Intermodal
Conference 2012

6-8 March 2012

Polish Baltic Philharmonic
Gdańsk / Poland

www.actiaconferences.com

Who should attend?

/ seaports /
/ maritime organizations /
/ terminal operators /
/ railway carriers /
/ logistics operators /
/ forwarders /
/ railways /
/ infrastructure managers /
/ local authorities /
/ governmental bodies /
/ financial institutions /
/ products & services providers /
/ consulting companies /
/ universities /
/ companies & institutions associated with the maritime, railway & intermodal sector /

Contact us

e-mail / alan@actiaforum.pl
phone / (+48 58) 627 2323
www.actiaconferences.com

W numerze

> Wydarzenia

Jak mądrze oszczędzać na logistyce? – VI Konferencja w Poznaniu.....6
Targi SilesiaTSL EXPO w Sosnowcu – synergia branż.....8

> Logistyka

Koleją na Wyspy.....10
Nowy magazyn GEFCO w Czeladzi.....11
Jak zwiększyć wiarygodność na rynku i poprawić swój wizerunek?.....12
Nowe centrum logistyczne.....14
Operator społecznie odpowiedzialny.....14
Mocniejsza pozycja we frachcie air&sea.....15
Wzajemne zrozumienie – droga do perfekcji procesów logistycznych.....16
O czym pamiętać organizując magazyn?.....18
Grodno rozwija logistykę.....20
Chcemy być lepiej rozpoznawalni na rynku.....22
Ekspansja Dachsera.....25

> Logistyka – technologia

Toyota dba o bezpieczeństwo w miejscu pracy.....26
CHEP rozwija sieć w Europie Środkowo-Wschodniej.....28
Akumulatorów życie po życiu.....30
Nowa brama rolowana serii SB.....32
Nowy wózek podnośnikowy z dyszlem.....33
Szybkie... i nie tylko.....34

> Powierzchnie magazynowe

Największa transakcja roku w Wielkopolsce.....36
PointPark Properties: Przyszłość w projektach Build-To-Suit.....37
Inwestorzy omijają magazyny.....36
Panattoni wspiera SIOR w Polsce.....40
Nowi najemcy w Pruszkowie.....40
Awans w Panattoni Europe.....41
15 tys. m^2 na Górnym Śląsku.....41

> Kurier, Express, Poczta

Logistyczne wsparcie w akcjach społecznych.....42
Gwałtowny rozwój e-handlu to dobra wiadomość dla firm kurierskich.....44
Jak korzystać z kurierów w „szczycie paczkowym”?.....47

> Transport kolejowy

Koleją przez granicę.....48
Zielonymi korytarzami przez Europę – multimodalna przyszłość przewozów towarowych.....50
PCC Intermodal łączy ze wschodem.....53

> Transport drogowy

E-myto: unikniesz kar w systemie post-paid.....54
Wady systemu elektronicznego poboru opłat za przejazd po drogach publicznych.....56
Wzrasta poziom kontroli przeładowanych ciężarówek.....58
Już ponad 600 tys. pojazdów opłaca myto.....59
Rzetelny przewoźnik przynosi efekty.....60
Mądry Polak przed szkodą.....62
Będzie gęsta sieć fotoradarów.....63

> Prawo

Co z polskim transportem po 4 grudnia?.....64
Czy polscy przewoźnicy są dyskryminowani?.....67
Rozliczenie podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej.....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, Remigiusz Romaniuk, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz, Damian Żabicki.

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. Trzcinowa 30/13, 02-446 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS



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

Jak mądrze oszczędzać na logistyce? - VI Konferencja w Poznaniu

Czy można oszczędzać na logistyce i produkcji? Jak skutecznie zredukować koszty i podnieść efektywność pracy? Jakie wyzwania stoją przed tymi sektorami w nadchodzącym roku? Zagadnienia te były przedmiotem spotkania podczas VI Konferencji pt. „Oszczędność i efektywność – współczesne rozwiązania w logistyce i produkcji".

Spotkanie zainaugurowano, zresztą po raz pierwszy, w nowym Centrum Wykładowym Politechniki Poznańskiej. W dniach 16-18 listopada 2011 roku uczestnicy wysłuchali wykładów na temat m.in.: globalnego łańcucha dostaw, produkcji oraz logistyki w sieciach globalnych. Zagadnienia te okazały się niezwykle istotne, gdyż to właśnie kultura globalna i ponadnarodowy rynek prowadzą do rozwoju światowych marek i stawią jedno z największych wyzwań dla firm produkcyjnych, dostawców i podwykonawców oraz przedsiębiorstw działających w sektorze dystrybucji.



Spotkanie otworzył prof. dr hab. inż. Leszek Pacholski, a wśród prelegentów znaleźli się m.in.: dr hab. inż. Marek Fertsch z Politechniki Poznańskiej, prof. eng. Hans-Christian Graf z Upper Austria University, prof. Javier Otamendi z Madrytu – wysokiej klasy specjalista modelowania i symulacji komputerowych oraz Marcin Hajdul – członek Europejskiego Towarzystwa Logistycznego (ELA).

Kolejne spotkania odbywały się w ośrodku wypoczynkowym Olandia w Prusimiu, gdzie goście uczestniczyli w dyskusjach i spotkaniach kuluarowych. Niewątpliwą atrakcją był wyjazd studyjny do fabryki sprzętu AGD – Amica S.A. we Wronkach. Gościom z Austrii, Niemiec i Kanady szczególnie podobała się hala produkcyjna polskiej fabryki.



Jednym z patronów medialnych spotkania był magazyn TSL Biznes. Kolejna konferencja została zaplanowana w terminie 14-16 listopada 2012 roku. Tematem przewodnim będą „Teorie, metody, technologie i aplikacje", dotyczące obszarów logistyki, łańcuchów dostaw oraz produkcji.

„Na Osi" w grudniu

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi"®, nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. Grudzień upłynie pod znakiem wielkiej różnorodności tematów: ciekawe zabudowy, pojazdy na gaz, premiera nowego Actrosa w Polsce, sposoby na oszczędną jazdę to tylko niektóre z nich. A że zmieniają się przepisy o transporcie, no i bezpieczeństwo ruchu drogowego ciągle budzi naszą troskę, to poświęcimy im należne miejsce. Zobaczyć będzie można między innymi:

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

10.12. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- Iveco odkrywa karty przed „Na osi" i „Polskim Trakerem"
- do czego nadaje się Unimog
- czy jakość szkolenia zależy od poziomu szkolących
- kierowca i jego niosąca pomoc ciężarówka

17.12. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- MAN TGS 8x8 z systemem TeleMatics
- polskie premiery nowego Mercedesa Actrosa
- sposób Renault na oszczędzanie paliwa
- kierowca i jego ciężarówka – niegrzeczny chłopiec i ponadgabaryt

24.12. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- KH Kipper ciągle ma coś nowego
- na kołach i wodą czyli szlakiem czarnego złota
- Fiat Ducato o nowym obliczu
- kierowca i jego ciężarówka spod północnej gwiazdy

31.12. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- Iveco Daily 4x4 towarowo-osobowy
- holenderskie nowości czyli co słychać u DAF'a
- z czym można porównać Mercedesa Sprintera
- kierowca i jego ciężarówka – nie strzelać do cystern

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

STRONA MARZEŃ



W ZASIĘGU RĘKI

Wiele firm transportowych z sukcesem działa w Internecie dzięki 1&1 MyWebsite. Nie zostawaj w tyle! Stwórz profesjonalną stronę WWW korzystając z projektów wypełnionych treścią i zdjęciami dobranymi do branży logistycznej. Jeśli zechcesz, z łatwością zmienisz jej wygląd lub zawartość – i to w mgnieniu oka!

1&1 MY WEBSITE GOTOWA TREŚĆ DLA FIRMY SPEDYCYJNEJ

1&1

NALEŻYMY DO united internet

Zadzwoń: **00 800 1214 138*** lub odwiedź naszą stronę **www.1and1.pl**

* Połączenie bezpłatne.

Targi SilesiaTSL EXPO w Sosnowcu – synergia branż

Expo Silesia zaprasza do udziału w kolejnej edycji Targów Transportu Spedycji i Logistyki SilesiaTSL EXPO, która odbędzie się w dniach 17-18 kwietnia 2012 r. w sosnowieckim centrum wystawienniczym.

SilesiaTSL EXPO to jedyne wydarzenie wystawiennicze o takim charakterze w Polsce. Jak co roku, na targach będzie można spotkać w jednym miejscu wiodących przedstawicieli branży transportu szynowego i drogowego oraz logistyki i magazynowania. Wystawie towarzyszyć będą specjalistyczne konferencje i seminaria, pokazy i prelekcje wystawców, a także warsztaty i konkursy.

Już dziś zapraszamy do wzięcia udziału w debacie poświęconej problemom transportu szynowego w Polsce i Środkowej Europie, która stanowić będzie integralną część towarzyszącej targom konferencji pt. „Nowe strategie i technologie w transporcie, spedycji i logistyce". Nad przebiegiem konferencji i debaty czuwać będzie wiceprzewodniczący Sejmowej Komisji Infrastruktury,







Poseł Janusz Piechociński. Wsparcie naukowe konferencji zapewni, wzorem roku ubiegłego, Katedra Transportu Szynowego Politechniki Śląskiej w Katowicach, a prof. Marek Sitarz wygłosi referat na konferencji.

W terminie przyszłorocznych targów SilesiaTSL EXPO, w dniach 17-18 kwietnia 2012 roku, w Expo Silesia zadebiutuje również nowa impreza Targi Branży Pocztowej i Kurierskiej SILPOSTEX. To pierwsze tego rodzaju wydarzenie w Polsce, którego celem jest prezentacja ofert i osiągnięć firm związanych z przemysłem pocztowym i kurierskim na polskim rynku, promocja branży i popularyzacja wiedzy i technologii z różnych sektorów związanych z przesyłaniem towarów i informacji oraz wykreowanie stałego miejsca spotkań branży i integracja środowisk z nią związanych.

Przedsięwzięcie realizowane w przededniu liberalizacji polskiego rynku pocztowego uzyskało pozytywną opinię Poczty Polskiej, która planuje już udział w targach z własną ofertą i stoiskiem. Udziałem w targach zainteresowani są również wiodący niepubliczni operatorzy pocztowi.

KK

Więcej informacji o targach można znaleźć na stronach **www.tslexpo.pl** oraz **www.silpostex.pl**

TY TEŻ TO POTRAFISZ!

Nie musisz być programistą – wystarczy dowolna przeglądarka internetowa. Po prostu wybierz kolor witryny i podaj informacje o firmie, a już po chwili Twoja strona będzie gotowa – wraz z grafiką i tekstami dopasowanymi do potrzeb spedytorów. Kiedy tylko zapragniesz, możesz dostosować witrynę do własnych upodobań. Zwyczajnie przez Internet. Wypróbuj już teraz!

Ponadto w pakiecie otrzymujesz własny adres internetowy, dzięki któremu klienci z łatwością odnajdą Twoją firmę w sieci!

1&1 MY WEBSITE
WYPRÓBUJ ZA DARMO!
1and1.pl/logistyka
30 dni za darmo, potem już od 39,90 zł/mies.*



1&1

NALEŻYMY DO united internet

Zadzwoń: **00 800 1214 138**** lub odwiedź naszą stronę **www.1and1.pl**

* Niniejszy materiał promocyjny nie stanowi oferty w rozumieniu kodeksu cywilnego. Podane ceny nie zawierają podatku VAT (23%). Wszystkie pakiety 1&1 MyWebsite bezpłatnie przez pierwsze 30 dni, następnie zgodnie z wybraną taryfą. W zależności od wybranej taryfy cykl rozliczeniowy wynosi 6 lub 12 miesięcy. Regulamin i ceny dostępne na stronie www.1and1.pl
** Połączenie bezpłatne.

Hellmann otwiera nowy oddział w Szczecinie

Szczecińska placówka to kolejny, dziewiąty już oddział Hellmann Worldwide Logistics Polska na terenie naszego kraju. Pozostałe zlokalizowane są w: Warszawie, Raszynie, Strykowie, Nowym Tomyślu, Chorzowie, Wrocławiu oraz Gdyni i Gdańsku.

Funkcję kierownika nowego oddziału objął Tomasz Ładzikowski. Na początek, najważniejszym zadaniem oddziału oraz zatrudnionych w nim pracowników będzie rozwój pełnych ładunków w transporcie krajowym. – *Od pewnego czasu planowaliśmy otwarcie nowego oddziału w tym rejonie. Jestem głęboko przekonany, że nowa lokalizacja na północy Polski przyczyni się do rozwoju naszej firmy i poszerzy siatkę połączeń krajowych. Mam nadzieję, że działania te pozytywnie wpłyną na podniesienie satysfakcji naszych klientów i jakość świadczonych przez nas usług* – mówi Juliusz Skurewicz, prezes Hellmann Worldwide Logistics Polska.

PTL Domestic – nowy produkt w Pekaesie

Nowa usługa spedycji drogowej – PTL Domestic – ma obniżyć koszty przewozu przesyłek większych niż drobnicowe. Reorganizacja procesów zoptymalizuje przewóz przesyłek zajmujących do 25 miejsc paletowych i ważących nie więcej niż 18 ton.

Oferta spedycji drogowej Pekaes została powiększona o transport przesyłek potocznie nazywanych „częściówkami". Usługa adresowana jest do klientów, którzy potrzebują przewieźć przesyłki większe niż standardowe ładunki drobnicowe. Dla Pekaes jest to możliwość poprawy rentowności poprzez realizację przesyłek dotychczas niedostępnych i wyeliminowanie kosztownych w obsłudze przesyłek z konieczności realizowanych w systemie drobnicowym. – *Dynamicznie zmieniający się rynek TSL stawia przed Pekaes-em coraz to nowe wyzwania. Jednym z nich jest zorientowanie na koszty klienta, dlatego „częściówki" adresujemy do tych, którzy potrzebują przewieźć ładunki o większym rozmiarze niż standardowe ładunki drobnicowe, a nie chcą płacić za cały samochód* – komentuje Marek Pomian-Biesiekierski, dyrektor operacyjny Pekaes.

Koleją na Wyspy

DB Schenker zrealizował pierwsze kolejowe połączenie towarowe pomiędzy Polską a Wielką Brytanią. Pierwszy regularny cotygodniowy pociąg DB dotarł do miejsca przeznaczenia 11 listopada o drugiej w nocy.

Nowa usługa w ofercie DB Schenker to pierwsze regularne połączenie na linii High Speed 1, jedynej linii kolejowej w Wielkiej Brytanii przystosowanej do obsługi pociągów o kontynentalnych wymiarach. Dzięki temu ładowność pociągu jest znacznie większa niż ma to miejsce w przypadku wagonów stosowanych zwykle w Zjednoczonym Królestwie.

Nowe połączenie kolejowe wzmocni wymianę towarową pomiędzy Polską a Wielką Brytanią. Pociąg kursuje raz w tygodniu na trasie pomiędzy Wrocławiem a Barking w Londynie. Z Polski wyjeżdża we wtorek wieczorem, na miejsce dociera już w piątek wcześnie rano.



Pociąg dostarcza różnego rodzaju gotowe części i elementy dla branży motoryzacyjnej oraz szeroki asortyment towarów przeznaczonych na rynek spożywczy i detaliczny. – *Silna europejska kolejowa sieć handlowa stanowi podstawę rozwoju gospodarczego oraz zachęca do stosowania rozwiązań intermodalnych. To ważny krok dla transportu kolejowego w Polsce; otwarte zostało nowe połączenie handlowe z rozwiniętym gospodarczo rynkiem, jakim jest Wielka Brytania. Nowa usługa pokazuje siłę europejskiej sieci kolejowej należącej do DB Schenker Rail* – powiedział Hans-Georg Werner, prezes zarządu DB Schenker Rail Polska.

Usługa została wprowadzona dzięki wykorzystaniu należącej do DB Schenker Rail paneuropejskiej sieci kolejowej, oferującej klientom kompleksowe rozwiązania logistyczne w całej Europie. Obsługa pociągu prowadzona jest przez DB Schenker Rail UK i DB Schenker Rail Polska, część handlowa realizowana jest przez polski oddział DB Schenker Logistic. – *Nowe rozwiązanie intermodalne to propozycja dla klientów z wielu branż. Usługa pozwala klientom zaplanować swój łańcuch dostaw tak, aby był on bardziej przyjazny dla środowiska naturalnego. Klienci mogą skorzystać z naszego internetowego kalkulatora ekologicznego i zmierzyć w jakim stopniu takie rozwiązanie pozwala im obniżyć emisję dwutlenku węgla* – mówi Janusz Górski, prezes zarządu DB Schenker Logistics w Polsce.

Nowy magazyn GEFCO w Czeladzi

Pod koniec października GEFCO Polska zakończyło modernizację i przebudowę jednego ze swoich kluczowych oddziałów w kraju, przeprowadzając się do nowej lokalizacji na terenie parku logistycznego Alliance Silesia. Magazyn w Czeladzi jest obecnie najnowocześniejszą spośród polskich lokalizacji tego operatora.

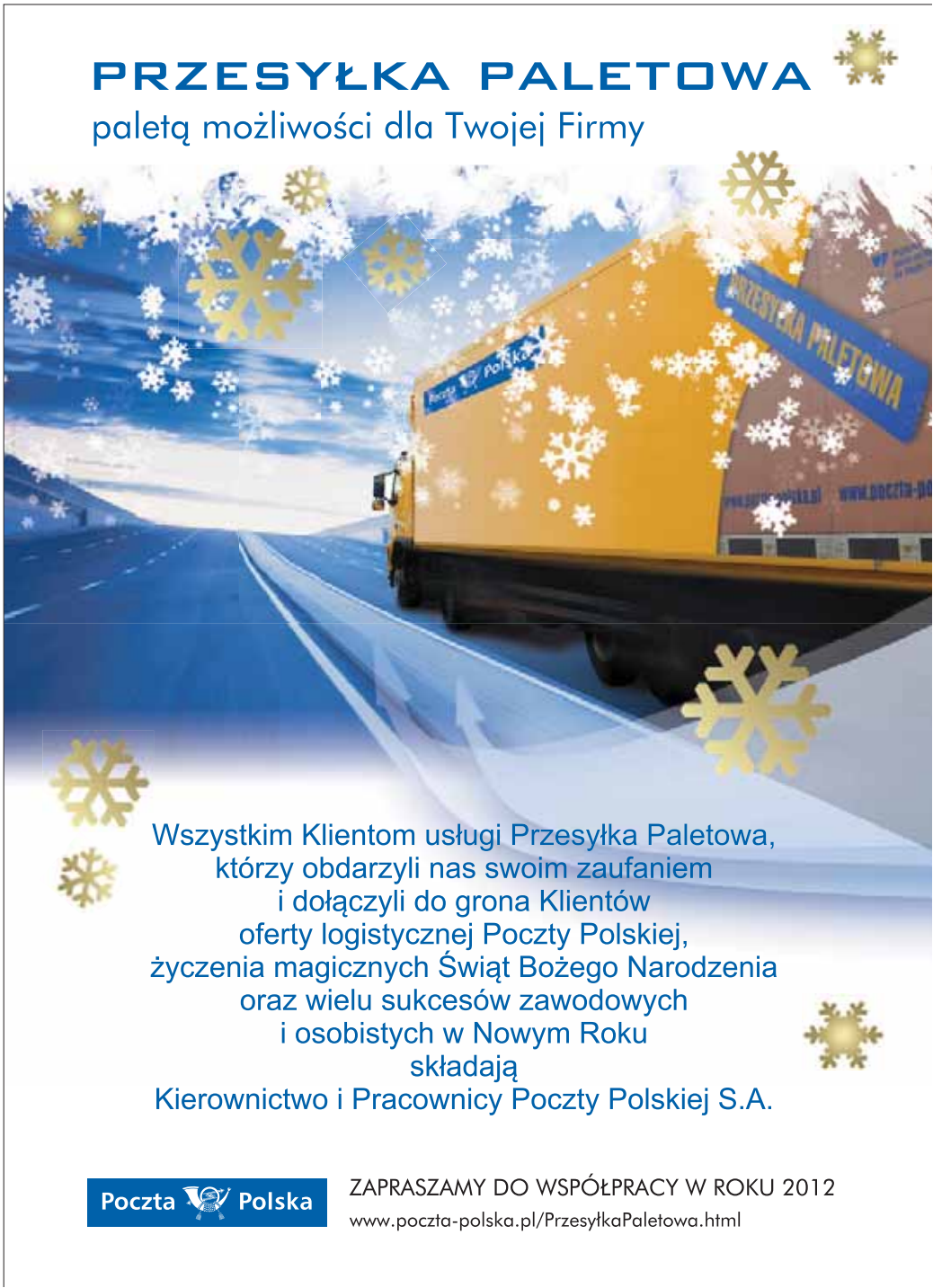
Oddział GEFCO Polska w Czeladzi działał już wcześniej, jednak w celu zoptymalizowania przepływów został znacząco przeorganizowany. Poza przeprowadzką do nowej, bardziej funkcjonalnej lokalizacji, której łączna powierzchnia wynosi 2200 m^2,



modernizacja magazynu dotyczyła przede wszystkich stosowanych rozwiązań. Opierała się ona w znacznej mierze na rozwiązaniach zastosowanych wcześniej w słowackim oddziale GEFCO w Trnawie. Magazyn Automotive GEFCO w Trnawie jest jednym z najnowocześniejszych na Słowacji i stanowi punkt odniesienia dla innych placówek firmy w regionie. – *Dzięki zastosowaniu najlepszych rozwiązań i praktyk znanych ze Słowacji, magazyn w Czeladzi wyznacza kierunek, w jakim będą rozwijać się kolejne polskie oddziały GEFCO. Czerpanie z doświadczeń międzynarodowej sieci to jeden ze sposobów, w jaki GEFCO buduje swoją przewagę nad konkurentami na polskim rynku* – mówi Olivier Large, dyrektor generalny GEFCO Polska.

Ważnym wyróżnikiem oddziału jest nowocześnie zorganizowana strefa cross-dock, zapewniająca wysoką produktywność i jakość dystrybucji. Dzięki zastosowaniu zaawansowanych rozwiązań IT, obsługa magazynu może bardzo precyzyjnie monitorować status przesyłek i bardzo szybko reagować na potrzeby klientów. Obecnie w zmodernizowanym oddziale realizowane są procesy logistyczne dla sektora Automotive oraz innych gałęzi przemysłu. – *Magazyn w Czeladzi jest głównym oddziałem dystrybucyjnym dla południowej części Polski. Odgrywa istotną rolę, jeżeli chodzi o branżę Automotive. Jednak oddział charakteryzuje się bardzo dużą elastycznością ze względu na obsługiwane branże, lokalizacje i czas dostaw* – mówi Aleksander Zacirka, dyrektor departamentu transportu i logistyki przemysłowej GEFCO Polska.

W magazynie ma docelowo pracować od 9 do 12 osób, ale to będzie zależało oczywiście od skali rozwoju biznesu. Dalszy rozwój oddziału będzie zależeć od osiągniętych wyników biznesowych, które już dziś, po kilku tygodniach funkcjonowania placówki w zmienionym kształcie, są bardzo zadowalające.



Jak zwiększyć wiarygodność na rynku i poprawić swój wizerunek?

Wizerunek dobrej firmy buduje się latami. Zaufanie i wiarygodność, rozumiane jako zdolność do wywiązywania się z obietnic składanych klientom, to cechy decydujące o powodzeniu w biznesie. W zależności od tego, w jaki sposób działalność danej firmy weryfikowana jest w różnych okresach przez niezależne podmioty i uprawione do tego instytucje, takie jest m.in. postrzeganie jej przez otoczenie biznesowe. Jednym z najpopularniejszych narzędzi, które realizują ten cel są certyfikaty.

Nasza firma stara się spełniać rolę pioniera w zakresie wprowadzania rozwiązań podnoszących zaufanie i wiarygodność wśród naszych klientów. Praktycznym wymiarem uznania są certyfikaty i nagrody, jakie otrzymywaliśmy w ostatnich latach. Pod koniec lat 90., byliśmy jedną z pierwszych firm, która uzyskała certyfikat jakości ISO 9001. Następnie, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, kolejno certyfikowaliśmy nasz system zarządzania na zgodność z normami: ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 22001 (HACCP). Wreszcie w 2006 roku byliśmy pierwszą firmą w branży TSL, która uzyskała certyfikat potwierdzający zgodność naszego systemu zarządzania z wymogami normy Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji ISO/IEC 27001.

Cały czas się rozwijamy. W 2008 roku rozpoczęliśmy wdrażanie Programu Doskonalenia DB Schenker EFQM, opartego na Modelu Doskonałości EFQM - Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością, który jest stosowany przez wiodące firmy na rynku europejskim. W tym samym roku otrzymaliśmy wyróżnienie EFQM na poziomie „Uznanie za doskonalenie". Jest to unikatowe wyróżnienie na naszym rynku; obecnie certyfikat ten posiada około 20 polskich firm. Przyznanie tego wyróżnienia było sygnałem dla naszych klientów i partnerów, że w obszarze szeroko pojętego zarządzania firmą (przywództwa, zarządzania pracownikami, partnerstwa, budowania polityki i strategii), wykorzystujemy najlepsze, sprawdzone i uznane na całym świecie praktyki.

DB Schenker doskonali się także w innych obszarach. Bardzo duży nacisk kładziemy na społeczną odpowiedzialność firmy. Odnosimy tu niemałe sukcesy. Niespełna miesiąc temu zajęliśmy II miejsce w Rankingu Odpowiedzialnych Firm Dziennika Gazety Prawnej. Jest to świadectwem, że nie zamykamy się tylko w obszarze branży TSL, ale staramy się dążyć do tego, aby nasza firma była postrzegana poprzez szerszy pryzmat, nie tylko z perspektywy klientów, ale np. także sąsiadów, czyli społeczności lokalnych.

Podsumowując, w każdym obszarze działalności i w stosunku do każdej z grup interesariuszy naszej firmy dążymy do tego, aby być wiarygodnym partnerem i budować swój wizerunek poprzez transparentność i dialog, również ze społecznościami lokalnymi i klientami na całym świecie.



Arkadiusz Miłak, szef jakości i doskonalenia procesów Schenker Sp. z o.o.

Arkadiusz Miłak, szef jakości i doskonalenia procesów Schenker Sp. z o.o.



Widocznie przyjaźniejsi



Przyjazność ma dla nas wiele znaczeń. Uprzejmość, życzliwość i zaangażowanie to cechy, których możesz od nas oczekiwać. Dlatego zawsze kiedy tego potrzebujesz jesteśmy gotowi Ci pomóc.

Skontaktuj się z naszym Contact Center:

- ***Telefon:*** *22 777 77 77*
- ***Strona internetowa:*** *www.siodemka.com*
- ***E-mail:*** *dok@siodemka.com*
- ***Fan Page:*** *facebook.com/siodemka.przesylki.kurierskie*

Twoje potrzeby. Nasze rozwiązania.

www.siodemka.com

Siódemka
PRZESYŁKI EXPRESOWE

Nowe centrum logistyczne

Operator logistyczny otwiera terminal typu cross-dock w Czeladzi. Duże możliwości przeładunkowe zapewnią szybką i płynną obsługę drogowych przesyłek krajowych i międzynarodowych. Dodatkowo uruchomienie usługi przeładunku kontenerów na nowym terminalu pozwoli operatorowi na znaczną optymalizację kosztów łańcuchów dostaw.

Inwestycja ma na celu wypełnienie rosnącego popytu na usługi przeładunkowe w regionie Śląska. Dla wielu firm jest to kluczowy region dystrybucji krajowej oraz międzynarodowej na rynki Czech, Słowacji czy Węgier. – *Duży potencjał Śląska sprawia, że stale wzrasta nasze zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe i biurowe w tym regionie. Lokalizację wybraliśmy więc w taki sposób, by w przyszłości była możliwość dalszej rozbudowy powierzchni logistycznej o kolejne 3500 m². Był to dla nas ważny czynnik z uwagi na plany powiększenia potencjału przeładunkowego w obszarze drobnicy krajowej i międzynarodowej oraz zwiększenia możliwości świadczenia usług outsourcingowych, m.in zabezpieczania towarów w kontenerze, czyli tzw. sztauowania* – powiedział Artur Pohl, dyrektor oddziału w Mysłowicach.

Dodatkowym powodem budowy terminala cross-dock jest intensyfikacja działań zmierzających do zwiększenia udziałów firmy w rynku frachtu morskiego, lotniczego i intermodalnego. Kluczowe znaczenie ma optymalna odległość od lotniska w Pyrzowicach, które w przyszłości operator planuje potraktować strategicznie w kontekście frachtu lotniczego.

Budowa centrum logistycznego w Czeladzi ruszyła we wrześniu. Umowa z deweloperem obejmuje powstanie nowoczesnego obiektu o powierzchni ponad 12 500 m², w skład którego wejdą: magazyn logistyczny (4500 m²), terminal przeładunkowy (4000 m²) oraz biura o łącznej powierzchni 640 m². Aktualni klienci zostaną przeniesieni do nowego terminala w kwietniu przyszłego roku. Już teraz trwają rozmowy o pozyskaniu klientów na dodatkowe 3500 m². – *To już kolejne powiększenie obiektu i jego specjalizacja w ciągu ostatnich trzech lat. Zaczynaliśmy od magazynu w Tychach o powierzchni 1670 m², obecnie jego powierzchnia jest bliska 8500 m² i odpowiada naszemu potencjałowi rozwoju. Wykorzystujemy nasze przewagi konkurencyjne oraz nisze rynkowe w celu dalszej rozbudowy. Oczywiście doceniamy lokalizację oddziału w centrum gospodarczym Polski. Chcemy z tego oczywistego faktu nadal efektywnie korzystać* – wyjaśnia Artur Pohl.

Śląski oddział ROHLIG SUUS Logistics zatrudnia już ponad 100 pracowników. Uruchamianie kolejnych usług m.in. transportu w temperaturze kontrolowanej i przeniesienie do nowej siedziby w Czeladzi otwiera dalsze możliwości ekspansji w regionie.

Operator społecznie odpowiedzialny

Firma Schenker Sp. z o.o. opublikowała raport społeczny za rok 2010, oparty o model EFQM. Raport prezentuje sposób zarządzania firmą w myśl idei zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialnego biznesu. W publikacji zostały opisane różnorodne działania podejmowane we współpracy z interesariuszami firmy: pracownikami, klientami, kurierami, przewoźnikami, lokalnymi społecznościami i studentami.

Przedstawione w Raporcie inicjatywy świadczą o otwarciu na dialog oraz budowaniu relacji partnerskich. – *Raport Społeczny Schenker Sp. z o.o. 2010 powstał według modelu EFQM (Europejski Model Zarządzania Jakością), który odzwierciedla sposób zarządzania naszą firmą. Zdecydowaliśmy się na wdrożenie tego modelu, ponieważ jest to bardzo uniwersalne narzędzie, które obejmuje wszystkie aspekty zarządzania organizacją. Mowa w nim m.in. o przywództwie, budowaniu polityki i strategii, procesach funkcjonujących w firmie oraz relacjach z klientami, pracownikami i otoczeniem społecznym* – mówi Monika Pachniak-Radzińska, dyrektor rozwoju rynku Schenker Sp. z o. o.

Raport Społeczny Schenker Sp. z o.o. został opracowany zgodnie z ujednoliconymi zasadami sprawozdawczości CSR, stworzonymi przez Światową Inicjatywę Sprawozdawczą (Global Reporting Initiative – GRI). Publikacja jest efektem pracy zespołowej przedstawicieli wszystkich kluczowych obszarów działalności firmy. Z uwagi na szacunek dla ekologii, Raport przygotowano w postaci strony internetowej. Publikacja została zweryfikowana przez zewnętrznego audytora.

Schenker Sp. z o.o. już w latach 90. zaczął włączać ideę społecznej odpowiedzialności w strategię rozwoju i działania firmy. Operator logistyczny budował swój model biznesowy, kładąc nacisk na zrównoważony rozwój, równowagę między ekonomią, etyką i ekologią. Konsekwentna praca Schenker Sp. z o.o. nad poszczególnymi obszarami CSR i uwzględnianie w prowadzonych działaniach potrzeb każdej z grup interesariuszy zostały zauważone i docenione m.in. w V Rankingu Odpowiedzialnych Firm 2011. Raport Społeczny można znaleźć na stronie internetowej firmy.



Monika Pachniak-Radzińska, dyrektor rozwoju rynku Schenker Sp. z o.o.

Mocniejsza pozycja we frachcie air&sea

Operator logistyczny ROHLIG SUUS Logistics intensyfikuje działania zmierzające do rozwoju frachtu morskiego, lotniczego i intermodalnego. Zapowiada spore inwestycje w infrastrukturę, przeorganizowanie struktur sprzedażowych oraz rozwój oferty w oparciu o współpracę z globalną grupą ROHLIG & CO. Za rozwój strategiczny produktu air&sea odpowiedzialny jest Andrzej Kozłowski – członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics.



Andrzej Kozłowski – członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics

Frachty morski i lotniczy zajmują ważną pozycję w portfolio ROHLIG SUUS Logistics. Po kilkuletnim dynamicznym rozwoju krajowego oraz międzynarodowego transportu drogowego, nadszedł moment na szeroko zakrojone inwestycje w obszarze lotniczo-morskim. – *Nasze plany strategiczne obejmują najbliższe 2-3 lata. W ciągu tego czasu chcemy dwukrotnie zwiększyć udziały w rynku. Aby to zrealizować, przeprowadziliśmy szereg zmian w organizacji i zarządzaniu produktami, a nasza współpraca z grupą ROHLIG & CO oraz biurami partnerskimi na całym świecie nabrała nowej dynamiki. Idziemy krok w krok z niemieckim partnerem, który w swojej strategii rozwoju biznesu zakłada dwukrotne zwiększenie zysku brutto do roku 2018* – powiedział Tadeusz Chmielewski, prezes ROHLIG SUUS Logistics.

Wzmocnienie personalne

Prace nad dalszą strategią rozwoju frachtu morsko-lotniczego trwają od początku 2011 roku. W styczniu do zespołu ROHLIG SUUS Logistics dołączył Andrzej Kozłowski, który jako członek zarządu jest odpowiedzialny za zarządzanie i dalszy rozwój tych produktów, a także ekspansję geograficzną na rynki Rosji i Ukrainy. Andrzej Kozłowski to menedżer z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu w obszarze kompleksowych usług logistycznych realizowanych na rynkach międzynarodowych. Przez 7 lat zbudował i pełnił funkcję dyrektora zarządzającego w liczącej się spółce TSL na Ukrainie. – *Planując rozwój usług frachtu morskiego i lotniczego, szukaliśmy osoby, która będzie posiadała szerokie kompetencje w zarządzaniu strategicznym i budowaniu zespołów operacyjno-sprzedażowych. Andrzej Kozłowski z ponad dziesięcioletnim doświadczeniem w zarządzaniu oraz pracy na kontraktach międzynarodowych okazał się osobą, której potrzebowaliśmy. Jego ponad półroczna praca potwierdza tylko nasze oczekiwania* – powiedział Tadeusz Chmielewski.

Zmiany organizacyjne i najbliższe inwestycje

Inwestycje zaplanowane przez firmę ROHLIG SUUS Logistics mają na celu stworzenie bezpośrednich połączeń pomiędzy kluczowymi portami lotniczymi i morskimi oraz wybranymi regionami w Polsce. Strategia rozwoju zakłada podział terytorium Polski na trzy główne obszary: centralno-wschodni, północno-zachodni i południowy, prowadzone przez regionalnych menedżerów ds. rozwoju produktu. Zgodnie z wyznawaną przez ROHLIG SUUS Logistics zasadą, firma chce być blisko klienta. W tym celu zmienia dotychczasowy scentralizowany model customer service na obsługę klientów air&sea na poziomie regionalnym. Taki krok ułatwi nawiązanie bliższego kontaktu z klientami i umożliwi szybszą reakcję na ich potrzeby. – *Pierwszym krokiem w kierunku rozwoju frachtu morsko-lotniczego było przeprowadzenie wewnętrznego audytu funkcjonowania obszaru air&sea w firmie. Na podstawie wyników dokonaliśmy przeorganizowania wewnętrznych struktur operacyjnych i sprzedażowych działu. Zespół odpowiedzialny za realizację nowego planu działania aktywnie uczestniczył w jego opracowywaniu, będąc poniekąd motorem zmian. Wraz z udoskonalaniem pracy działu, zainicjowaliśmy działania zmierzające do rozbudowy serwisu w wyznaczonych regionach. W październiku uruchomiliśmy bezpośrednie konsolidacje morskie i lotnicze z Chin do Wrocławia. Serwis ten obejmie swym zasięgiem całą południowo-zachodnią Polskę* – powiedział Andrzej Kozłowski.

Strategia ROHLIG SUUS Logistics zakłada także scentralizowaną politykę frachtową, opartą na współpracy z preferowanymi armatorami i liniami lotniczymi, z którymi ma zamiar realizować większość zleceń. Ścisła współpraca z precyzyjnie dobranymi partnerami i odpowiednio wysoki wolumen przesyłek zagwarantują wymierne efekty finansowe dla odbiorców usług.

Współpraca w grupie

ROHLIG SUUS Logistics współpracuje z międzynarodową grupą ROHLIG & CO., działającą na rynku spedycji od 1852 roku i funkcjonującą za pośrednictwem ponad 200 oddziałów na całym świecie. Grupa specjalizuje się w transporcie morskim, lotniczym i project cargo. Dzięki strategicznej współpracy ROHLIG SUUS Logistics może rozwijać budowany przez siebie serwis, korzystając z potencjału operacyjnego oraz infrastruktury logistycznej grupy. W efekcie może zaoferować klientom wyspecjalizowane i komplementarne usługi lotniczo-morskie. Nowa strategia zakłada szersze wykorzystanie globalnych możliwości grupy oraz intensyfikację współpracy wewnątrz sieci. – *Większy nacisk na rozwój frachtu morsko-lotniczego był tylko kwestią czasu. Usługi air&sea ze względu na strategiczne partnerstwo z ROHLIG & CO. od zawsze zajmują ważne miejsce w naszym portfolio. Chcemy jeszcze mocniej wykorzystać ten potencjał, będąc jednocześnie znaczącym partnerem biznesowym dla wszystkich członków grupy* – powiedział Tadeusz Chmielewski.

Wzajemne zrozumienie
- droga do perfekcji procesów logistycznych

Rozmowa z Grzegorzem Mućko, Supply Chain Director w NUTRICIA Polska Sp. z o.o., zdobywcą tytułu Menedżera Logistyki 2011 Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki.



Jak menedżerowie logistyki dogadują się ze sobą, będąc jednocześnie dla siebie konkurencją?

Bardzo dobrze, ja nie mam z tym problemu. Jestem otwarty na budowanie relacji i nawiązywanie nowych kontaktów. Moim zdaniem trzeba dążyć do ułatwiania sobie życia i to w każdym obszarze, a zwłaszcza na polu zawodowym. Każdy z nas pracuje dla kogoś, więc jeżeli możemy stworzyć wspólną platformę do rozmowy i współpracy, to dlaczego mamy tego nie robić. Oczywiście musimy pamiętać o zachowaniu tajemnicy handlowej. Jeżeli możemy dzielić się wiedzą, niezależnie od tego czy konkurujemy ze sobą czy nie, doświadczeniami lub wspólnie wypracowywać nowe rozwiązania przynoszące korzyści dla wszystkich, to właśnie o to chodzi.

Co Pana zdaniem jest obecnie największym wyzwaniem dla menedżera logistyki?

Koszty, to największe wyzwanie w dzisiejszych czasach. O tym właśnie trzeba rozmawiać. Usiąść przy jednym stole z operatorem logistycznym lub innymi dostawcami i próbować znaleźć wspólne rozwiązanie. Nasi szefowie naciskają na ciągłą redukcję kosztów i to we wszystkich obszarach, więc tylko wspólnie możemy tego dokonać. A co będzie największym wyzwaniem? Z mojego punktu widzenia, przede wszystkim zapewnienie, aby towar był zawsze na półce sklepu. Analiza całego łańcucha dostaw w celu jego usprawnienia i zniwelowania problemów, które mogą pojawić się w drodze towaru na półkę sklepową. Oprócz tego trzeba zrobić wszystko, aby było jak najtaniej i mówię tu o całym łańcuchu od surowca do towaru na półce. Trzeba szukać redukcji kosztów, również w procesach logistycznych.

Grzegorz Mućko

- Absolwent Politechniki Warszawskiej. Ukończył Wydział Transportu, specjalizacja Organizacja i Technologia Transportu Wewnętrznego i Magazynowania.
- Supply Chain Director w Nutricia Polska Sp. z o.o. od 2005 roku.
- Wcześniej pracował m.in. w Coty Polska i w Bristol-Myers Squibb Polska jako dyrektor logistyki.
- Zwolennik pracy na zasadzie: work life balance. Jego zdaniem, tylko zachowanie odpowiedniej równowagi pomiędzy pracą a życiem osobistym, może przynieść oczekiwane efekty.
- Wolny czas najchętniej spędza ze swoim synem, tworząc konstrukcje z klocków LEGO. Miłośnik i kolekcjoner filmów rysunkowych wytwórni Walt Disney i PIXAR. Gra w tenisa i lubi czytać nowości wydawnicze. A ostatnim hobby jest śledzenie notowań giełdowych.

Nie może to jednak polegać na „wyciskaniu ostatniej kropli krwi" z dostawców i zmuszaniu ich do obniżania marży, ale na znalezieniu wspólnych oszczędności i dzielenia się nimi.

Czy prowadzi to również do innowacyjnych rozwiązań?

Dokładnie tak. Chociaż nie do końca lubię w tym przypadku słowo „innowacyjne", bo większość rozwiązań, które znajdują zastosowanie, takie nie są. Większość już gdzieś istnieje i wystarczy je zidentyfikować i wykorzystać. Wciąż jest jeszcze dużo „low hanging fruits", które trzeba tylko zauważyć i zerwać. Dlatego właśnie warto się dzielić wiedzą i doświadczeniami oraz po prostu pytać.

Na ile istotne dla klienta są kwalifikacje pracowników operatora logistycznego z którym współpracuje?

Bardzo ważne. Nie można, moim zdaniem, przeprowadzać optymalizacji procesów i redukcji kosztów, jeżeli nie wie się jak to zrobić i nie ma się kompetentnego i otwartego na zmiany partnera. Oczywiście można do tego podejść w ten sposób, że „nie interesuje mnie kogo zatrudniasz, bo masz wykonać usługę zgodnie z umową", ale takie podejście nie daje oczekiwanego efektu. Lubię wiedzieć z kim pracuję, jacy ludzie obsługują magazyn z naszymi produktami. Dzięki temu można uniknąć wielu błędów i wiele rzeczy nieustająco zmieniać i poprawiać. Podnoszenie kompetencji, to droga do perfekcji, która ma służyć poprawie wszystkich procesów logistycznych od komunikacji po przemieszczanie towarów.

Czy służy to wypracowaniu wspólnych standardów np. komunikacji?

Tak, i jest to proces dynamiczny, który ciągle się zmienia. Nieustannie poszukujemy rozwiązań, które usprawniają komunikację, obieg informacji, dokumentów itd. w zależności od zmian jakie zachodzą w procesach. W tym celu rozmawiamy również z szeregowymi pracownikami w magazynie i pytamy ich, co by zmienili i co można, w ich ocenie, jeszcze poprawić. To właśnie w ich rękach leży cała sprawność procesów magazynowych i to oni wiedzą najlepiej gdzie są słabe punkty, również w komunikacji czy też ogólnie we współpracy. Jeśli tylko umożliwi im się to i udowodni, że przekazane informacje są wykorzystywane, potrafią wskazywać takie rzeczy, których zza biurka nigdy nie zobaczymy.



Czy ważne jest również w jaki sposób operator logistyczny traktuje swoich pracowników?

Oczywiście jest to bardzo istotne. Naszą rolą nie jest jednak wpływanie na politykę personalną operatora. Interesuje nas natomiast to, czy operator dba o bezpieczeństwo pracy i to jest temat numer jeden. Tutaj wypracowujemy wspólne standardy, oparte o programy bezpieczeństwa obowiązujące w naszych firmach. Kolejnym ważnym, wspólnym obszarem jest budowanie świadomości na temat produktów, z którymi pracownicy operatora pracują. Nie chodzi o to, żeby je traktować w jakiś przesadny sposób, ale ze świadomością, że są to produkty dla niemowląt i dzieci. Prosty przykład: jeżeli słoiczek z żywnością upadnie na posadzkę i nawet nie będzie widać jego uszkodzeń na zewnątrz, to nie może już wyjść z magazynu. W naszym przypadku są to produkty, które muszą być całkowicie bezpieczne dla konsumenta.

Wróćmy do cięcia kosztów – co daje dzisiaj lepsze oszczędności, outsourcing czy własna logistyka?

W mojej ocenie nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Wykorzystam tu moje ulubione stwierdzenie „to zależy" – od efektu skali, sezonowości, itp. W niektórych przypadkach mogą to być również rozwiązania mieszane. Natomiast każda firma powinna się zastanowić, które rozwiązanie w jej konkretnej sytuacji będzie najbardziej adekwatne i to w danym momencie. Czasami trzeba pójść na kompromis, bo nawet jeżeli przy pewnych rozwiązaniach może być niewielka oszczędność, to powstaje pytanie czy warto się w to angażować i jakie są ryzyka prowadzenia tego samemu. Z drugiej strony, w kieszeni zawsze zostanie marża operatora. Tyle, że to właśnie w tej marży mamy całą wartość dodaną, jak elastyczność, przejęcie ryzyka, wiedzę ekspercką, know-how logistyczne.

Jeśli chodzi o umowy, jakie umowy z punktu widzenia klienta są dzisiaj najkorzystniejsze?

Trochę żartując można powiedzieć, że umowa powinna być wystarczająco długa, a zarazem wystarczająco krótka. Długa, bo daje nam gwarancję np. stawek magazynowych i terminów płatności, a z drugiej strony krótka, bo nie wiadomo co zdarzy się na rynku w dłuższym czasie. Najważniejsze w umowach jest partnerskie podejście i obustronna odpowiedzialność za zmiany, które mogą się zdarzyć w trakcie jej trwania. Generalnie standardem są dzisiaj umowy trzyletnie, które są chyba najbardziej optymalne dla obu stron.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Beata Trochymiak, Portal www.pracujwlogistyce.pl

Pracuj w logistyce pl

O czym pamiętać organizując magazyn?

Projektowanie procesu logistycznego, jakim jest magazynowanie, to trudne przedsięwzięcie. W procesie tym musimy uwzględnić kilka ważnych czynników, które decydują o powodzeniu inwestycji.

Ważna jest odpowiednia lokalizacja oraz cechy konstrukcyjne obiektu magazynowego. Właściwie musimy dobrać zarówno wyposażenie jak i środki transportu. Zwróćmy także uwagę na przebieg przyjęć, składowania, kompletacji oraz wydania towaru. Warto więc przyjrzeć się nieco bliżej wybranym zagadnieniom w tym zakresie.

Budynek, ważna rzecz

O rodzaju obiektu budowlanego, który będzie pełnił rolę magazynu decyduje przynajmniej kilka czynników.



Jeżeli składowane będą materiały, które charakteryzują się wrażliwością na działanie czynników atmosferycznych, to konieczne jest uwzględnienie pomieszczenia zamkniętego (np. hali lub namiotu). Hale to najczęściej obiekty budowlane jednokondygnacyjne, przypominające gabarytami prostokąt o proporcji boków 3:5 lub 2:3.

Nieco inaczej wygląda sytuacja, gdy będziemy przechowywać materiał odporny na czynniki atmosferyczne. W tym przypadku zastosowanie mają składowiska. Niektóre z nich wyposażone są w wiaty, które chronią przed bezpośrednimi opadami deszczu. Magazyny przemysłowe to najczęściej obiekty wysokiego składowania.

W budynkach magazynowych ważna jest odpowiednia liczba otworów bramowych. Jeżeli magazyn będzie bazował na towarach dostarczanych samochodami, pamiętajmy o placu manewrowym, a co najważniejsze, o tym, aby był odpowiednio duży. Istotną rolę odgrywa odpowiednia siatka słupów. Należy więc tak rozplanować wnętrze magazynu, aby słupy nie wypadły na przejeździe.

Gdzie zlokalizować?

Jedna z ważniejszych decyzji dotyczy lokalizacji obiektu magazynowego. Przeanalizujmy na początku czynniki o charakterze ogólnym. Warto zastanowić się także nad funkcjonalnością magazynu, która w znacznym stopniu determinuje jego lokalizację. Funkcjonalność wiąże się niewątpliwie z powszechnie przyjętą klasyfikacją magazynów. Biorąc pod uwagę kryterium przeznaczenia, wyróżnia się magazyny przemysłowe, w których mogą być przechowywane zarówno surowce jak i półfabrykaty, a także opakowania, narzędzia oraz wyroby gotowe. Magazyny dystrybucyjne mają zazwyczaj charakter handlowy i spedycyjny.

Z uwagi na kryterium postaci ładunków, wyróżnia się magazyny jednostek ładunkowych (kontenerowych, paletowych, skrzynkowych, itd.). W ramach podziału uwzględniającego postać ładunków używane są magazyny ładunków zbiornikowych (materiałów sypkich, ciekłych, gazów sprężonych, itd.). Istotne jest również kryterium wymogów składowania. W tym zakresie wyróżnia się więc magazyny specjalne (bankowe i depozytowe, akt i dokumentów, szpitalne czy też wojskowe).

Jak dobrze składować?

Dysponując budynkiem, który spełnia wymagania lokalizacyjne, możemy przystąpić do przygotowywania wyposażenia magazynu. Ważne są więc środki techniczne oraz organizacyjne, którymi realizuje się podstawowe funkcje magazynu. Chodzi głównie o maszyny, urządzenia, a także przyrządy i instalacje. Właściwie wyposażony magazyn powinien zapewniać przepływ ładunków oraz stworzyć odpowiednie parametry do przechowywania. Kluczowe jest zapewnienie bezpieczeństwa i higieny pracy, a także ochrony przeciwpożarowej.

Odpowiednio dobrane regały magazynowe pozwalają na właściwy przepływ materiałów i maksymalne wykorzystanie przestrzeni magazynowej. Przed zakupem systemu regałowego dokładnie przeanalizujmy możliwości i ograniczenia, które dotyczą poszczególnych typów regałów w stosunku do wyposażanej przestrzeni magazynowej. Najczęściej spotykane regały przeznaczone do magazynowanie palet, to modele standardowe, wjezdne, przejezdne, przepływowe, a także przesuwne. Niejednokrotnie zastosowanie znajdują także silosy magazynowe.

Istotne jest odpowiednie rozmieszczenie regałów. Mogą być one ustawione w sposób rzędowy. W metodzie tej regały paletowe układane są w jedno- oraz dwurzędowe bloki.

Nowoczesne magazyny bazują na regałach przepływowych. Takie rozwiązanie przewiduje rzędy regałów, które wyposażone są w trasy jezdne. Pobieranie czołowej palety odbywa się w myśl zasady „pierwsze weszło – pierwsze wyszło". Możemy składować również za pomocą regałów zblokowanych. Konstrukcja regałów jest na tyle wzmocniona, że możliwy jest wjazd do środka wózków widłowych. Składowanie niejednokrotnie odbywa się bezpośrednio na posadzce, mówimy wówczas o tzw. składowaniu bezpośrednim.

Rozważmy także ustawienie regałów wzdłuż doków. Ważne jest wtedy jednak, aby korytarz roboczy miał odpowiednią szerokość, która jest uzależniona od rodzaju używanych wózków. Szerokość nie powinna być jednak mniejsza niż 290 cm. Ważne są również przejazdy, przy czym ścieżki nie mogą być zbyt długie.

Organizujemy proces magazynowania

Projektując proces magazynowania musimy określić warunki techniczne, które dotyczą składowanego materiału, czyli „co" i „ile" oraz w jakiej formie będzie przechowywane. Nie mniej istotne pozostaje także zdefiniowanie terminów dostaw oraz ewentualnej zasady „Just in Time". Stwórzmy procedury, które dotyczą przepływu informacji i dokumentacji, która towarzyszy magazynowaniu. W następnej kolejności definiujemy technologie dotyczące jednostek ładunkowych oraz urządzeń służących do ich tworzenia. Nie bez znaczenia pozostają również urządzenia tworzące jednostki ładunkowe.

Przyjęcia, kompletacje, wydania

Jak wiemy, proces magazynowania rozpoczyna się z chwilą przyjęcia towaru. Organizując strefę przyjęć w magazynie pamiętajmy o tym, że w pierwszej kolejności odbywa się sprawdzenie dokumentacji dostawy. Następnie dokonywany jest wyładunek towaru ze środków transportu zewnętrznego. Nie mniej istotny element, to odbiór dostawy z uwzględnieniem zarówno kryterium jakościowego jak i ilościowego. O skuteczności strefy przyjęć decyduje również należyte segregowanie, sortowanie, a także przepakowywanie oraz oznakowanie dostawy, przy uwzględnieniu przyjętej organizacji magazynu. Jedną z kluczowych kwestii pozostaje formowanie oraz sprawdzenie jednostek ładunkowych w kontekście właściwej dla magazynu technologii składowania. Na końcu odbywa się sporządzenie stosownej dokumentacji dostawy. Pamiętajmy, że zarówno rodzaj jak i zakres czynności, które są realizowane w strefie przyjęć, w dużym stopniu zależą od fizycznych właściwości dostawy. Jeżeli dostawa bazuje na paletach lub pojemnikach, rozładunek może być automatyczny.

Zwróćmy uwagę na odpowiednie zaprojektowanie procesu kompletacji materiałów. Obejmuje on wybieranie towarów zgodnie z zamówieniem, a następnie przemieszczanie materiałów do wydania. Ostatni etap stanowi więc wydanie, gdzie ważne jest pakowanie i formowanie jednostek, przygotowanie do wysyłki oraz załadunek.

Czym jeździć po magazynie?

Ważnym elementem każdego magazynu jest odpowiednio zorganizowany transport. Wyróżnia się najczęściej wózki (unoszące, ciągnikowe, podnośnikowe), automatyczne wózki jezdniowe, układnice, żurawie, suwnice, a także przenośniki i manipulatory. O wyborze wózka widłowego decyduje wysokość na jaką będzie on podnosił oraz maksymalna masa podnoszona. Oprócz wózków zastosowanie znajdują także układnice. Oferta na rynku w tym zakresie jest bardzo obszerna. Możemy więc nabyć układnice słupkowe, a także ramowe podłogowe i podwieszane do konstrukcji regałów.

W magazynie uwzględnić możemy również przenośniki poziome i pionowe. Są one połączone z kompleksowym przepływem w całym magazynie. Nabywając wózek odpowiedzmy sobie na pytanie: do czego będzie on używany. Niejednokrotnie zdarza się, iż o rodzaju wózka decydują przepisy. Ważna jest niezawodność i wydajność wózka, a także jego marka i dostawca, a co za tym idzie, szybki serwis gwarancyjny i pogwarancyjny.

Pamiętajmy, że procesy które zachodzą w magazynie są determinowane przez szereg czynników. Nieodzowne jest zatem uwzględnienie funkcji, jaką magazyn będzie pełnił w łańcuchu logistycznym. Zwróćmy także uwagę na charakterystykę składowanych wyrobów oraz przepustowość magazynu. Warto dokładnie przeanalizować strukturę dostaw i wydań. W następnej kolejności możemy przystąpić do organizowania wyposażenia oraz wdrażania systemów, które mają na celu wspomaganie prac magazynowych.

Damian Żabicki



fot. TMHE



Nowe centrum logistyczne w pełni zaspokoi potrzeby Grodno S.A. na najbliższe lata, a jeśli w przyszłości okaże się niewystarczające, zakupiona działka pozwala na powiększenie powierzchni magazynowej. Nowoczesny budynek ma zmienne oświetlenie o różnych barwach, którym można łatwo sterować, tak by np. w święto narodowe przypominał biało-czerwoną flagę.

Grodno rozwija logistykę

Pod koniec października firma Grodno S.A. posiadająca sieć hurtowni artykułów elektrycznych i oświetleniowych, uruchomiła nowe centrum dystrybucji. Pozwoli ono na scentralizowanie funkcji logistycznych, które dotychczas były prowadzone z trzech różnych magazynów. Dzięki tej inwestycji firma zoptymalizuje procesy biznesowe, czego efektem mają być oszczędności kosztów logistycznych na poziomie nawet 15-20%.

Na lokalizację nowego centrum logistycznego wybrano miejscowość Małopole, 20 km na północny-wschód od Warszawy, bezpośrednio przy trasie S8. Na działce o powierzchni 3,5 ha wybudowano magazyn o powierzchni 3 tys. m^2, budynek administracyjno-biurowy o powierzchni 900 m^2 i plac do składowania kabli o powierzchni 3 tys. m^2. Magazyn podzielono na 5 głównych stref składowania: strefa składowania bębnów z kablami (maks. 120 sztuk o masie do 800 kg), strefa składowania jednostek paletowych (ok. 2400 miejsc na palety o masie 1000 i 500 kg), strefa półkowa w zabudowie trójpoziomowej (3000 półek o łącznej powierzchni 2250 m^2), strefa cięcia kabli oraz strefa wydań i przyjęć.



Obecnie w stałym obrocie magazynu znajduje się ok. 12 tys. pozycji. Do początku 2012 r. liczba ta, dzięki przesunięciom towarów między dotychczasowymi lokalizacjami, zwiększy się do ok. 13-14 tys. produktów.

Obecnie system magazynowy działa w oparciu o tradycyjną technologię, polegającą na kompletacji towaru na podstawie dokumentów papierowych. Jednak już od początku roku zarządzanie operacjami magazynowymi zostanie powierzone wdrażanemu systemowi WMS. Tradycyjny dokument będzie zastąpiony przez obieg dokumentów na terminalach radiowych (obsługa bezprzewodowa w oparciu o kody kreskowe, etykiety logistyczne itp.). Głównym celem implementacji WMS jest częściowa automatyzacja procesów logistycznych. System ten pozwala na administrowanie trasami i wysyłką towarów, a nadanie produktu bezpośrednio z magazynu centralnego (cross-docking) wpłynie wymiernie na skrócenie łańcucha dostaw. Nowe rozwiązanie umożliwi zwiększenie wydajności centrum i eliminację „pracy anonimowej", co oczywiście przekłada się na jakość świadczonych usług.

Funkcje w zakresie składowania, transportu i komisjonowania towarów pomagają pełnić wózki widłowe marki Jungheinrich. Na terenie centrum jest użytkowany wózek czołowy 5t do obsługi bębnów i 3t do rozładunku pojazdów ciężarowych, wózek wysokiego składowania do obsługi najwyższych regałów oraz pomocnicze wózki unoszące i podnośnikowe wykorzystywane do pracy przy regałach i rozładunku. Wysyłka towarów z magazynu centralnego w Małopolu odbywa się za pomocą transportu własnego, a także za pośrednictwem spedytorów zewnętrznych. Dostawy są realizowane do oddziałów firmy Grodno S.A., jak i wprost do jej odbiorców.

Chlubą centrum dystrybucyjnego w Małopolu jest kompleksowy system oświetlenia powstały w oparciu o szereg innowacyjnych rozwiązań. Halę magazynową oświetla system linii świetlnych TTX260, w którym działanie poszczególnych stref jest uzależnione od ruchu osób, a natężenie oświetlenia od ilości światła dziennego przenikającego przez konstrukcję dachową. Umożliwiają to specjalne czujniki LRM. W pomieszczeniach biurowych zastosowano lampy T5 sterowane cyfrowo protokołem DALI, który zapewnia możliwość utrzymania określonego natężenia światła niezależnie od pory dnia. Wyjątek stanowi sala konferencyjna, gdzie całe oświetlenie jest oparte na technologii LED, z możliwością zdalnego sterowania. Największą uwagę zwraca jednak iluminacja zewnętrznej części budynku. W tym przypadku wykorzystano profesjonalną technologię LED Philips Kolor Kinetics i sterowanie DMX, pozwalające na zmienne oświetlenie placówki.



Magazyn Grodno S.A. w Małopolu wykorzystuje nietypowe rozwiązania kompletacyjne, np. dwie przewijarki; duża może obsłużyć bębny o średnicy 3 m i masie 5t, mniejsza umożliwia kompletację i cięcie kabli z regałów bębnowych.

Grodno S.A. to jeden z najdłużej działających na polskim rynku dystrybutorów artykułów elektrycznych i oświetleniowych. Początki firmy sięgają 1990 r., kiedy otwarto pierwszy rodzinny sklep „elektryczny" w Warszawie. Obecnie działalność spółki skupia się przede wszystkim na handlu hurtowym poprzez sieć 35 placówek rozlokowanych na terenie całego kraju. Spółka ma szeroką i zdywersyfikowaną grupę odbiorców z sektorów energetyki, budownictwa i przemysłu. Oprócz sprzedaży dużej ilości towarów (ponad 100 tys. pozycji) świadczy też dodatkowe usługi, takie jak doradztwo techniczne, audyty systemów oświetlenia oraz instalacji elektrycznych, konserwacja czy obsługa gwarancyjna. Nowe centrum dystrybucyjne znacznie usprawni procesy logistyczne, związane z funkcjonowaniem firmy.



Na terenie centrum wygospodarowano duży plac do wygodnego manewrowania samochodami ciężarowymi i magazynowania bębnów z nawiniętymi kablami, bez kabli oraz palet.

Karol Wójtowicz
Zdjęcia: Remigiusz Romaniuk

ATB Truck idzie na sprzedaż

Pekaes podpisał przedwstępną umowę sprzedaży spółki ATB Truck oraz dwóch użytkowanych przez nią nieruchomości. W ramach umowy firma do końca stycznia 2012 roku otrzyma 14 mln zł.

Kupujący to: RuLa Vermögensverwaltungs GmbH oraz Grupa Recykl SA. Umowa zakłada, że firmy te kupią od Pekaes wszystkie akcje ATB Truck za cenę 6,9 mln złotych. W ramach umowy sprzedane będą także nieruchomości użytkowane przez ATB Truck, które stanowią własność Pekaes. RuLa nabędzie nieruchomość w Tychach, a Grupa Recykl nieruchomość w Śremie. Pekaes otrzyma z tego tytułu odpowiednio 3,2 i 3,9 mln złotych. Kupujący zobowiązali się do zapłaty do końca stycznia 2012 roku pełnej kwoty transakcji 14 mln zł. Środki te zasilą kasę spółki, w której na koniec czerwca 2011 roku znajdowało się ponad 90 mln złotych. – *Sprzedaż ATB Truck oraz części nieruchomości, to kolejny krok w realizacji strategicznego celu, polegającego na zbyciu aktywów, które nie są związane z główną działalnością Pekaes. Jego realizacja pozwala nam w coraz większym stopniu koncentrować się na biznesie w sektorze TSL, w tym na poprawie rentowności i jakości usług logistycznych. Cieszymy się, że udało się podpisać umowę z inwestorami branżowymi. Środki ze sprzedaży zasilą kasę spółki* – mówi Jacek Machocki, prezes zarządu Grupy Pekaes.

Chcemy być lepiej rozpoznawalni na rynku

Z Grzegorzem Lichocikiem, prezesem Dachser Sp. z o.o, rozmawia Elżbieta Haber.

Dachser jest firmą globalną, która osiąga roczny obrót w wysokości 3,8 mld euro. Jaki udział w tym sukcesie ma polski oddział firmy?

Swoje produkty i standardy Dachser wprowadził na nasz rynek w 2006 r. W ciągu kilku lat udało nam się osiągnąć znaczącą pozycję na polskim rynku usług drobnicowych i logistyki magazynowej. W 2010 r. Dachser Sp. z o.o, dzięki ponad 30-procentowej dynamice wzrostu, osiągnął obrót przekraczający 85 mln zł. Przewieźliśmy o 44% więcej przesyłek niż rok wcześniej, zwiększając również masę transportowanych towarów o ponad 23%. Prognozy na 2011 r. zakładają wzrosty rzędu 35%. Obecnie firma dysponuje ponad 22 międzynarodowymi stałymi bezpośrednimi codziennymi połączeniami drobnicowymi (przesyłki do 2,5 t; od jednej do kilku palet) z innymi krajami. To więcej niż ma nasz największy konkurent.

Dzięki temu, że posiadamy codzienne stałe połączenia do Eurohubów w Lozorno (koło Bratyslawy) i Uberherrn (tuż przy granicy z Francją), nasi klienci otrzymują dostęp do całej sieci Dachser w Europie. Zaletą Eurohubów jest stałe codzienne połączenie ze wszystkimi krajami i większymi ośrodkami przemysłowymi w tych krajach. Eurohub w Uberherrn wysyła każdej nocy około 100 samochodów, które odjeżdżają średnio co 1,8 min.

W maju 2010 r. otworzyliśmy w Polsce nową dywizję ASL (Air and Sea Logistics), odpowiedzialną za przewozy przesyłek morskich i lotniczych.

Jaki jest udział firmy Dachser w rynku polskim i jaką pozycję firma tam zajmuje?

Nasza pozycja na rynku polskim będzie wzrastać. Koncentrujemy się na rozwoju usług drobnicowych i dysponujemy doskonałym systemem do zarządzania dużymi przepływami towarów. Naszymi klientami są największe firmy świata (Philips, S.C. Jhonson, Nivea, tesa, Sharp, Eaton), które oczekują dostaw ze swoich fabryk znajdujących się w Polsce,



Grzegorz Lichocik

- Ma 48 lat.
- Ukończył Wydział Mechaniczny Politechniki Łódzkiej, a następnie studia z Zarządzania i Marketingu w Institut d'Administration des Enterprises de l'Universite Jean Moulin Lyon III we Francji, podyplomowe studia Zarządzania Logistycznego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz International Leadership Study w Ashridge School of Management w Anglii.
- Przez 13 lat związany był z firmą Spedpol, która przekształciła się w Schenker, gdzie przez wiele lat był dyrektorem regionu i dyrektorem logistyki.
- Od 1997 roku jest prezesem zarządu Dachser Sp. z o.o.
- Żonaty, ojciec dwóch synów.
- W wolnych chwilach uprawia windsurfing, słucha jazzu i zagłębia się w tajemnice mechaniki kwantowej.

do odbiorców zlokalizowanych w całej Europie. Największym partnerem gospodarczym Polski są Niemcy, a to właśnie tam dysponujemy najlepszą i największą siecią drobnicową.

Jednak trudno jest określić pozycję jakiejkolwiek firmy na rynku, gdyż należałoby porównywać podobne produkty (np. masę przewożonych towarów drobnicowych), a takich badań się nie prowadzi. Jeżeli nawet Dachser nie jest jeszcze liderem na wielu kierunkach, to wynika to głównie z faktu, iż w Polsce jesteśmy bardzo młodą firmą i nie dotarliśmy jeszcze do wielu klientów. Bardzo mocno opieramy się jednak na 80-letnich doświadczeniach firmy matki; oferujemy te same standardy i produkty, stosujemy te same systemy i narzędzia informatyczne, co więcej, struktura (poszczególne działy) w każdym kraju są takie same jak w Niemczech. To zasadniczo ułatwia nam komunikację wewnątrz całej organizacji. Nawet, jeśli szeregowi pracownicy nie mieli okazji nigdy spotkać się, bardzo łatwo mogą odnaleźć w systemie osobę, która pomoże im rozwiązać problem. Wiedzą jak ta firma działa, ponieważ taką samą organizację mają u siebie w oddziale.

Firma oferuje globalne rozwiązania logistyczne. Co się pod tym kryje? Jakie produkty i usługi proponujecie klientom?

Jako globalny operator logistyczny oferujemy klientom rozwiązania, dzięki którym mogą docierać do odbiorców na całym świecie. Oferujemy przewozy lotnicze i morskie w oparciu o 137 własnych oddziałów, rozlokowanych na wszystkich kontynentach (oprócz Antarktydy). Przewozy drobnicowe realizujemy w oparciu o 21 własnych spółek w poszczególnych krajach europejskich, a logistykę kontraktową prowadzimy na 1,5 mln miejsc paletowych w 88 miejscach i w 18 krajach. Oprócz przewozów drobnicowych Dachser posiada dywizję o nazwie Cargo+, która zajmuje się przewozami całopojazdowymi. Uzupełnieniem tej oferty jest Dachser Food Logistics, realizujący przewozy żywności w temperaturze kontrolowanej.

Trzeba zaznaczyć, że Europa się rozrasta i zaopatrywanie poszczególnych rynków jest znacznie bardziej skomplikowane. Nasi klienci mogą korzystać z sieci połączeń w całej Europie, a ich towary docierać do wielu odbiorców w tym samym czasie. Niewiele jest firm drobnicowych operujących na rynku europejskim, które dysponują tak gęstą siecią terminali i tak zaawansowaną technologią. Coraz ważniejsze staje się,



aby życzenia klientów realizować szybko i terminowo, bez względu na lokalne uwarunkowania czy odległości, które mogłyby wpłynąć na logistyczną efektywność. W Europie Dachser proponuje rozwiązania dopasowane w ramach produktu „entargo". Dla transportów między krajami oferuje rozwiązania targospeed (najszybsze rozwiązanie niezależne od odległości – jeśli czas jest najważniejszym czynnikiem), targo fix (jeśli towar klienta ma być dostarczony w określonym terminie) i targoflex (niezawodna dostawa w dobrej cenie, jeśli czas dostawy nie jest ograniczony, a klient nie chce rezygnować z wysokiej jakości usługi). Każdy kraj należący do sieci Dachser objęty usługą entargo spełnia jednolite standardy dostaw i posiada stały nadzór tracking&trace. Przesyłka przy dostawie u odbiorcy jest skanowana, a adresat potwierdza jej odbiór na ekranie urządzenia mobilnego, które automatycznie przesyła informacje do bazy danych. Dzięki temu już po kilku sekundach podpis odbiorcy może być widoczny w systemie klienta. Odległości produktów entargo nie zależą od granic państw.

Przesyłka targospeed dostarczana jest w promieniu 400 km w linii powietrznej wokół naszych terminali w następnym dniu po odebraniu przesyłki, po 2 dniach w promieniu 401–700 km i po 3 dniach w promieniu 7001–1000 km. Kolejne dni dostawy i promienie to analogicznie 1001–1300 km, 1301–1900 km, 1901–3100 km.

Tak oferowane produkty wymagają odpowiednich połączeń, które muszą zapewnić ten serwis.

W ofercie macie tak wąską specjalizację, jak logistyka DIY. Czym ona się charakteryzuje? Czy macie konkurentów?

Unikatowym produktem w skali europejskiej jest DACHSER DIY-Logistics, który realizuje i optymalizuje na całym świecie łańcuch dostaw, aż do momentu ułożenia towaru na półce w sklepie. Skuteczność oferowanych usług jest tak wysoka

i złożona, że zamiast „supply chain" należy raczej mówić o „supply pipeline". Chodzi o to, aby towary naszych klientów, którzy są dostawcami do sieci sklepów DIY były uzupełniane w sposób zgodny z rzeczywistym zapotrzebowaniem oraz, aby wszystkie produkty bez przerwy były dostępne na półkach.

Naszym celem jest realizacja kompleksowej usługi od producenta aż po handel detaliczny. Aby zrealizować ten cel, obok transportu i magazynowania oferujemy cały szereg dodatkowych usług dodanych (VAS): od kontroli jakości u producenta (np. w Chinach), aż do logistyki wewnątrz marketów. To wszystko uzupełniamy szeroko pojętym doradztwem. Połączenie naszych kompetencji, zarówno w aspekcie sieci, jak i logistyki kontraktowej pozwala na opracowanie kompleksowej usługi, która jest optymalnie dostosowana do wymagań naszych klientów. Dachser dysponuje również własną platformą DIY–Bits, która konwertuje wszystkie dane dotyczące zleceń, przemieszczania towarów oraz zapasów pomiędzy przemysłem, operatorem a handlem.



Czy jeszcze jakieś usługi chcecie wprowadzić?

Oprócz logistyki DIY, w najbliższym czasie, chcemy uruchomić w Polsce Chem-logistics. Każda branża ma swoje własne wymagania, dlatego staramy się dla niektórych obszarów budować specjalne rozwiązania branżowe. Obszar związany z branżą chemiczną wymaga szczególnych umiejętności i spełnienia surowych dyrektyw.

Jakie korzyści płyną ze standaryzacji usług i procesów na świecie oraz z jednego systemu do zarządzania magazynem i transportem w całej Europie?

Nasze usługi są całkowicie pozbawione barier wynikających z istnienia granic państwowych i działających wewnątrz nich organizacji krajowych. Cała europejska organizacja jest budowana w oparciu o te same zasady działania i ten sam proces. Integracja łańcucha dostaw oparta jest na jednym systemie informatycznym, wspierającym operacje transportowe w całej Europie. Dzięki temu, raz nadany numer identyfikujący paletę, nie jest zmieniany pomimo transportowania jej przez kilka krajów, a informacje o jej statusie są dodawane do tego samego systemu i widoczne dla każdego oddziału, który zajmuje się jej przewozem i dla klienta.

Prawidłowa wymiana informacji pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw jest równie ważna, jak fizyczne dostarczenie przesyłki. Dachser, we wszystkich oddziałach w Europie, opiera się na takiej samej strukturze organizacyjnej i korzysta z tych samych kanałów przepływu informacji. Nasi pracownicy w bardzo krótkim czasie mogą rozwiązać każdy problem, docierając bezpośrednio do odpowiedniej osoby w organizacji. Ponieważ firma działa w taki sam sposób w każdym oddziale w Europie, każdy pracownik naszej firmy wie do kogo należy się zwrócić o pomoc, bez konieczności angażowania zbyt wielu osób (np. przełożonych). Proces przepływu informacji operacyjnej dotyczącej każdej przesyłki jest monitorowany, a ewentualne odstępstwa od normy rejestrowane, w tym fotografowane. Do każdej takiej informacji dostęp ma nie tylko odpowiedzialny pracownik, ale może mieć też klient. Brak informacji lub niepełna informacja często sprzyjają powstawaniu odchyleń lub uniemożliwiają prawidłowe działanie łańcucha. W skutecznym przeciwdziałaniu i eliminowaniu ewentualnych braków niezbędnych informacji pomaga nam specjalny system. Dział serwisu wspomagany jest przez specjalny moduł systemu operacyjnego Active Report. Informacja o przeszkodzie w realizacji zlecenia wpisana do systemu w dowolnym kraju, jest automatycznie rozpoznawana przez pracowników krajów zainteresowanych, o czym niezwłocznie informowany jest klient i jego odbiorca. Każdy z klientów Dachsera w Europie może mieć uruchomioną usługę powiadamiania mailowego w przypadku powstania nieprawidłowości w przewozie, a informacja może być wzbogacona również o zdjęcie przesyłki. System rozwijany jest centralnie i użytkowany przez każdy z europejskich oddziałów firmy. Oznacza to, że każdy pracownik korzysta z tego samego systemu i tej samej bazy danych.

W zeszłym roku Dachser został wyróżniony w kategorii TSL za innowacyjny system informatyczny w plebiscycie „Gazety Finansowej" „Najlepsze produkty dla biznesu 2010". Na czym polega jego innowacyjność?

Nasze systemy informatyczne, wspierające operacje, zostały uznane przez „Gazetę Finansową" za najlepsze produkty dla biznesu w 2010 r. System Domino zarządza przepływami w naszej sieci oraz zbiera informacje kosztowe dotyczące każdego przewozu. Dzięki temu jesteśmy w stanie nie tylko zarządzać operacjami, ale także bardzo szybko i dokładnie określić koszty naszej działalności operacyjnej. Jest on sprzężony z hurtownią danych, skąd możemy w sposób dowolny uzyskiwać zestawienia i wiedzę na temat operacji. Część tego systemu, to również wspomniany Active Report, którego zadaniem jest wspieranie komunikacji z klientami. System zarządzania magazynami Mikado jest całkowicie zintegrowany z systemem Domino. Systemy te są autorskimi realizacjami Dachsera, powstały i są rozwijane przez własną grupę specjalistów. Te jednolite systemy, dostosowane językowo do każdego kraju, działają prawie we wszystkich oddziałach. Prawie, ponieważ ostatnie cztery oddziały są właśnie wdrażane w Portugalii. Posiadanie jednego systemu zarządzającego operacjami to wielka przewaga.

Łączycie rdzenną tożsamość z szerokimi horyzontami. Czy mógłby Pan powiedzieć o tym nieco więcej?

Działająca w imieniu firmy kadra zarządzająca postrzegana jest jako przedsiębiorcy, którzy dążą do osiągnięcia długotrwałej rentowności oraz do podejmowania przyszłych, stojących przed nią, wyzwań.

Inteligentna logistyka wymaga odwagi we wdrażaniu innowacji. Nasza firma nie tylko wprowadza logistykę w czyn, lecz także kształtuje jej przyszłość. Pojmujemy siebie, jako organizację uczącą się, stale odkrywającą na nowo. Jesteśmy elastyczni, gdyż systematycznie analizujemy nasze działania, wykorzystujemy szanse na wprowadzanie zmian i w sposób ukierunkowany dzielimy się wiedzą w ramach sieci wewnętrznej i z naszymi partnerami. Jeszcze silniejsza integracja w skali światowej prowadzi do wypracowywania najlepszych, a dla klienta optymalnych rozwiązań logistycznych. Poprzez unikalną sieć usług pragniemy obsługiwać wszystkie ważne rynki gospodarcze. Podejmujemy decyzje operacyjne pod kątem ich ekonomicznej, środowiskowej i społecznej równowagi na wszystkich poziomach.

Podkreśla Pan, że stawia na ludzi. Czyli…?

Jesteśmy firmą usługową, a więc od zaangażowania i poziomu kadry zależy nasz sukces rynkowy. To pracownicy wnoszą decydujący wkład w rozwój i postęp firmy. Codziennie kilkanaście tysięcy osób z zaangażowaniem realizuje swoje zadania, dla dobra swoich klientów. Wierzę, że są dumni ze swojego wkładu w powodzenie firmy oraz z przynależności do rodziny Dachser.

Na stronie Dachsera napisano, że firma o krok wyprzedza konkurencję? Co pozwala Wam tak pisać o sobie?

Dachser jest firmą innowacyjną. W wielu obszarach jako pierwsi wprowadzaliśmy innowacje do świata operatorów logistycznych. Jako pierwsi wprowadziliśmy system kontenerów wymiennych swap body i skanowanie przesyłek przez kierowców u odbiorcy. Nasz system opiera się w dużej mierze na informacji elektronicznej (nie używamy listów przewozowych w papierowej postaci). Chyba jako jedyna firma o tak dużej skali, w obszarze przewozów drobnicowych wykorzystujemy jeden zintegrowany system operacyjny i do tego bardzo zaawansowany technologicznie. Fakt, że nie byliśmy pierwsi w Polsce… ale to udaje nam się całkiem dobrze niwelować.

Jak widzi Pan przyszłość firmy na rynku polskim?

Dachser jest operatorem globalnym. Przed nami w Polsce dalsza mozolna praca nad umacnianiem pozycji na rynku i dalsza budowa sieci. Jeszcze kilka lat temu prawie nikt na polskim rynku nie rozpoznawał marki Dachser. Dzisiaj wie o nas każdy z liczących się konkurentów i najważniejsze, że traktuje nas serio. Nasze zadania na najbliższe lata to być znacznie lepiej rozpoznawalnym przez klientów. Dachser to światowy gracz, którego celem jest wspieranie światowych producentów w zaopatrzeniu i dystrybucji.

Rozmawiała
Elżbieta Haber

Ekspansja Dachsera

Nowe oddziały Dachser, w Dallas (USA) i Sankt Gallen (Szwajcaria) mają przynieść dodatkowe korzyści zarówno dla klientów obecnych, jak i przyszłych. To także szansa na wzmocnienie pozycji firmy na globalnym rynku logistycznym.

Inwestycja w nowy oddział w Stanach Zjednoczonych to kolejny krok w rozwoju firmy. – *Nowa lokalizacja ma optymalne połączenie z siecią Dachser, dzięki czemu możemy oferować zintegrowane, przejrzyste rozwiązania w zakresie importu i eksportu przesyłek drogą lotniczą i morską* – podkreśla zalety nowej lokalizacji Janis Mullman, kierownik oddziału w Dallas. W nadchodzących miesiącach planowane jest otwarcie kolejnych biur w Stanach Zjednoczonych. – *Zwiększamy naszą wydajność, aby wspierać rozwój globalnej sieci Dachser* – mówi Thomas Reuter, dyrektor zarządzający Dachser Air & Sea Logistics. W 2010 roku Dachser, międzynarodowy dostawca rozwiązań logistycznych, wygenerował całkowity dochód na poziomie 3,8 mld euro. 19 250 pracowników w 310 oddziałach na całym świecie obsłużyło 46,2 mln przesyłek o łącznej wadze 35,5 mln ton. Dachser rozwija się również w Europie. Sankt Gallen to obecnie czwarty, po Bazylei, Genewie i Zurychu, oddział Dachser w Szwajcarii. Jego dogodne położenie (blisko granicy z Niemcami i Austrią) korzystnie wpłynie na czas dostaw i obsługę przesyłek. Dachser rozwija i usprawnia również swoją sieć linii transportowych. Firma uruchomiła nową linię transportową z Polski do Niemiec, w relacji Stryków – Langenhagen – Bad Salzuflen (region Bielefeld). Przewozy na tej trasie odbywają się codziennie od poniedziałku do piątku, w obydwie strony. – *Dzięki wprowadzonym zmianom możemy jeszcze szybciej i sprawniej odpowiadać na potrzeby naszych klientów. Nowa linia korzystnie wpłynie na dostawy przesyłek w regionie* – powiedział Grzegorz Lichocik, prezes polskiego oddziału firmy Dachser.





Toyota dba o bezpieczeństwo w miejscu pracy

Europejska Agencja Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy wyznaczyła firmę Toyota Material Handling Europe na partnera ogólnoeuropejskiej kampanii promującej bezpieczeństwo, pt. „Zdrowe miejsca pracy".

Według badań EU-OSHA w niektórych krajach europejskich niemal 20% wszystkich wypadków przy pracy wydarzyło się podczas realizacji prac konserwacyjnych, a w niektórych sektorach liczba wypadków związanych z tymi pracami stanowi ponad połowę. Toyota Material Handling Europe popiera kampanię, gdyż bezpieczeństwo leży u podwalin kultury firmy, a także jest niezwykle ważną kwestią dla jej klientów.

Działania i cele

Kampania bezpiecznej eksploatacji EU-OSHA ma za zadanie uświadomić znaczenie działań konserwacyjnych w europejskich zakładach pracy, a także rozprzestrzenić informacje o ryzyku grożącym w razie nieprawidłowego wykonywania tego typu prac. Kampania realizowana jest w 27 państwach członkowskich, a także w krajach poza Unią Europejską. W okresie między 2007 a 2012 rokiem EU-OSHA zamierza obniżyć o 25% liczbę wypadków przy pracy. W ciągu dwóch lat trwania kampanii (lata 2010-2011) na terenie państw członkowskich zorganizowano szereg wydarzeń i działań promocyjnych. Jednym z nich są Europejskie Nagrody Dobrej Praktyki, przyznawane dla wyróżnienia przykładów dobrych praktyk w dziedzinie bezpieczeństwa prac konserwacyjnych. W ramach kampanii zorganizowano dwa Europejskie Tygodnie Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy: jeden w październiku 2010 r., a drugi w październiku 2011 roku. Europejskie Tygodnie Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy organizowane corocznie, poczynając od 2000 roku. Kampania na rok 2010 zyskała poparcie prezydentów EU Hiszpanii i Belgii, a na rok 2011 także prezydentów Węgier i Polski, poparcie Parlamentu Europejskiego i Komisji Europejskiej oraz europejskich partnerów społecznych. Toyota Material Handling Europe jest jednym z 30 oficjalnych europejskich partnerów kampanii w latach 2010-2011 – oraz jedynym partnerem z branży rozwiązań do transportu wewnętrznego. W ramach opisywanej współpracy Toyota Material Handling organizuje szkolenia, warsztaty i seminaria.

W oparciu o istniejące programy w zakresie bezpieczeństwa, firma promuje bezpieczne praktyki konserwacyjne wśród własnych pracowników. Ponadto, Toyota Material Handling Europe nawiązała współpracę z partnerami handlowymi oraz innymi podmiotami zainteresowanymi promowaniem bezpiecznych praktyk konserwacyjnych.

Bezpieczeństwo to podstawa

Prezes Toyota Material Handling Europe, Hakan Dahllöf twierdzi, że firma kładzie duży nacisk na bezpieczeństwo wykonywania prac konserwacyjnych. – *Nasza firma zatrudnia wewnętrznie ok. 2000 pracowników w fabrykach w Szwecji, Francji i we Włoszech. Muszą oni pracować na dobrze utrzymanych maszynach, bo tylko wtedy mogą wytwarzać produkty wysokiej jakości. W całej Europie pracuje również ok. 4000 techników serwisowych,*



którzy każdego roku wykonują 3,5 miliona wizyt serwisowych, realizując niezbędne prace konserwacyjne i naprawcze. Wdrożenie praktyk bezpiecznej konserwacji zwiększa bezpieczeństwo i skuteczność pracy naszych pracowników. Regularne przeprowadzanie prac konserwacyjnych zapewnia bezproblemowe funkcjonowanie firm naszych klientów oraz ochronę pracowników i inwestycji w wartościowy sprzęt do transportu wewnętrznego.

Hakan Dahllöf dodaje: – *W sprawach dotyczących bezpieczeństwa zawsze lepiej jest zapobiegać problemom niż je zwalczać. Bezpieczeństwo i zdrowie naszych pracowników oraz użytkowników naszych produktów jest dla nas niezmiernie ważne, gdyż dążymy do tego, aby charakteryzować się niezawodnością jako partnerzy biznesowi i odpowiedzialnością jako członkowie społeczeństwa. Naszym celem jest całkowite wyeliminowanie wypadków w miejscach pracy. Europejska Kampania Informacyjna na rzecz bezpieczeństwa eksploatacji maszyn, urządzeń i budynków EU-OSHA jest dla nas środkiem, który wykorzystujemy do rozwijania obecnych programów szkoleń BHP dla pracowników i promowania kultury bezpieczeństwa – zarówno w obrębie firmy, jak i u naszych klientów. Toyota Material Handling Europe w pełni popiera inicjatywę EU-OSHA. Dzięki niej wszyscy będziemy pracować bezpieczniej.*

– *Według danych szacunkowych niektórych krajów Europy niemal 20 procent wszystkich wypadków przy pracy wystąpiło podczas realizacji prac konserwacyjnych, a w niektórych sektorach liczba wypadków związanych z tymi pracami stanowiła ponad połowę. Aż 10-15% wypadków śmiertelnych przypisuje się realizacji prac konserwacyjnych. Dlatego musimy zadbać o to, aby prace konserwacyjne były przeprowadzane w sposób prawidłowy, z naciskiem na bezpieczeństwo i zdrowie pracowników. Toyota Material Handling Europe, jako jeden z oficjalnych partnerów kampanii EU-OSHA, odgrywa w tym procesie nieocenioną rolę, aktywnie promując informacje o wadze bezpieczeństwa działań konwersacyjnych w miejscu pracy* – twierdzi dr Jukka Takala, Dyrektor EU-OSHA.

Bezpieczeństwo w produkcji i konserwacji

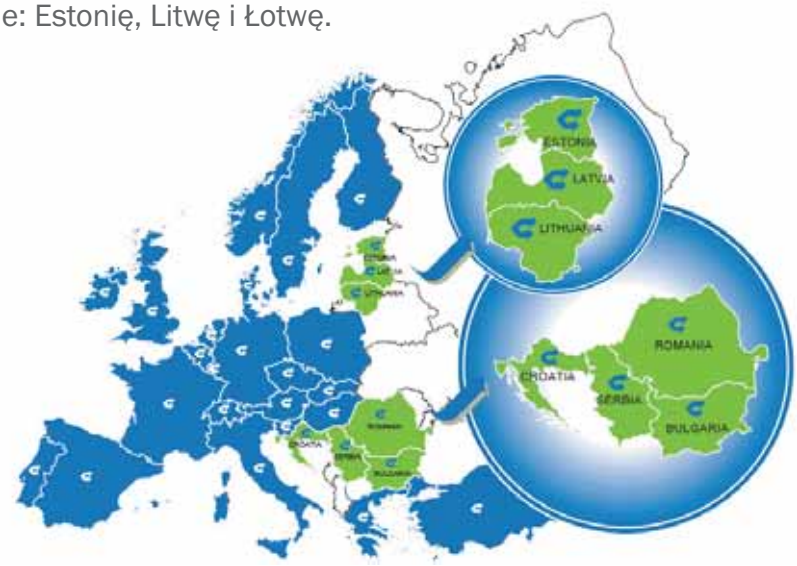
Oprócz opracowywania produktów i technologii wspierających bezpieczeństwo obsługi – np. System Aktywnej Stabilności Toyota SAS – firma Toyota Material Handling Europe zawsze kładła nacisk na bezpieczeństwo w pracach produkcyjnych i serwisowych. Każdy z trzech zakładów produkcyjnych został wyposażony we własne „dojo" do nauki procedur bezpieczeństwa („dojo" w języku japońskim oznacza „szkołę" lub „pomieszczenie treningowe"). Odbywają się tam szkolenia na temat bezpieczeństwa, w tym oceny ryzyka, noszenia odzieży i sprzętu ochronnego, oraz bezpiecznej pracy z chemikaliami. Programy szkoleń bezpieczeństwa w „dojo" uzupełniane są o materiały udostępnione w ramach kampanii promowania bezpiecznych prac konserwacyjnych.

Program dla techników serwisowych

Inżynierowie serwisowi firmy Toyota Material Handling Europe również przechodzą szkolenia z zakresu bezpieczeństwa w ramach programu szkoleń techników serwisowych (ang. STEP – Service Technician Education Program). Program STEP został stworzony z myślą o ponad 4000 technikach serwisowych, pracujących w europejskiej sieci serwisowej firmy Toyota Material Handling Europe oraz w celu nieustannego zapewniania wysokiej jakości usług serwisowych, konserwacyjnych i naprawczych. Techniki bezpieczeństwa prac konserwacyjnych stanowią ważną część programu STEP. Z kolei kampania EUOSHA ma na celu zwiększenie świadomości i rozprzestrzenienie wiedzy o najlepszych praktykach bezpiecznej konserwacji.

CHEP rozwija sieć w Europie Środkowo-Wschodniej

Firma CHEP, lider usług związanych z dystrybucją palet i pojemników, ogłosiła plany rozszerzenia swojej działalności w Europie Środkowo-Wschodniej. Firma rozszerzy swoją dotychczasową działalność związaną z obsługą palet – obecnie prowadzoną w 23 krajach europejskich – i obejmie siedem kolejnych krajów, w tym: Rumunię, Bułgarię, Chorwację i Serbię na Bałkanach oraz trzy kraje bałtyckie: Estonię, Litwę i Łotwę.



Prezes CHEP na region Europy Środkowo-Wschodniej, Rodney Francis, powiedział: – *Jest to strategiczny ruch w odpowiedzi na potrzeby naszych klientów. Środowisko łańcucha dostaw w Europie Środkowo-Wschodniej dynamicznie modernizuje się i większość firm dostarczających szybkozbywalne produkty konsumenckie korzysta w swoich dostawach z palet. Dlatego też nasi klienci pytają o ofertę na usługi i wysokiej jakości sprzęt, z którego korzystają w Europie Zachodniej.*

Firma CHEP działa w regionie Europy Środkowo-Wschodniej od 1998 roku i dynamicznie rozwija swoją działalność w Republice Czeskiej, w Grecji, na Węgrzech, w Polsce, Słowacji, Słowenii oraz w Turcji.



Rodney Francis podkreśla: – *Wiele międzynarodowych firm podjęło decyzję przeniesienia swojej działalności do Europy Środkowo-Wschodniej, wykorzystując system dystrybucji palet CHEP i rezygnując z nieefektywnego i kosztownego systemu wymiany drewnianych palet. Dzięki temu rozszerzeniu wychodzimy naprzeciw potrzebom naszych klientów z rozbudowanymi usługami pozwalającymi zwiększyć ich efektywność operacyjną oraz ograniczyć koszty związane z łańcuchem dostaw, a jednocześnie zapewnić dodatkowe korzyści dla środowiska wynikające z systemu wynajmu nośników CHEP.*

Rozpoczęcie działalności w tych siedmiu krajach pozwoli firmie CHEP wzmocnić strategiczną współpracę z największymi globalnymi klientami w sektorze szybkozbywalnych produktów konsumenckich, produkcji i handlu detalicznego, a także obsługiwać lokalnych klientów w szerszym wymiarze czasowym. Firma CHEP rozwinie także w każdym nowym kraju swojej działalności zasoby lokalne w celu wdrożenia najlepszych praktyk i zarządzania wykorzystaniem palet przez lokalnych klientów, detalistów i dostawców usług.

MG

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

Akumulatorów życie po życiu

Rocznie na całym świecie produkuje się około 300 milionów różnego rodzaju akumulatorów. Służą nam w różny sposób, ale każdy z nich prędzej czy później skończy swój żywot. Co zrobić potem z urządzeniem, którego sami nie jesteśmy w stanie w jakikolwiek sposób spożytkować...



Pytanie ma nie tylko charakter praktyczny, ale także wymiar finansowy i prawny. Zgodnie z regulacjami unijnymi nie wolno wyrzucać akumulatorów, baterii oraz urządzeń elektrycznych ot tak, po prostu na śmietnik. Wielu producentów, a tym bardziej sprzedawców chętnie przyjmuje zużyte akumulatory i baterie. Ale to nie żaden ukłon w naszą stronę, bo każdy sklep sprzedający ten asortyment, a dysponujący powierzchnią powyżej 25 m^2, jest do tego zobligowany prawem. Mało tego, wymogi zostaną zaostrzone.

Obowiązek zbierania odpadów

W 2012 r. ilość zebranych odpadów powinna wynosić ¼ produkcji baterii i akumulatorów. Kolejny próg – 45% powinniśmy osiągnąć w 2016 r. Jednak już w międzyczasie, czyli od początku 2013 r. zostanie wprowadzony następny wymóg w postaci opłaty produktowej dla wytwórców baterii i akumulatorów. Jeśli nie zbiorą co najmniej 30% wielkości własnej produkcji w postaci zużytych urządzeń, zapłacą 9 złotych brutto za każdy 1 kg swoich wyrobów gotowych. Oczywiście wiadomo, że odbije się to na cenach zbytu.

Powstaje więc pytanie, na jakim jesteśmy etapie, jeśli chodzi o gromadzenie starych baterii i akumulatorów, które później trafią do recyklingu. I tutaj, niestety, nie ma, przynajmniej na razie, dobrych wiadomości. Owszem, producenci działają, zbierają, informują... Zgodnie z przepisami, muszą 0,1% swoich przychodów przeznaczać na edukację ekologiczną. Pięciu wytwórców baterii utworzyło nawet spółkę non profit o nazwie Reba, która zajmuje się wyłącznie odzyskiem. Ale poziom zebranych odpadów w Polsce jest wciąż niezadowalający. Szacuje się, że w ub. r. wyniósł on tylko 10 ton.



Jednak nie tylko my mamy kłopot z wypełnieniem unijnych norm. Różne są sposoby liczenia zużytych urządzeń, m.in. ze względu na ich zróżnicowany skład chemiczny. Ponadto, między państwami członkowskimi UE następuje transfer starych akumulatorów. Stąd postulat Europejskiego Stowarzyszenia Przemysłu Baterii i Europejskiego Stowarzyszenia Recyklingu Baterii, o stworzenie jednolitej metodologii obliczania wydajności recyklingu, głównie na potrzeby sprawozdawczości wykonania obowiązujących norm.

Utylizacja akumulatorów i baterii

Podczas międzynarodowej konferencji Problemy Recyklingu 2011, która odbyła się niedawno pod Warszawą, dużo mówiono o kwestii utylizowania akumulatorów i baterii. Wiadomo przecież, że będzie ich przybywać, bo rozwija się „motoryzacja elektryczna" oraz konstrukcje hybrydowe. Ile w tym faktycznej oszczędności CO_2, a ile propagandy – można by dyskutować. Nie chodzi bynajmniej tylko o to, że 90% energii elektrycznej w Polsce nadal pozyskuje się z węgla kamiennego, bo przecież nie jesteśmy potentatem w dziedzinie eksploatacji aut napędzanych prądem elektrycznym. Prof. dr hab. inż. Andrzej Czerwiński



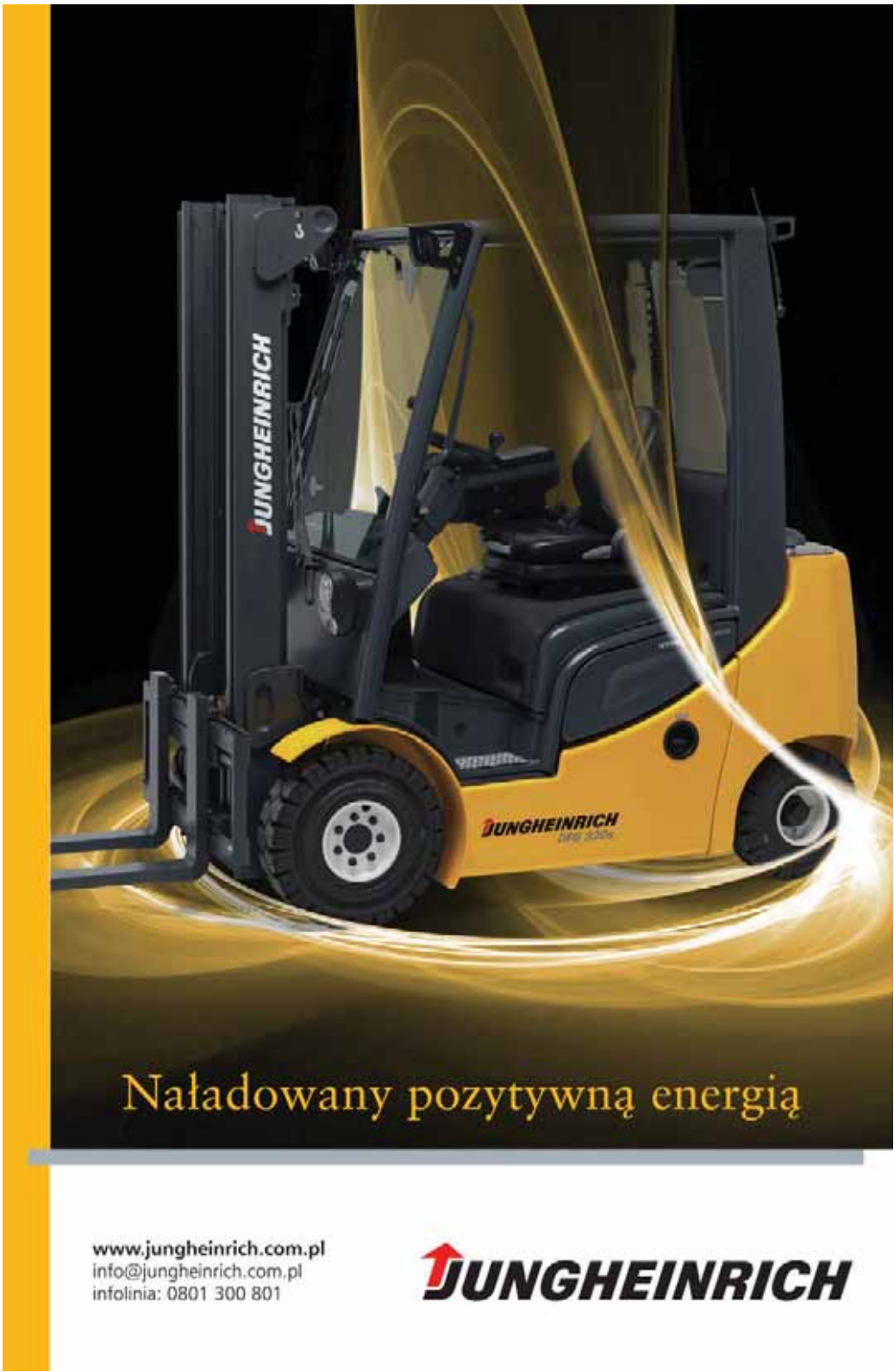
z Instytutu Chemii Przemysłowej podaje np., że: *Hybrydowy samochód Toyota Prius jest trzy i pół razy trudniejszy do utylizacji niż model Yaris tego samego producenta.* Aby recykling akumulatora był wydajny, a zgodnie z przepisami powinien wynosić co najmniej 65%, musi to być opłacalne. Oczywiście nie ma kłopotu z platyną i ołowiem. Ten drugi może być kilkakrotnie odzyskiwany i ponownie wykorzystywany w produkcji nowego akumulatora. Ale każdy z nich zawiera również np. 0,0005% rtęci, na którą nie ma takiego popytu, jak chociażby na wspomnianą wyżej platynę. Ten pierwiastek, choć jest go bardzo mało, znakomicie poprawia parametry pracy akumulatora. Jeśli wziąć pod uwagę, wymienioną już wielkość rocznej produkcji, zbiera się go sporo.

Prognozy na przyszłość

Trudno pokusić się o długoterminową prognozę rozwoju recyklingu baterii i akumulatorów. Nie jest tajemnicą, że w związku ze znaczącym wzrostem popytu i potrzebą wydłużenia ich wytrzymałości, trwają intensywne badania nad wynalezieniem nowych rozwiązań. Może to stać się szansą na przyszłość dla Polski, aby zająć się na większą skalę recyklingiem. Dopóki jednak nie zostanie ustalony światowy standard lub przynajmniej pewien zakres typowych składników, trudno mówić o jakimś przełomie. Piotr Piela z Instytutu Chemii Przemysłowej twierdzi: *Być może tak się stanie, ale to duże ryzyko już teraz w coś takiego inwestować, bo jest to jeszcze wielka niewiadoma. Ale nie można wykluczyć, że za 10 czy 20 lat powstaną u nas zakłady wykonujące ten proces na dużą skalę.* Wiadomo, jak każdy biznes, i ten musiałby się opłacać. Trzeba jeszcze dodać, że istotny jest nie tylko skład chemiczny, lecz także łatwość oddzielenia od siebie poszczególnych materiałów użytych do produkcji. To w niektórych przypadkach również stanowi barierę dla efektywnego recyklingu.

Zanim jednak osiągniemy wymagany poziom, nasza branża cały czas narzeka na dużą biurokrację towarzyszącą produkcji i późniejszej zbiórce zużytych baterii i akumulatorów. Ten stan najbardziej uderza w legalne firmy. Stąd postulat, aby w ciągu najbliższych 2 lat decydenci najpierw zajęli się problemami recyklingu, a dopiero później ustawą śmieciową. O tym, że ze starych urządzeń można pozyskać bardzo wiele, świadczy ciekawostka zza naszej zachodniej granicy. Otóż szacuje się, że w Niemczech jest około 60 milionów starych, nieużywanych już telefonów komórkowych. Można by z nich odzyskać m.in.: 3 tony złota, 30 ton srebra, 1,9 tony miedzi oraz 105 ton cyny. Z kolei szacuje się, że w całych Stanach Zjednoczonych do pozyskania ze zużytych urządzeń jest złoto o całkowitej wartości 150 mln dolarów. Może więc recykling w przyszłości nie będzie tylko surowo egzekwowanym obowiązkiem, ale również bardzo dobrym biznesem, co już obecnie w niektórych przypadkach się zdarza...

Klaudiusz Madeja



Nowa brama rolowana serii SB

Firma Hörmann poszerzyła niedawno swoją ofertę bram rolowanych o kolejną konstrukcję przeznaczoną do zastosowania w przemyśle. Przemysłowa brama rolowana SB to pierwsza na rynku tego typu brama, w której zastosowano solidny mechanizm sprężyn naciągowych. Zrównoważenie ciężaru pozwala na montaż bardziej ekonomicznych napędów, a nawet na ręczną obsługę bramy.





Zasada działania sprężyn naciągowych jest podobna do tej, którą wykorzystano w bramach segmentowych: sprężyny przenoszą siłę przez liny i bębny linowe na wał nawijający w kierunku przeciwnym do działania ciężaru pancerza bramy. Taka konstrukcja umożliwia lekką i łatwą eksploatację za pomocą łańcucha ręcznego, co jest szczególnie dobrym i ekonomicznym rozwiązaniem przy rzadko używanych bramach. Bramę można wyposażyć w różne pancerze firmy Hörmann: zarówno nieocieplane HR 120 A i HR 120 aero, jak i wypełniane pianką poliuretanową profile Decotherm A i Decotherm S. Do wyboru pozostaje także krata rolowana HG-L. Firma Hörmann oferuje przemysłową bramę rolowaną SB o szerokości do 5000 i wysokości 4500 mm.

Dzięki zrównoważeniu ciężaru nie ma potrzeby stosowania napędów nasadowych o dużym momencie obrotowym, a do eksploatacji bramy wystarczy nowy napęd przemysłowy WA 300 R. Jest on wyposażony w funkcję łagodnego rozruchu i wyhamowania, dzięki czemu brama pracuje cicho, spokojnie i nie obciąża mechanizmu. Takie działanie wydłuża też żywotność bramy. Zastosowanie nowego rozwiązania pozwoliło zrezygnować z zabezpieczenia przed wciągnięciem, gdyż ograniczenie siły powoduje automatyczne wyłączenie napędu w sytuacji niespodziewanego dodatkowego obciążenia (np. gdy ktoś przytrzyma pancerz bramy).

Nowa przemysłowa brama rolowana SB ma też szereg udogodnień montażowych - do jej zainstalowania w ciągu niemal dwóch godzin wystarczą tylko dwie osoby. Zupełnie nowa konstrukcja kompaktowej aluminiowej ościeżnicy ze zintegrowaną uszczelką szczotkową jest dostarczana jako system gotowy do montażu. Wystarczy tylko wstawić i przymocować bramę.

RC

Dzięki zastosowaniu mechanizmu równoważącego ciężar bramy, nowa przemysłowa brama rolowana SB jest niedrogim i wytrzymałym rozwiązaniem. Brama może być obsługiwana zarówno ręcznie, jak i automatycznie – z zastosowaniem nowego napędu przemysłowego WA 300 R.



Nowy wózek podnośnikowy z dyszlem

Jesienią 2011 Jungheinrich wprowadza na rynek nowy wózek akumulatorowy z dyszlem, typ EJC 214/216. Został on zaprojektowany z myślą o najbardziej intensywnych pracach w magazynie. Dzięki bezobsługowej technologii prądu zmiennego nowy akumulatorowy wózek podnośnikowy jest wyjątkowo wydajny, a przy tym bardzo oszczędny i przyjazny dla środowiska.

Duża prędkość jazdy, wysokie podnoszenie, wysoka nośność na wysokości i długi okres pracy na jednej baterii to cechy charakterystyczne tego urządzenia – mówi Stefan Hirt, menedżer produktu w Jungheinrich. Wysoka efektywność i oszczędna praca jest możliwa dzięki wydajnemu silnikowi jazdy o mocy 1,6 kW wykonanemu w najnowszej generacji technologii prądu zmiennego o napięciu 24 V. – *To gwarancja wysokich osiągów przy jednocześnie niewielkim zużyciu energii* – zapewnia Stefan Hirt. Wysoka nośność szczątkowa jest wynikiem solidnej konstrukcji i zastosowania czteropunktowego podparcia.

Elektronicznie sterowany silnik podnoszenia o mocy 3 kW pracuje bardzo płynnie i precyzyjnie. Ułatwia to składowanie ciężkich palet i gitterboxów. W zależności od wersji wózek może transportować towary o wadze do 1600 kg. Hydraulika proporcjonalna dostępna jako opcja dba o delikatne opuszczanie ładunku. Na ostatnich 300 mm przed odłożeniem towaru prędkość jest automatycznie redukowana.

Dzięki innym opcjom dostępnym z wózkiem EJC 214/216 praca staje się łatwiejsza, bardziej bezpieczna i efektywniejsza. Kierowanie dyszlem nie wymaga użycia siły. – *Szczególnie przydatna jest jazda ślimacza, która umożliwia manewrowanie wózkiem z pionowym dyszlem w ciasnych pomieszczeniach* – zapewnia Stefan Hirt. Za pomocą trybu „LiftPlus" można wyraźnie przyspieszyć rozładunek. Dzięki tej opcji prędkość podnoszenia bez obciążenia wzrasta do ok. 80%. Pierwsze pomiary wykazały, że podczas podnoszenia wideł na wysokość powyżej 5 m można zyskać ok. 10 sekund na każdej operacji podnoszenia. Oznacza to dużą wydajność zwłaszcza przy pobieraniu palet z regałów na większych wysokościach.

KK





Szybkie... i nie tylko

Bramy i doki magazynowe – kluczowe dla sprawnego funkcjonowania obiektu magazynowego

Bramy – często niedoceniane, choć kluczowe dla sprawnego funkcjonowania magazynu. Pełnią liczne zadania związane z zabezpieczeniem ładunku przed zmianami temperatury czy kradzieżą, a przy okazji spełniają funkcję estetyczną. Czym różnią się między sobą oferowane na rynku rozwiązania? Na co zwrócić uwagę wybierając bramę i jej elementy?

Bogata oferta bram przemysłowych wynika przede wszystkim z ich niezwykle szerokiego obszaru zastosowań. Znalazły one swoje miejsce w stacjach serwisowych, warsztatach, stacjach diagnostycznych, salonach sprzedaży, halach produkcyjnych czy halach magazynowych. Każdy z tych obszarów stawia bramie nieco inne zadania. I choć istnieją produkty przeznaczone do wszystkich grup lokalizacji, warto zwrócić uwagę na te modele i elementy wyposażenia, które dedykowane są przede wszystkim branży magazynowej.

Jakie wymagania stawia klient z sektora logistyki? Brama pełni tu przede wszystkim rolę „okna na świat", za pomocą którego do magazynu dostarczane będą ładunki. To z kolei sprawia, że zagrożona jest ona uszkodzeniami – zarówno od zewnątrz, poprzez podjeżdżające samochody ciężarowe, jak i od wewnątrz – przy okazji manewrów wykonywanych wózkami widłowymi. Dodatkowo brama pełni ważną funkcję związaną z bezpieczeństwem obiektów. Na nic inwestycje w zaawansowane systemy kontroli dostępu, jeżeli nie poświęcimy dostatecznej uwagi kontroli ruchu przez bramę automatyczną. Z logistycznego punktu widzenia istotna jest nie tyle konstrukcja bramy, co związana z ilością bram przepustowość obiektu magazynowego. A praktyka pokazuje, że lepiej mieć o jedną bramę za dużo niż ograniczać efektywność zadań logistycznych, osiągając oszczędności wcześniej, na etapie budowy. Bezawaryjna praca, odpowiednia wydajność i efektywność oraz możliwość zabezpieczenia wnętrza obiektu magazynowego – to główne zadania stawiane bramom magazynowym w logistyce.


fot. Dynaco

Jakim elementom poświęcić więcej czasu przy wyborze bramy? Specjaliści bydgoskiej firmy PIATEK radzą zwrócić uwagę na wytrzymałość bramy i odporność na wiatr, normy dźwiękoszczelności, odporność i normy w zakresie czynników wilgoci. Dodatkowo należy przyjrzeć się wytrzymałości sprężyny bramy, kosztom serwisu, terminom napraw czy nieodpłatnym przeglądom. Do tego atesty higieniczne, deklaracje zgodności, aprobaty techniczne... i okazuje się, że wybór konkretnego rozwiązania wcale nie jest prostą sprawą.

Sufit czy ściana?

Infrastruktura bram może zostać bez większych problemów dostosowana do wymogów konkretnego obiektu. W zależności od specyfiki magazynu istnieje możliwość stosowania bram otwieranych do góry (wzdłuż ściany magazynu, bezpośrednio nad miejscem zabudowy) lub do poziomu. W przypadku obiektu magazynowego o dużej wysokości, sensowniejsze wydaje się pierwsze rozwiązanie. Jeżeli jednak obiekt posiada antresolę, zabudowane powyżej bram pomieszczenia biurowe lub rozmieszczenie elementów wnętrza w jakikolwiek sposób ograniczałoby pracę do góry, sprawdzi się druga opcja. Powszechnie stosuje się bramy segmentowe – dające większe możliwości aranżacji i potrzebujące mniej miejsca na otwieranie niż klasyczne bramy uchylne czy przesuwne. W przypadku magazynów częstą praktyką jest pozostawianie obszaru w bezpośrednim sąsiedztwie bram, jako miejsca manewrowego czy punktu składowania towarów na paletach, ale bezpośrednio na posadzce magazynu – co bardzo ułatwia dobór bramy poprzez większy dostęp do przestrzeni dookoła miejsca jej instalacji. Warto bowiem pamiętać, że brama zajmuje miejsce nie tylko w obszarze otwierania, ale to także prowadnice powyżej czy elementy systemu sterowania wzdłuż samej konstrukcji.

W halach i magazynach nieogrzewanych sprawdzić się mogą rozwiązania najtańsze i najmniej skomplikowane – zwykle bramy stalowe, pozbawione dodatkowej izolacji. Coraz większą popularność zdobywają te rozwiązania, które pozwalają choć częściowo zniwelować różnice temperatur, wynikające z uwarunkowań zewnętrznych. Jednym ze sposobów na podniesienie poziomu izolacji jest wybór bramy odpowiednio uszczelnionej. Uszczelki mogą znajdować się między poszczególnymi segmentami, ale także przy podłodze czy na bokach bramy. Alternatywą dla klasycznych bram segmentowych są m.in. bramy spiralne – opierające się na mniejszych segmentach, rolowanych przy otwieraniu. Takie rozwiązanie pozwala dodatkowo zaoszczędzić przestrzeń w magazynie.

Z jaką prędkością?

Oferta producentów dotyczy zarówno „standardowych" bram przemysłowych jak i rozwiązań nazwanych bramami szybkobieżnymi. Wraz ze wzrostem prędkości pracy bram, możliwe jest podniesienie efektywności zadań logistycznych. Z drugiej strony jednak, im wyższa prędkość otwierania i zamykania, tym więcej uwagi należy poświęcić kwestiom bezpieczeństwa. Jak szybko pracują tego typu rozwiązania? Efaflex tytułuje się producentem „najszybszej bramy świata", pracującej z prędkością sięgającą 4 m/s. W większości zastosowań w zupełności sprawdzą się rozwiązania zapewniające prędkość otwierania na poziomie 1,5-2 m/s. Zamykanie bramy zwykle przebiega wolniej, co wynika m.in. ze względów bezpieczeństwa. Aby zminimalizować ryzyko kolizji, coraz częściej stosowane są rozwiązania zabezpieczające. Przyszłość należy do systemów automatycznie reagujących na przeszkodę i zatrzymujących bramę – ratując mechanizm i urządzenie przed potencjalnym uszkodzeniem, ładunek przed przytrzaśnięciem lub operatora przed uszczerbkiem na zdrowiu. Na rynku dostępne są już systemy zabezpieczające oparte na podczerwieni czy laserze.

Możliwości doboru konkretnego rozwiązania do potrzeb są niemal nieograniczone. W ofercie można znaleźć zarówno bramy otwierane ręcznie jak i sterowane automatyką. Wybór rodzaju bramy to nie wszystko. Opcje pojawiają się także przy okazji napędu, konkretnych rozwiązań systemów sterowania czy wyposażenia dodatkowego. Standardowe mechanizmy oparte na sterowaniu bramą za pomocą przycisków „góra" i „dół" coraz częściej zastępowane są rozwiązaniami opartymi na sterowaniu z dodatkowymi funkcjami – automatycznym zamykaniem czy otwieraniem dopiero po uzyskaniu „zgody" z systemu kontroli dostępu. Elektronika wkracza do świata bram przemysłowych. W tym przypadku oznacza to przede wszystkim zadania z zakresu diagnostyki i serwisu. Rejestratory gromadzą informacje o liczbie otwarć bramy, ewentualnych błędach pracy czy aktywności mechanizmów awaryjnych. Wprowadzenie elektroniki komplikuje budowę urządzeń, może jednak sprzyjać skuteczniejszej diagnostyce. Gromadzenie informacji o pracy urządzenia umożliwia ponadto lepsze dopasowanie parametrów pracy (np. prędkości) do potrzeb, a w konsekwencji – spadek kosztów serwisu i napraw czy wydłużenie żywotności poszczególnych elementów i całej konstrukcji.

Brama przestałaby być prostym narzędziem wyposażonym w mechanizm otwierania i zamykania. I choć specyfika magazynów mocno ogranicza możliwość twórczego podejścia do projektowania ich bryły zewnętrznej, brama stała się elementem decydującym o wystroju zewnętrznym i estetyce obiektu. Dzięki szerokiej dostępności materiałów wykończeniowych, wzorów, kolorów czy systemów przeszkoleń, możliwości w zakresie kreowania wizualnego są ograniczone jedynie fizyczną dostępnością i wytrzymałością materiałów.

Certyfikaty i serwis

Warto zwrócić uwagę na warunki serwisu i gwarancji. Ze względu na wykorzystywanie bramy w trybie ciągłym wszelkie niedoróbki i usterki mogą być bardzo uciążliwe. Poszczególni producenci różnią się od siebie nie tylko kosztami usług serwisowych i warunkami gwarancji, ale także gęstością sieci napraw. To z kolei pozwala na skrócenie czasu naprawy do niezbędnego minimum. Jednym z elementów mających zapewnić długotrwałą pracę bramy jest gwarancja dostępności części zamiennych – udzielana np. na 10 lat.



Na rynku można znaleźć wielu producentów i dystrybutorów bram. Na ofertę każdego z nich składa się kilka, kilkanaście podstawowych modeli, co w połączeniu z licznymi wariantami wyposażenia, wykończenia i napędów czy sterowania daje wręcz nieograniczone możliwości budowania systemów na konkretne potrzeby. Wśród producentów można znaleźć zarówno firmy lokalne jak i podmioty działające globalnie. Przykładem tych ostatnich mogą być chociażby Novoferm – wchodzący w skład japońskiej grupy Sanwa Shutter, czy Efaflex – z siecią dystrybucji na pięciu kontynentach.

Nie tylko brama

Brama to nie jedyny element decydujący o wydajnym i bezpiecznym przeładunku. Różnice związane chociażby z konstrukcją i wyposażeniem naczep sprawiają, że konieczne może stać się „doposażenie" magazynu w dodatkowe elementy. Takim elementem są właśnie ramy przeładunkowe – służące do płynnego za- i wyładunku także wtedy, gdy pomiędzy pojazdem a powierzchnią magazynu występują różnice wysokości. Rampa to nic innego jak płynny podjazd pomiędzy dwoma powierzchniami o różnych wysokościach.

Chcąc maksymalnie przyspieszyć zadania związane z przeładunkiem stosuje się także dodatkowe systemy, przydatne przy cofaniu pojazdów bezpośrednio w miejsce rozładunku. Manewrowanie zestawem drogowym wymaga precyzji i dokładności, aby usprawnić i przyspieszyć manewry stosuje się systemy naprowadzania. Najprostszym są białe linie wyznaczające drogę, po których powinien cofać się zestaw. Istnieją także systemy wymagające większych inwestycji, ale przez to znacznie skuteczniejsze. Tak jest chociażby ze specjalnymi „naprowadzaczami" opartymi na umieszczonych w podłożu prowadnicach. Pozwala to na minimalizację ryzyka związanego z uszkodzeniem samochodu czy bramy magazynu. Dobrze ustawiona naczepa to także gwarancja bezpiecznego i szybkiego rozładunku.

Trzecią grupę rozwiązań towarzyszących systemom bramowym stanowią uszczelnienia. Ich zadaniem jest ochrona przed deszczem, wiatrem czy przeciągami. Dobrze funkcjonujący system uszczelniający pozwala na podjechanie samochodem do doku i utworzenie szczelnego połączenia pomiędzy autem a magazynem – chroniąc przed warunkami atmosferycznymi zarówno ładunek, sprzęt pracujący w magazynie jak i pracowników. A przy okazji – jako warstwa „izolująca" stanowią kolejny sposób na choć częściowe zabezpieczenie przed uszkodzeniami, wynikającymi z manewrowania pojazdów.

Adam Jankowiak

Największa transakcja roku w Wielkopolsce

Jones Lang LaSalle doradzał firmie Amica Wronki S.A. w zawarciu jednej z największych transakcji najmu w Polsce w tym roku. Umowa dotyczy wynajęcia hali magazynowej budowanej przez firmę Goodman w miejscowości Niepruszewo w gminie Buk w Wielkopolsce. Budynek o powierzchni ponad 30 tys. m^2 będzie pełnił funkcję magazynu centralnego dla dystrybucji krajowej Amiki, mającej swoją fabrykę we Wronkach.



Transakcja ta jest jedną z największych w historii rynku powierzchni magazynowych w rejonie Poznania. Jest to także kolejny obiekt, który będzie realizowany w Polsce przez firmę Goodman w tym roku. Doradcy Jones Lang LaSalle towarzyszyli Amice od samego początku przygotowując analizy, opracowując strategię, uczestnicząc w negocjacjach i pomagając w wyborze optymalnego rozwiązania, aż do momentu podpisania umowy najmu. Tomasz Mika, dyrektor działu powierzchni magazynowych i przemysłowych Jones Lang LaSalle, komentuje: - *To dla nas wyróżnienie – być wybranym jako doradca przy wynajmie powierzchni przez tak dobrze rozpoznawalną i cieszącą się popularnością wśród klientów firmę, jaką jest Amica. Dzięki ścisłej współpracy z przedstawicielami naszego klienta udało nam się w krótkim czasie doprowadzić do wyboru najlepszej propozycji, którą zaoferował Goodman. Kluczowymi czynnikami decydującymi o wyborze były oferowane warunki najmu oraz profesjonalne i elastyczne podejście dewelopera. Jesteśmy bardzo zadowoleni, że nasza współpraca zakończyła się sukcesem i w ciągu kilku najbliższych miesięcy Amica będzie w stanie wprowadzić się do nowopowstałego magazynu.*

Słowa zadowolenia ze współpracy przekazuje też Tomasz Dudek, wiceprezes zarządu ds. zakupów i logistyki Amica Wronki S.A. - *Cieszy mnie fakt współpracy z fachowcami z Jones Lang LaSalle, ponieważ dzięki nim mogliśmy w szybkim tempie przeprowadzić solidną i szczegółową analizę rynku i podjąć strategiczne decyzje, które określą rozwój logistyki Amiki w perspektywie najbliższych kilku lat. Już na wstępnym etapie przekonaliśmy się, jak trudne może to być zadanie, bowiem nie wszyscy partnerzy zaproszeni do rozmów wstępnych zdołali podporządkować się niezwykle napiętemu harmonogramowi prac. Bardzo ważna jest również dla nas możliwość rozwoju, czyli powiększenia powierzchni o kolejny moduł, tym samym jesteśmy przygotowani na wzrost rynku w kolejnych latach. Umiejętność dostosowywania się do potrzeb rynku jest jednym z elementów wdrażanej przez Amikę strategii elastycznego odpowiadania na potrzeby klientów. Jesteśmy przekonani, że dzięki temu osiągnęliśmy sukces rynkowy, który uczynił z Amiki najbardziej rozpoznawalną markę AGD na rynku polskim. Co więcej, wierzymy, że takie podejście może stanowić także podstawę dalszego rozwoju.*

Błażej Ciesielczak, dyrektor zarządzający Goodman dodaje: - *Przedsięwzięcie, jakie zrealizujemy z firmą Amica jest dla nas bardzo ważne. Jest to jedna z największych transakcji magazynowych zrealizowanych w tym roku w Polsce, która jednocześnie daje nam możliwość zaistnienie na rynku poznańskim. Stanowi ona również potwierdzenie naszych możliwości w zakresie rozwijania i zarządzania projektami tej skali.*

Nowa specjalistka w AXI IMMO

Do działu Industrial&Logistic firmy AXI IMMO doradzającej w dziedzinie nieruchomości komercyjnych dołączyła Agnieszka Góźdź.

Na początku br. firma AXI IMMO rozpoczęła wdrażanie nowej strategii biznesowej, uwzględniającej rozwój firmy w sektorach nieruchomości biurowych i handlowych. W związku z sukcesami odnoszonymi w nowych sektorach działalności, AXI IMMO rozbudowuje swoje struktury. Z początkiem listopada br. do zespołu AXI IMMO dołączyły dwie nowe specjalistki. Agnieszka Góźdź, która objęła stanowisko Senior Consultant Industrial&Logistic.

Agnieszka Góźdź ma 5-letnie doświadczenie w branży nieruchomości. Doświadczenie zawodowe zdobywała w Agencji Nieruchomości Emmerson, gdzie pełniła stanowisko Commercial Properties Specialist, w Panattoni Poland, w Agencji Nieruchomości Couderq and Partners oraz w King Sturge, gdzie zajmowała się m.in. najmem powierzchni magazynowych. Jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Kent College w Sydney oraz Prywatnej Wyższej Szkoły Biznesu, Administracji i Technik Komputerowych w Warszawie. W AXI IMMO odpowiedzialna będzie za reprezentowanie klientów z branży produkcyjnej i logistycznej.

PointPark Properties: Przyszłość w projektach Build-To-Suit

Z Piotrem Bzowskim, dyrektorem ds. Rozwoju i Leasingu P3 rozmawiamy o tegorocznych inwestycjach i planach na przyszłość

P3 skupia się na projektach BTS – dlaczego idziecie w tym kierunku?

W P3 jesteśmy w stanie zaproponować unikalne rozwiązania dla naszych klientów i najemców. Posiadamy dostęp do najlepszych lokalizacji w całej Polsce. Korzystamy z usług najlepszych profesjonalistów i utrzymujemy najwyższe standardy w obiektach, zapewniając produkt najlepszej jakości dla naszych inwestorów, najemców. Naszym celem jest stanie się paneuropejskim dostawcą i zarządcą powierzchni magazynowych, chcemy również przewyższać wymagania i oczekiwania najemców, klientów i inwestorów.

Jak wyglądały inwestycje w tym roku? Czy możecie opisać przykładowe projekty BTS?

Pod względem najmu, łączna liczba transakcji zrealizowanych w tym roku przez P3 Polska obejmuje ponad 70 tys. m^2. Ta liczba obejmuje zarówno renegocjacje umów, rozszerzenie powierzchni istniejących najemców, jak i krótkoterminowe umowy najmu. W Polsce jesteśmy w stanie zaproponować znakomite lokalizacje dla najemców, a także wsparcie lokalnych agencji nieruchomości. Dzięki temu, w tym roku możemy się pochwalić takimi projektami jak BTS na 23 tys. m^2 powierzchni magazynowej i produkcyjnej dla **PF Concept**, lidera w produkcji i dystrybucji artykułów reklamowych, a także 8630 m^2 powierzchni magazynowej (magazyn dla farmacji) dla **CEVA Logistics**, jednego z czołowych światowych dostawców usług logistycznych.

Jakie są plany P3 na przyszłość?

Wierzymy, że jesteśmy na dobrej drodze do osiągnięcia naszego celu, jakim jest bycie czołowym dostawcą najwyższej jakości powierzchni magazynowych na polskim rynku. Mając dostęp do najlepszych lokalizacji, będących naszą własnością, bądź przez nas zabezpieczonych, zamierzamy postawić na zdecydowany rozwój, odpowiadający wymaganiom naszych inwestorów i najemców. Mamy ugruntowaną pozycję na polskim rynku nieruchomości, a wsparcie ze strony naszego właściciela, Banku Inwestycyjnego Arcapita, sprawia, że jesteśmy w stanie realizować szerokie spektrum inwestycji. Osiągnięte rezultaty potwierdzają wysoki poziom naszych usług i dbałość o relacje z klientami. Lokalizacje położone w bliskim sąsiedztwie najważniejszych szlaków transportowych i o wysokiej dostępności, nadal są głównymi cechami przyciągającymi inwestycje, dlatego też w dalszym ciągu będziemy się skupiać na możliwościach rozwoju w takich właśnie miejscach.

P3 POINT PARK PROPERTIES

P3RFEKCYJNE ROZWIĄZANIA

NIERUCHOMOŚCI W FORMULE BTS I BTO

- P3 blisko współpracuje z najemcami, aby upewnić się, że ich potrzeby i wymagania dotyczące budowy nowego obiektu są zrealizowane.
- P3 przygotuje projekt, wycenę, uzyska pozwolenie na budowę i wybuduje magazyn dostosowany do Państwa szczególnych wymagań a następnie zagwarantuje wynajem lub prawo własności nieruchomości z gwarantowaną datą oddania nieruchomości do użytkowania.
- P3 wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów jest w stanie zaoferować w całej Europie lokalizacje dla realizacji projektów typu „Build-to-Suit" lub „Build-To-Own".

P3 ZREALIZOWANE PROJEKTY BTS:

PF Concept (22,685 sqm) | Ceva (8,630 sqm) | Schnellecke Slovakia (25,000 sqm) | Audia Plastics (15,000 sqm) | Mobelix/XXXLutz (25,970 sqm) | Whirlpool (24,000 sqm)



ZADZWOŃ, ABY DOWIEDZIEĆ SIĘ WIĘCEJ: +48 664 413 308 | +48 668 811 707

WWW.POINTPARKPROPERTIES.COM



Inwestorzy omijają magazyny

Pierwsza połowa br. przyniosła zaledwie 3-procentowy wzrost wolumenu transakcji inwestycyjnych, których przedmiotem były nieruchomości przemysłowe i logistyczne – wynika z najnowszego europejskiego Biuletynu Magazynowego Jones Lang LaSalle, analizującego trendy 11 głównych rynków magazynowych Europy. Aktywność najemców i inwestorów w drugiej połowie roku jest ściśle związana z rozwojem sytuacji gospodarczej w Europie.

Czynniki takie jak destabilizacja gospodarcza w Europie i niska dostępność produktów inwestycyjnych na sprzedaż przesądziły o stagnacji w przepływach kapitałowych, których przedmiotem byłyby nieruchomości magazynowe. W szczególności drastycznie spadła aktywność inwestycyjna w tym sektorze w maju i czerwcu, czego skutkiem był słaby wynik w drugiego kwartału br. (12% poniższej wyniku z pierwszego kwartału br. lecz ogółem 5% wzrost porównując rok do roku). 80% wolumenu transakcji z pierwszej połowy 2011 r. (tj. 3,5 mld euro) przypadło na nieruchomości zlokalizowane w Europie Zachodniej, potwierdzając tym samym preferencję inwestorów do lokowania kapitału na dojrzałych rynkach europejskich. Pomimo to, wartość transakcji w Europie Zachodniej była niższa o 7% porównując do analogicznego okresu w ubiegłym roku, a ponadto silne spadki zanotowano na tak prężnych rynkach jak niemiecki (-32%) czy brytyjski (-24%), a także norweski (-9%). Również wysoki, 40% spadek wartości transakcji nastąpił w południowej Europie, jednak tutaj na skutek zawirowań gospodarczych sytuacja jest znacznie trudniejsza i rokowania na przyszłość – gorsze.



fot. Panattoni Europe

Znacznie lepsze wyniki zanotowano w Europie Środkowo-Wschodniej. Choć wartościowo transakcje w tym obszarze Europy (wyłączając Rosję) oscylują znacznie poniżej np. Europy Zachodniej, to procentowo wartość zawartych transakcji wzrosła o 82% w porównaniu do pierwszej połowy 2010 r. Co ciekawe, w tym samym czasie wolumen inwestycji w Rosji wzrósł ośmiokrotnie.


fot. K4

Na rynek inwestycyjny powróciły podmioty korzystające z międzynarodowych źródeł finansowania, które dokonały transakcji na łączną sumę 1,9 mld euro, w porównaniu do 0,3 mld euro w całym 2010 roku. Obok krajów Europy Zachodniej (w tym przede wszystkim Wielkiej Brytanii i Niemiec), kapitał zainwestowany został w Czechach, Rosji, Włoszech i Hiszpanii. Głównym źródłem finansowania inwestorów brytyjskich oraz w nieco mniejszym stopniu szwedzkich, niemieckich oraz norweskich pozostawał kapitał krajowy.

Chris Staveley, dyrektor działu rynków kapitałowych w Jones Lang LaSalle podsumowuje: – *Mimo obiecującego początku 2011 r., niestabilna sytuacja gospodarcza wyraźnie zahamowała transakcje europejskiego sektora magazynowego. Podczas gdy rynek inwestycyjny Niemiec i części Europy Środkowo-Wschodniej pozostaje odporny na dekoniunkturę, niepewne prognozy gospodarcze oraz ograniczona liczba produktów inwestycyjnych mogą ograniczyć wolumen transakcji w drugiej połowie roku.*

Po utrzymującej się przez kolejne siedem kwartałów kompresji stóp kapitalizacji w odniesieniu do najlepszych nieruchomości magazynowych, ich poziom na koniec lipca pozostał stabilny kwartał do kwartału. Zarejestrowane stopy kapitalizacji na poziomie 7,40%, znajdują się o 10 punktów bazowych poniżej wielkości średniej z ostatnich 10 lat. Zdaniem Chrisa Staveley – *Dalsza kompresja stóp kapitalizacji w 2011 r. może zostać ograniczona, pomimo pojedynczych przypadków niższych stóp kapitalizacji spowodowanych deficytem najlepszych produktów na głównych rynkach.*

Aktywność najemców rośnie, obawy również

Drugi kwartał 2011 r. był szóstym z kolei kwartałem, który upłynął pod znakiem wzmożonej aktywności po stronie najemców. Całkowity wolumen powierzchni wynajętej w pierwszej połowie roku wyniósł 8 mln m^2. Wynik ten można przypisać stabilnemu wzrostowi zarejestrowanemu m.in. w Polsce i Rosji.

W pierwszej połowie 2011 r. do użytkowania oddano około 2 mln m^2 powierzchni magazynowych, najmniej od początku spowolnienia gospodarczego. Wzrost zasobów powierzchni magazynowych zaczął nabierać tempa w drugim kwartale 2011 r. wraz z coraz większą liczbą transakcji typu BTS, budowanych na zlecenie konkretnego najemcy. Na początku czerwca 2011 r., w budowie znajdowały się obiekty o łącznej powierzchni 4,8 mln m^2, tj. najwięcej od początku dekoniunktury i o 29% powyżej poziomu zarejestrowanego 12 miesięcy wcześniej.

Mimo rosnącej aktywności budowlanej, poziom pustostanów w pierwszej połowie 2011 r. spadł do około 10%, podczas gdy jeszcze sześć miesięcy wcześniej wynosił on około 12%. Co więcej, wolumen powierzchni w trakcie realizacji pozostaje nadal poniżej pięcioletniej średniej w odniesieniu do wszystkich europejskich rynków magazynowych za wyjątkiem Belgii. Oczekujemy jednak, że narastająca niepewność na rynku będzie wstrzymywać dalszy wzrost podaży.

Poziom czynszów w przypadku większości rynków europejskich pozostaje obecnie na niewysokim poziomie, niższym niż kilka lat temu. W odniesieniu do wielu rynków magazynowych luka podażowa wpłynęła na wzrost stawek czynszowych zarejestrowanych w pierwszej połowie 2011 r. Z uwagi na rosnącą niepewność gospodarczą dalsze presje zwyżkowe na czynsze wydają się mniej prawdopodobne w odniesieniu do większości rynków europejskich.

KK



Panattoni wspiera SIOR w Polsce

Panattoni Europe inicjuje w tej części Europy współpracę agentów nieruchomości z międzynarodowym stowarzyszeniem zawodowym SIOR (Society of Industrial and Office Relation Realtors). 8 listopada br., w hotelu Bristol, odbyła się pierwsza w Polsce konferencja biznesowa SIOR, skierowana do przedstawicieli agencji nieruchomości.

Panattoni Europe, jako część Panattoni Development Company - strategicznego partnera i sponsora Society of Industrial and Office Relation Realtors (SIOR), był organizatorem pierwszego spotkania biznesowego branży brokerskiej w Polsce z przedstawicielami SIOR. Organizacja SIOR to zawodowe stowarzyszenie agentów nieruchomości, obecne w 28 krajach, 580 miastach i reprezentowane przez 2 800 certyfikowanych członków. Ze względu na niewątpliwy wkład polskiego środowiska doradców ds. nieruchomości w rozwój branży, SIOR otwiera członkostwo na polskich wykwalifikowanych ekspertów, zapraszając ich do współpracy.



Geoff Kreusser, prezes 2012 SIOR, Colliers International

Członkami SIOR mogą stać się agenci nieruchomości specjalizujący się w branży przemysłowej i biurowej, którzy osiągnęli wysoki poziom wiedzy, wykształcenia i edukacji, poparty doświadczeniem zrealizowanych transakcji. Każdy zrzeszony może otrzymać specjalne oznaczenie SIOR, przyznawane w kilku kategoriach między innymi: w kategorii specjalizacji przemysłowej lub/ i biurowej, w kategorii doradztwa specjalistycznego, specjalizacji sprzedaży oraz wykonawstwa. – *Branża nieruchomości komercyjnych kontynuuje ekspansję na całym świecie. Rosnące znaczenie SIOR zapewnia jego członkom dostęp do aktualnych i istotnych informacji na temat rynku. Wzmocnienie platformy, której celem jest zaspokojenie potrzeb klientów, odbywa się poprzez powiększającą się sieć międzynarodowych specjalistów. Nasi klienci coraz częściej działają na rynku międzynarodowym, dlatego zależy nam na silnej globalnej obecności, której celem jest zaspokojenie potrzeb wszystkich klientów* – powiedział Geoff Kreusser, SIOR, FRICS, prezes 2012 SIOR, Colliers International.

Korzyści ze współpracy z SIOR potwierdza Panattoni Development Company, który od wielu lat współpracuje z organizacją. Każdego roku, większość transakcji dokonywanych przez Panattoni Development Company odbywa się przy udziale członków SIOR. Panattoni sponsoruje wydarzenie, które otwiera wiosenną i jesienną międzynarodową konferencję. Na ostatnim evencie w Chicago gościło 806 agentów nieruchomości z całego świata. Blisko, dziesięcioletnią współpracę Panattoni Development Company i SIOR, można podsumować liczbą ponad 550 zakończonych transakcji, sfinalizowanych przez członków SIOR na rzecz dewelopera.

Członkostwo w SIOR to przede wszystkim prestiż samej organizacji i możliwość wyróżnienia należących do niej profesjonalistów na tle ogółu agencji i pozostałych agentów nieruchomości, a także podnoszenie własnych kompetencji poprzez udział w konferencjach i edukację. Członkostwo SIOR umożliwia dostęp do amerykańskich i kanadyjskich firm, poszukujących nieruchomości, a także dostęp do globalnej platformy realizacji usług zwiększającej skuteczność nowych projektów. Ponadto, członkowie SIOR mają dostęp do partnerów strategicznych i sponsorów, jak Panattoni Development Company, którzy rozwijają rynek na całym świecie.

Nowi najemcy w Pruszkowie

MLP Group wynajął firmie Kuehne + Nagel Sp. z o.o. blisko 7600 m^2 powierzchni w parku produkcyjno-magazynowym MLP Pruszków I. 1455 m^2 w tym samym parku wynajęła firma Żabka Polska S.A.



Powierzchnia wynajęta przez K+N będzie wykorzystywana do celów magazynowych i przeładunku, posiada 12 doków przeładunkowych oraz nowoczesną infrastrukturę biurową. Dostosowanie powierzchni do potrzeb najemcy oraz jej przekazanie podzielono na dwa etapy. W pierwszym, już zrealizowanym, MLP Group przekazało ponad 3840 m^2 powierzchni z przeznaczeniem nie tylko na cele magazynowe, ale również biurowe i socjalne. Pozostała część powierzchni, blisko 3760 m^2, zostanie przekazana w ciągu kilku najbliższych miesięcy.

Powierzchnia 1455 m^2 wynajęta przez drugiego klienta – firmę Żabka Polska S.A. zostanie wyposażona w chłodnię o powierzchni 100 m^2, utrzymującą temperaturę 2-6 st. C. oraz stanowiska dla samochodów typu van. – *Firma Żabka Polska S.A. jest największą siecią w swoim sektorze i bardzo rozpoznawalną marką. Bardzo się cieszymy, że dołączyła do grona naszych klientów. Jestem przekonana, że dzięki bardzo dobrej organizacji naszych parków oraz doświadczeniu, które zdobywamy na rynku polskim już 13 lat, będziemy w stanie sprostać oczekiwaniom tak wymagającego klienta* – powiedziała Dorota Jagodzińska-Sasson, członek zarządu MLP Group.

Awans w Panattoni Europe

Artur Mokrzycki otrzymał nominację na stanowisko Head of Capital Markets Panattoni Europe na Europę. Będzie on odpowiedzialny za zarządzanie relacjami inwestorskimi, w tym pozyskiwanie i strukturyzację kapitału dla projektów inwestycyjnych całej grupy Panattoni w Europie.



Artur Mokrzycki, Head of Capital Markets Panattoni Europe

Artur Mokrzycki ma dwudziestoletnie doświadczenie w zakresie zarządzania inwestycjami w branży nieruchomościowej. Zanim rozpoczął pracę w Panattoni Europe, związany był z AEW Europe, gdzie zajmował różne stanowiska, w tym dyrektora zarządzającego na Europę Środkową, a ostatnio był menedżerem funduszy PBW I oraz PBW II. Pełniąc ww. role był odpowiedzialny między innymi za pozyskanie kapitału i finansowania bankowego, budowę oraz zarządzanie €1,3 miliardowym portfelem nieruchomości. Artur jest absolwentem Politechniki Krakowskiej oraz Ecole des Ponts et Chaussées w Paryżu. Posiada również tytuł MBA z paryskiego HEC. Artur Mokrzycki będzie piastował swoje obowiązki w biurze paryskim Panattoni Europe. Zastąpi dotychczas pełniącego obowiązki Vince George, który podejmie nowo powierzone zadania w Stanach Zjednoczonych.

15 tys. m² na Górnym Śląsku

Prologis podpisał ostatnio cztery umowy najmu na terenie swoich parków dystrybucyjnych zlokalizowanych na Górnym Śląsku.

W Prologis Park Chorzów 4600 m² przedłużyła firma Danone, znana z branży świeżych produktów mlecznych, wodzie butelkowanej oraz żywności dla niemowląt. W transakcji tej uczestniczyła agencja Colliers International. Podobną powierzchnię, bo 4500 m² w Prologis Park Sosnowiec wynajęła firma ThyssenKrupp Energostal, jeden z dystrybutorów wyrobów hutniczych i tworzyw sztucznych w Polsce. W zawarciu tej transakcji pośredniczyła agencja nieruchomości Profesja Plus. Na terenie Prologis Park Dąbrowa 4000 m² wynajęła firma ABRA, ogólnopolska sieć sklepów meblowych, będąca częścią Steinhoff International Holdings Limited. Tu pośrednikiem w negocjacjach umowy najmu była Agencja Axi Immo. W Prologis Park Będzin II kontrakt na przedłużenie najmu 1920 m² podpisała zaś firma SDU Technika Złączeniowa, która zaopatruje w całej Europie przemysł motoryzacyjny, górnictwo, hutnictwo i budownictwo w elementy złączeniowe.

– *Cieszymy się, że możemy powitać nowe firmy w naszych parkach, jak również kontynuować i rozwijać współpracę z dotychczasowymi klientami* – powiedział Michał Czarnecki, Vice President Leasing & Development Prologis na Polskę. – *Śląsk jest bardzo ważnym miejscem na dystrybucyjnej mapie zarówno regionu jak i całego kraju. Co najważniejsze na tym terenie posiadamy rozwiniętą sieć obiektów magazynowych, która pozwala na zaspokajanie potrzeb naszych klientów.* Na Górnym Śląsku firma Prologis posiada pięć parków dystrybucyjnych, składających się łącznie z 27 budynków o powierzchni ponad 523 tys. m².



Logistyczne wsparcie w akcjach społecznych

Społeczna odpowiedzialność biznesu, zwana w skrócie CSR, jest w ostatnim czasie bardzo popularnym i nośnym hasłem. Zgodnie z założeniami tej koncepcji przedsiębiorstwa powinny interesować się tym, co dzieje się w społeczeństwie i wspierać je na każdym kroku. Jednym z jej wyrazów jest zaangażowanie się firm w różne akcje pomocy.

Do inicjatyw, które pomagają ludziom będącym w potrzebie, coraz częściej dołączają się firmy logistyczne. Wsparcie udzielane jest w formie pieniężnej, poprzez zakup potrzebnych rzeczy, ale także, co jest naturalne dla tej branży, w postaci nieodpłatnego transportu przesyłek. Jednym z przykładów przedsiębiorstw, które biorą udział w tego typu akcjach, jest DPD Polska. – *Działania CSR stanowią bardzo ważny element strategii rozwojowej naszej firmy. Celem firmy jest wdrażanie kompleksowych działań, które swoim zasięgiem obejmą nie tylko aspekty środowiskowe, ale również uwzględnią interesy społeczne* – twierdzi Aneta Gasparska, kierownik komunikacji DPD Polska.

Dzielę się książkami

DPD Polska uczestniczyło do tej pory w wielu przedsięwzięciach społecznych, współpracując między innymi z Polską Akcją Humanitarną, Polskim Czerwonym Krzyżem, Wielką Orkiestrą Świątecznej Pomocy czy Fundacją Krwinka. – *DPD Polska działa również na szczeblu regionalnym, angażując się nie tylko w sponsoring sportowy, ale i akcje charytatywne – nasi pracownicy zbierają prezenty noworoczne dla dzieci z placówek opiekuńczych PCK, plastikowe korki na wózek inwalidzki, datki dla potrzebujących* – dodaje Aneta Gasparska.

Agnieszka Szczęśniak,
prezes zarządu
Fundacji „Miasto Słów”

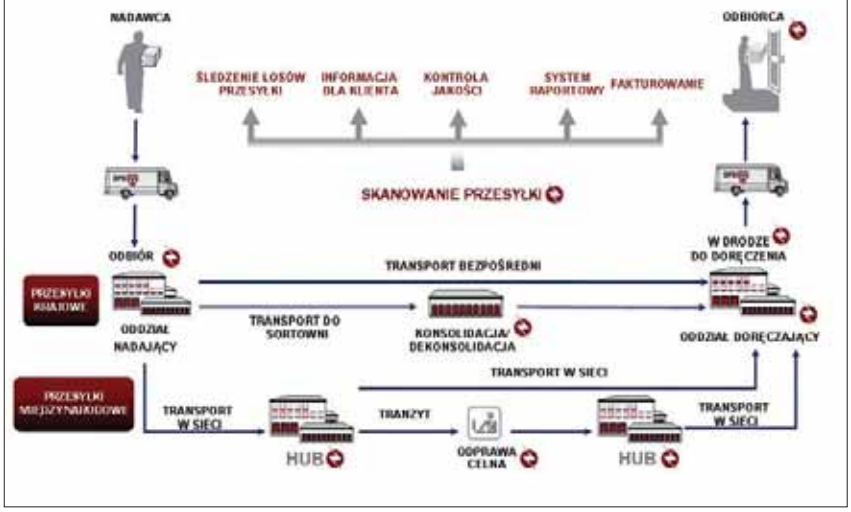
Ze względu na to, że akcja skierowana była do dzieci w placówkach w całej Polsce, pomoc DPD Polska była kluczowa dla realizacji projektu. Dzięki wsparciu firmy, mogliśmy w pełni zrealizować cele akcji i dotrzeć do dzieci z książkami. Dostawy były wykonywane bardzo profesjonalnie, rzetelnie i sprawnie.

Jedną z ciekawszych inicjatyw, w której DPD Polska wzięła udział, jest akcja „Dzielę się książkami”. Została ona zorganizowana wspólnie przez portal Qlturka.pl i Fundację Miasto Słów w czerwcu br. na Targach Książki dla Dzieci w Krakowie. Polegała na bezpłatnym przekazaniu książek dla dzieci. – *Pomysł przeprowadzenia akcji społecznej zrodził się w mojej głowie, kiedy w jednym tygodniu otrzymałam kilka mailowych próśb o przekazanie książek dla dzieci w szpitalu czy świetlicy środowiskowej* – mówi Ewa Świerżewska, właścicielka i redaktor naczelna portalu Qlturka.pl, organizatorka akcji „Dzielę się książkami”. Pomysł chwycił od razu i odniósł sukces. – *Nasze stoisko oblegane było przez dzieci, które przyszły podzielić się książkami. Przygotowaliśmy dla nich warsztaty twórcze, głośne czytanie książek. Każde dziecko, biorące udział w akcji, otrzymało znaczek z logo akcji* – dodaje Ewa Świerżewska.

Ekspresowa dystrybucja

Poza rodzinami książki przekazywali również wydawcy i inne podmioty.

Standardowa droga paczki



Przykładowa droga paczki do Wrocławia– Track&Trace

Zlokalizuj przesyłkę

Przesyłka numer: XXXXXXXXXX

Lp.	Nazwisko	Data	Godzina	Opis	Stacja
1	jan kowalski	09/09/2011	09:55:07	Przesyłka doręczona	
2	Wydanie paczki kurierowi - HH	09/09/2011	08:14:19	Przesyłka wychodzi z sortowni	
3	Przyjęcie linehaul	09/09/2011	06:43:13	Przesyłka wchodząca do sortowni	WRO
4		08/09/2011	18:54:54	Przesyłka odebrana przez kuriera	WA1
5	Magazyn: przyjęcie od kur.	08/08/2011	13:14:37	Przesyłka wchodząca do sortowni	WA1



wagi 31,5 kg oraz miały zabezpieczoną zawartość. Organizator przesłał bazę 50 odbiorców w całej Polsce, uważając na to, by znalazły się w niej pełne dane teleadresowe, w tym kod pocztowy i numer telefonu do osoby wskazanej jako odbiorca. Na podstawie bazy danych DPD Polska przygotowało listy przewozowe, którymi zostały opatrzone przesyłki – mówi Aneta Gasparska. Następnie DPD otrzymało od organizatora zlecenie pobrania paczek. Paczki zostały odebrane przez kuriera z siedziby Qlturki.pl w Warszawie, które następnie przewiózł do sortowni. Paczki zostały posortowane na odpowiednie kierunki i wysyłane do poszczególnych miast. W magazynach regionalnych paczki zostały przekazane kolejnym kurierom. Ostatecznym etapem było doręczenie paczek do odbiorcy. – *Paczki z książkami zostały nadane 8 września i trafiły do dzieci już następnego dnia. Dzięki doskonałej organizacji i współpracy cała akcja „Dzielę się książkami" przebiegła bardzo sprawnie i bez kłopotów. Był tylko jeden problem z doręczeniem. W trakcie wysyłki, kurier doręczając przesyłkę do jednej z wskazanych placówek zanotował, że ta nie istnieje. Organizator szybko ustalił, iż na tydzień przed wysyłką działalność świetlicy została zawieszona. Szczęśliwie uzgodniono, że odbiorca, na którego została zaadresowana paczka, pracuje w Miejskim Ośrodku Pomocy Społecznej. Organizatorzy podjęli więc decyzję o zmianie destynacji przesyłki. Organizator przesłał szybko nowe dane doręczenia i w ten sposób paczka dotarła do siedziby MOPSu. Dzięki dobrej organizacji i szybkiej reakcji organizatora oraz firmy kurierskiej, książki szczęśliwie dotarły do adresatów* – opowiada Aneta Gasparska.

Po ogromnym sukcesie akcji ma być ona kontynuowana w 2012 roku, również przy wsparciu firmy DPD Polska. Tym razem ma to być ogólnopolskie przedsięwzięcie, do realizacji którego zostanie stworzona specjalna platforma ułatwiająca przekazywanie książek.



Aneta Gasparska,
kierownik komunikacji DPD Polska

DPD Polska od początku swojej działalności prowadzi politykę zrównoważonego rozwoju zarówno względem dbałości o środowisko naturalne, swoich pracowników, jak i lokalne społeczności. Filozofia biznesowa firmy jest oparta na trzech filarach odpowiedzialnego biznesu: Planeta, Ludzie, Społeczność, promowanych pod jedną wspólną marką „Responsibility", czyli „Odpowiedzialność".

Łącznie udało się zebrać ponad 1000 książek, które trzeba było dostarczyć do domów dziecka, szpitali, świetlic środowiskowych znajdujących się na terenie całego kraju. Do nieodpłatnej dystrybucji paczek włączyła się firma DPD Polska. – *Organizator przygotował 50 paczek z książkami pakując je według wytycznych DPD Polska. Paczki nie przekraczały*

Arkadiusz Kawa
KEP.pl

Akcje społeczne DPD Polska

Poza akcją „Dzielę się książkami" DPD Polska uczestniczyło w wielu innych akcjach społecznych:

- Jest organizatorem Noworocznej Paczki DPD – akcji zbierania darów przez pracowników DPD Polska dla dzieci z nieuprzywilejowanych środowisk, we współpracy z Polskim Czerwonym Krzyżem (w 2010 r. zebrano ponad 15 500 prezentów; łącznie w sześciu dotychczasowych edycjach zgromadzono ponad 70 tys. podarunków).
- Współpracuje z Polską Akcją Humanitarną w zakresie transportu towarów dla potrzebujących dzieci; wspiera akcję „Pajacyk".
- Podczas Turnieju Piłki Nożnej 2009 pracownicy z własnej inicjatywy przeprowadzili kwestę, z której pieniądze zasiliły budowę podjazdu dla dzieci niepełnosprawnych w szkole w Łodzi.
- Wspiera Fundację Krwinka – w 2009 r. DPD Polska dostarczyła pulsoksymetry dla klinik onkohematologicznych w całej Polsce; dodatkowo rozdystrybuowała materiały promujące akcję „1% podatku dla Organizacji Pożytku Publicznego" (2009, 2010).
- Wsparła drużynę piłkarską Dom Pomocna Dłoń (DPD).
- Współpracuje z Polskim Czerwonym Krzyżem (PCK) w ramach akcji Noworoczna Paczka DPD oraz dystrybucji materiałów promujących akcję „1% podatku dla Organizacji Pożytku Publicznego" (2009, 2010).
- Organizuje transport noworocznych paczek firmy Wedel dla ubogich rodzin w całym kraju (2008, 2009, 2011).
- Wspiera Wielką Orkiestrę Świątecznej Pomocy, organizując niezbędny transport (2009, 2010).
- Udzielała wsparcia dla osób z zalanych terenów na południu Polski – transport towarów (2010).
- Wspiera Akcję „Zakręcona nakrętka" – nasi pracownicy zbierają korki od butelek na wózek inwalidzki (od 2010).

Gwałtowny rozwój e-handlu to dobra wiadomość dla firm kurierskich

Od kilku lat obserwujemy gwałtowny wzrost wymiany towarowej realizowanej za pomocą sklepów internetowych. Rozwój e-handlu to dobra wiadomość dla firm kurierskich, dla których ta forma sprzedaży oznacza nowego i atrakcyjnego klienta.

Zakupy przez internet rządzą się swoimi prawami. Niższe ceny, niemal nieograniczona oferta towarów czy możliwość wyboru pomiędzy wieloma dostawcami tego samego produktu – to tylko kilka cech tej formy zakupów. E-handel wpisuje się w zjawisko szybkiego rozwoju internetu i upowszechniania dostępu szerokopasmowego. Wzrasta zaufanie do tej formy sprzedaży, a wraz z rozwojem infrastruktury pojawiają się kolejni nowi klienci. Można wręcz mówić o rewolucji – coraz więcej towarów kupowanych za pomocą tradycyjnych kanałów dystrybucji trafia do klientów poprzez zakupy na odległość.

Cena usługi kurierskiej to ważny element kalkulacji e-handlu dokonywanej przez klienta. Jeżeli bowiem konsument decyduje się na zakup przez internet towaru o określonej wartości, a tradycyjna sieć sprzedaży jest w stanie zaoferować mu cenę wyższą, to idealnie byłoby gdyby koszty transportu udało się „zmieścić" w oszczędnościach wynikających z korzystania z elektronicznego kanału dystrybucji. W praktyce sprzyja to zastosowaniu e-handlu wszędzie tam, gdzie oferowany jest produkt stosunkowo wysokiej wartości, a jednocześnie, dzięki odpowiedniej podatności transportowej jego dostarczenie jest łatwe, szybkie... i tanie. Tak jest chociażby ze sprzętem AGD czy RTV. Co ciekawe, przez internet można dziś kupić także produkty mało odporne na niesprzyjające warunki transportu – w tym chociażby szklane elementy systemów oświetleniowych. Z usług kurierskich korzystają zarówno tradycyjne sklepy internetowe, jak i portale aukcyjne – oferujące produkty nowe wystawiane na sprzedaż przez zarejestrowane firmy, ale i ofertę „drobnych" użytkowników, okazjonalnie sprzedających i kupujących. Ci, którzy realizują większą ilość przesyłek traktowani są jako partnerzy biznesowi i negocjować





Postawić na bezpieczeństwo

Edwin Osiecki,
wiceprezes ds. marketingu i sprzedaży,
DHL Express (Poland)

Dokonujący zakupów w sklepach internetowych posiadają coraz większą wiedzę na temat bezpieczeństwa i zalet handlu w sieci. Kupujący są bardziej ostrożni i zwracają większą uwagę na bezpieczeństwo transakcji oraz wiarygodność sklepów internetowych. Firmy kurierskie są istotnym elementem w procesie obsługi klienta e-commerce. Ważne jest, aby zarówno sprzedający jak i kupujący wybrali firmę gwarantującą bezpieczeństwo i rzetelność usługi oraz dostęp do narzędzi, które ułatwią cały proces obsługi przesyłek (np. odbiór przesyłki za pobraniem bądź o ustalonej godzinie). W opinii klientów o wyższości usług kurierskich nad innymi formami dostaw decydują także krótki czas realizacji, bezpośredni kontakt ze zleceniobiorcą (firmą kurierską) i możliwość śledzenia przesyłki online na każdym etapie realizacji zamówienia.



Kurier w sektorze B2C

Maciej Głowacki,
dyrektor sprzedaży i marketingu,
DPD Polska

W związku z dynamicznym rozwojem e-commerce ciężar uwagi rynku KEP skupia się coraz bardziej na ostatecznym odbiorcy. Mamy przy tym świadomość, że klienci indywidualni mają odmienne wymagania od klientów biznesowych. Związane jest to z wygodą dokonywania zakupów w sieci i oczekiwaniem takiej samej wygody związanej z procesem doręczenia towaru. Jednakże proces doręczenia jest tu znacznie bardziej skomplikowany niż w przypadku doręczeń B2B. Specyfiką usług kurierskich w sektorze B2C jest bowiem trudność zastania odbiorcy w domu. Tacy klienci stawiają nie tylko na szybkość doręczeń, ale i na komfort odbioru przesyłki. Poszukują więc dostawcy usług kurierskich, który dzięki rozmaitym narzędziom elastycznie dopasuje się do ich potrzeb.

mogą korzystne stawki za usługi kurierskie. Typowe jest przerzucanie kosztów przesyłki na odbiorcę, a wówczas lepsze stawki wynegocjowane przez sklep w firmie kurierskiej to nic innego jak niższa cena ponoszona przez klienta końcowego.

Prosto do domu... i bezpiecznie

Dlaczego klienci decydują się na wybór firmy kurierskiej jako sposobu realizacji dostawy? Wynika to między innymi ze sposobu w jaki podchodzą do tematu przesyłek firmy KEP. Dostawa bezpośrednio „do drzwi" odbiorcy, systemu monitoringu każdej paczki czy wysoki odsetek przesyłek dostarczonych w krótkim czasie. Bezpieczeństwo to dziś jeden z głównych „znaków zapytania" stawianych przez konsumentów przed podjęciem decyzji o realizacji zakupów przez internet. Dotyczy to zarówno bezpieczeństwa samej transakcji jak i fizycznej dostawy. W tym pierwszym przypadku konsument stawia sobie pytanie co zrobić, by znaleźć wiarygodnego partnera, a konkurencyjna cena nie oznaczała produktu niższej jakości, niepełnowartościowego... czy oszustwa.

Drugi problem do rozwiązania to próba znalezienia podmiotu, który pozwoli zrealizować usługę transportową związaną z zakupionym produktem. Coraz częściej jako partner do realizacji biznesu traktowany jest nie tylko sklep internetowy, ale także jego kupujący. To on bowiem (choć zwykle na podstawie warunków wynegocjowanych przez sklep) decyduje o wyborze sposobu transportu. Do tradycyjnych możliwości wyboru (odbiór osobisty, przesyłka pocztowa, przesyłka kurierska) coraz częściej należy możliwość wyboru firmy – na przykład z dwóch różnych firm kurierskich, z którymi sklep nawiązał współpracę. – *Dużą uwagę poświęcamy nie tylko sklepom internetowym, ale i również samym internautom, bo to właśnie oni decydują coraz częściej o tym, którego z dostawców usług kurierskich wybiorą. To grupa, dla której ważny jest wybór spośród różnych oferowanych możliwości i opcji. A my, jako firma kurierska, staramy się ten wybór dawać* – dodaje Maciej Głowacki, dyrektor sprzedaży i marketingu DPD Polska. Coraz częściej „odbiorcą" usługi kurierskiej staje się właśnie nie sklep internetowy, a pojedynczy klient. Jedną z zalet e-handlu jest możliwość zgromadzenia w jednym miejscu oferty wielu różnych podmiotów. Dywersyfikacja kanałów dostaw, pozostawianie klientowi możliwości wyboru sposobu zapłaty czy konkretnej firmy kurierskiej doskonale wpisują się w założenia e-handlu.



Dobre perspektywy

Magdalena Dwulit,
PR menedżer, Siódemka

Od dłuższego czasu obserwujemy w Polsce wzrost popularności sklepów on-line oraz serwisów aukcyjnych. Obserwując inne rynki geograficzne możemy spodziewać się dalszego dynamicznego wzrostu tego segmentu rynku. Według prognoz, w 2011 r. handel elektroniczny ma stanowić 3,1% ogólnej sprzedaży w Polsce. To wciąż niewielki odsetek w porównaniu do krajów Unii Europejskiej. W Wielkiej Brytanii sięgnie 12%, a w Niemczech 9%. Kurierzy oferują wygodny i szybki sposób dostawy, a także możliwość śledzenia przewożonej paczki, jesteśmy naturalnym partnerem sklepów internetowych oraz sprzedających na serwisach aukcyjnych. Badania wskazują, że preferują oni właśnie tę formę wysyłki towarów.





E-handel – naturalne źródło wzrostu

Rafał Dziura,
dyrektor sprzedaży i marketingu,
TNT Express

Firmy segmentu KEP mają w obszarze e-commerce różnorodne strategie. Pozycję TNT na rynku obsługi tego segmentu wyznacza przede wszystkim obsługa klientów instytucjonalnych, dla których e-commerce jest nowym, ale dynamicznie rozwijającym się kanałem sprzedaży. Nie może być inaczej, bo właśnie zakupy w sieci nadają dzisiaj tempo w handlu. Obsługując potrzeby naszych klientów stajemy się aktywnymi uczestnikami rynku e-commerce. Stał się on ważny dla branży kurierskiej, ponieważ decyduje o tempie wzrostu i nakładach jakie ponoszą firmy na jego obsługę. W Polsce ten segment rynku rozwija w 3-4-krotnie szybszym tempie od tradycyjnych dostaw B2B. Według naszych analiz wartość przewozów w ramach e-commerce wyniesie w tym roku około 650-700 milionów złotych. Obsługa handlu internetowego będzie w najbliższych latach naturalnym źródłem wzrostu na rynku przewozów ekspresowych.

Dodatkowe usługi... i e-narzędzia

Ze względu na specyfikę odbiorcy, dostarczanie przesyłek klientom indywidualnym nie jest zadaniem łatwym. Z drugiej strony jednak gwałtowny rozwój e-handlu i związane z tym możliwości biznesowe sprawiają, że firmy sektora KEP nie mogą obok tematu przejść obojętnie. Co zatem robią by „przekonać" do swojej oferty sklepy internetowe i ich klientów? – *Po pierwsze upraszczamy proces doręczenia przesyłki zamówionej w sklepie internetowym. By to osiągnąć dostosowujemy m.in. dostępne narzędzia, tak by proces wysyłki był integralną częścią zakupu. Dokonując zakupów w sieci internauta wybiera operatora usług kurierskich, a samo potwierdzenie zakupu jest równoznaczne ze zleceniem wysyłki. W związku ze specyfiką doręczeń na rynku B2C i trudnością zastania odbiorcy w domu proponujemy również nowe usługi, pozwalające na dokładniejsze zaplanowanie czasu i miejsca doręczenia (np. DPD Consumer Premium pozwala definiować przedziały czasowe dogodne dla odbiorcy)* – tłumaczy Maciej Głowacki.

Nieustanny rozwój sektora e-commerce wymusza konieczność wprowadzania do naszej oferty nowych rozwiązań spełniających wymagania klientów. Takimi innowacjami są narzędzia do zarządzania przesyłkami, dostępne on-line, jak WebMobile7.



Aplikacja ta daje możliwość pełnej automatyzacji procesu obsługi przesyłek i posiada szereg funkcjonalności, m. in. pozwala na edytowanie i drukowanie listów przewozowych, czy stworzenie własnej bazy klientów na podstawie wykorzystywanych danych. Ponadto, WebMobile7 pomaga przygotować dokumentację przewozową, posiada również dostęp do historii wysyłek i ma możliwość automatycznego powiadomienia adresata o nadaniu paczki. Innym, ciekawym produktem, dedykowanym rynkowi e-commerce jest Tracking Allegro. – *Dzięki tej aplikacji możemy śledzić status przesyłki na podstawie tylko i wyłącznie numeru aukcji oraz nicka. Dla sprzedawców oznacza to brak konieczności podawania klientom numeru listu przewozowego, odbiorcy zaś mają dostęp do informacji o stanie doręczenia oczekiwanej przesyłki, dzięki danym wykorzystywanym bezpośrednio podczas dokonywania transakcji. Dla odbiorców przesyłek udostępniamy także takie udogodnienia jak powiadomienie SMS i e-mail o statusie paczki, a także kwocie pobrania. Bardzo dobrym rozwiązaniem jest również zastrzeżenie terminu dostarczenia przesyłki. Co ważne staramy się też być jak najbardziej dostępni dla naszych klientów, od niedawna działa Biuro Obsługi Klienta na naszym profilu na Facebooku. Tam internauci mogą w szybki i łatwy sposób uzyskać potrzebne informacje na temat swojej paczki* – tłumaczy Magdalena Dwulit, PR menedżer w Siódemce.

Informacja to podstawa

Przykład portalu aukcyjnego Allegro pokazuje, że korzyści związane z rozwijaniem e-handlu są obustronne. A wszystko m.in. po to, by choć częściowo rozwiązać problem doreczania przesyłek gospodarstwom domowym. – *E-commerce należy obecnie do najdynamiczniej rozwijających się segmentów rynku i dla tej grupy klientów przygotowaliśmy ciekawe rozwiązania. Nasze inwestycje ukierunkowane są na wysoką jakość obsługi klientów, co oznacza, że duży nacisk kładziemy na dopasowanie rozwiązań ofertowych, technologicznych i serwisowych do ich oczekiwań. Wyzwaniem dla firmy kurierskiej w przypadku e-commerce jest obsługa klienta indywidualnego, który najczęściej w standardowych godzinach doręczeń jest w pracy. Aby usprawnić doręczenie przesyłek przygotowaliśmy usługę Informacja Przed Doręczeniem (PDI), czyli wcześniejsze ustalenie godziny doręczenia drogą mailową bądź smsową, a także dostawa w godzinach wieczornych 18:00-22:00. W ramach współpracy partnerskiej z Allegro, przygotowaliśmy także specjalne usługi dla allegrowiczów. W naszej ofercie znajduje się wiele rozwiązań, z których korzystają zarówno małe jak i duże e-sklepy. Udogodnieniem dla prowadzących e-sklepy jest na przykład usługa DHL OSOBISTY PODPIS, tj. doręczenie przesyłki do rąk własnych odbiorcy weryfikowanego przez kuriera według wytycznych nadawcy. Dla firm z branży nowych technologii oferujemy z kolei DHL COLLECT&RETURN, rozwiązanie upraszczające proces obsługi posprzedażowej i serwisowej* – tłumaczy Edwin Osiecki, wiceprezes ds. marketngu i sprzedaży DHL Express (Poland).

Postawić na jakość

Wzrost poziomu wymiany towarowej realizowanej przez zakupy w internecie sprawia, że tematyce poświęcana jest coraz większa uwaga. – *W TNT doręczamy przesyłki m.in. firm informatycznych, telekomunikacyjnych i banków, dla których jednym z głównych źródeł transakcji staje sieć. Coraz aktywniej działamy w obsłudze sklepów internetowych. Choć nasze podejście może wydawać się selektywne, jesteśmy ważnym graczem koncentrującym się na zapewnieniu wysokiej jakości serwisu. Priorytetem naszych działań jest najwyższy standard obsługi zarówno klientów instytucjonalnych, jak i klientów indywidualnych. Obsługa e-commerce stanowi szybko rosnący obszar naszej działalności, którą będziemy konsekwentnie rozbudowywać* – mówi Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu TNT Express.

Gwałtowny rozwój rynku e-commerce to duże wyzwanie także dla firm kurierskich, które swoją ofertą będą musiały nadążyć za zmianami gospodarki elektronicznej. – *Zależy nam na budowaniu silnej pozycji na rynku e-commerce, z jednej strony dostarczając właściwe rozwiązania ułatwiające handel w sieci, jak również wprowadzając najlepsze praktyki w zakresie transportu przesyłek. Według ostatniego badanie Internet Standard Siódemka posiada dziś 14% rynku przesyłek kurierskich w segmencie handlu elektronicznego. Dążymy do dalszego umacniania naszej pozycji w tym obszarze rynku m.in. poprzez wprowadzanie nowych rozwiązań technologicznych optymalizujących procesy zarządzania paczkami* – komentuje Magdalena Dwulit. – *W ubiegłym roku zwiększyliśmy trzykrotnie liczbę obsługiwanych małych sklepów internetowych, pozyskaliśmy też duże sklepy internetowe, dla których przygotowaliśmy dedykowane procesy obsługi. Według raportu Internet Standard „e-commerce 2010" z września 2010 r. DHL zajmuje drugie miejsce wśród firm kurierskich wybieranych przez sklepy internetowe* – mówi Edwin Osiecki. Firmy kurierskie zmuszone są niekiedy „zejść" z poziomu rynku B2B do rynku B2C – obok dużych sklepów internetowych ich klientem coraz częściej są niewielkie, wyspecjalizowane podmioty lub klienci indywidualni. E-handel daje nowe możliwości, oznacza jednak także nowe wyzwania.

Marcin Jurczak

Jak korzystać z kurierów w „szczycie paczkowym”?

Tradycja świąt Bożego Narodzenia od lat wiąże się z przekazywaniem swoim bliskim prezentów. Skutkuje to wzmożoną aktywnością oraz nagłym wzrostem sprzedaży, także on-line, co z kolei sprawia, że kurierzy mają pełne ręce roboty. Jak zatem firmy kurierskie radzą sobie ze „szczytem paczkowym” i co powinni zrobić klienci, aby nie narazić się na nieprzyjemności związane z problemami na linii nadawca-odbiorca?



Firmy kurierskie już wczesną jesienią rozpoczynają przygotowania do wzmożonej pracy na koniec roku. Przykładowo, Siódemka zmodyfikowała wewnętrzną organizację pracy pod kątem zwiększonej liczby zamówień. W stosunku do zwykłego okresu zwiększono liczbę kurierów oraz pracowników w oddziałach i centrum obsługi klienta. Ponadto w ramach usprawnień sieci logistycznej Siódemka otworzyła dodatkowe podsortownie, które zwiększyły jej przepustowość, dzięki czemu usprawniono proces od nadania paczki do jej doręczenia odbiorcy. Zwiększoną pracę w tym okresie mają również handlowcy, ostatni kwartał to czas wzmożonych odwiedzin u klientów, którzy notują duże wzrosty nadań i potrzebują porady jak w sposób optymalny uporać się ze zwiększonym wolumenem paczek.

Należy jednak pamiętać, że złożoność samego procesu logistycznego, znaczne zwiększenie wolumenu dostarczanych paczek, a także inne, nieprzewidziane utrudnienia, związane na przykład z niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi, mogą spowodować opóźnienia w terminowości dostarczenia przesyłki do odbiorcy.

Oto kilka wskazówek dla osób korzystających z usług kurierów, które zapewnią właściwą realizację usługi:

- Pamiętaj o podaniu dokładnego adresu dostarczenia paczki oraz telefonu kontaktowego do odbiorcy. Wielokrotnie zdarza się, że błędne lub nieprecyzyjne podanie adresu skutkuje niepotrzebnymi problemami.
- Zwróć uwagę na dostępność zamawianego produktu w sklepie. W decydujący sposób wpływa to na termin dostawy wydłużając cały proces. Weźmy to pod uwagę obliczając termin dostarczenia produktu.
- Sprawdź opinie na temat sklepu internetowego, w którym dokonujesz zamówienia. Rekomendacje innych użytkowników pomogą ustrzec Cię przed problemami.
- Dokonaj zamówienia odpowiednio wcześniej (najpóźniej dwa tygodnie przed Wigilią Bożego Narodzenia), by mieć pewność, że zamówiony produkt znajdzie się pod choinką we właściwym momencie.
- Sprawdź, czy w zamówieniu wskazałeś adres, pod którym na pewno będzie ktoś, kto odbierze przesyłkę. Warto przewidzieć, gdzie najlepiej dostarczyć naszą paczkę, może dogodniejszym miejscem będzie nasze miejsce pracy, a nie zamieszkania.
- Korzystaj z narzędzi monitoringu przesyłek, powiadomień sms i e-mail, które pomagają w usprawnieniu pracy kuriera i podniesieniu skuteczności doręczeń.
- By mieć pewność dostawy, korzystaj z usługi dostawy z zastrzeżeniem godziny dostarczenia przesyłki.

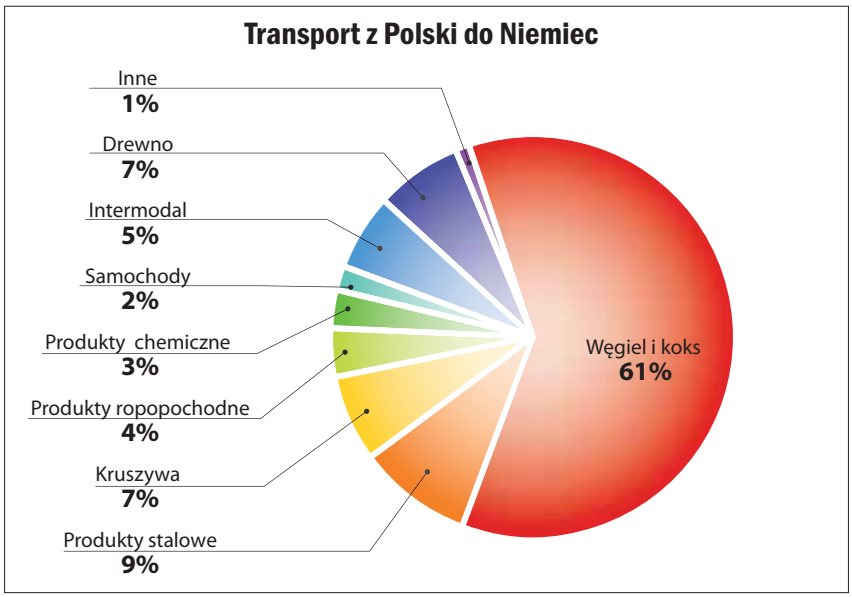
W celu uniknięcia nieprzyjemności związanych z brakiem prezentu w wigilijny wieczór warto wziąć pod rozwagę powyższe wskazówki. Zastosowanie się do nich zapewni dostarczenie przesyłki na czas i miejsce bez niepotrzebnych emocji związanych z ewentualnymi opóźnieniami.

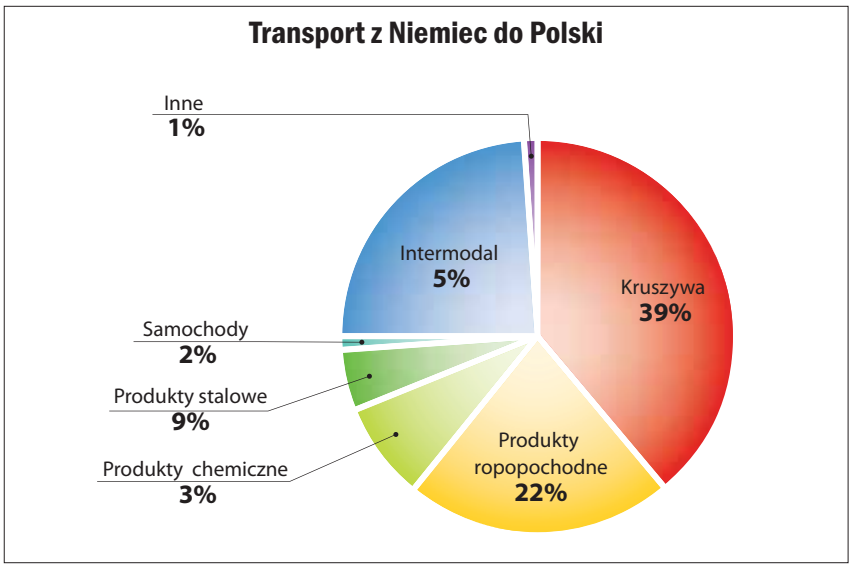


Koleją przez granicę

Polska i Niemcy są dwoma największymi udziałowcami w rynku transportu kolejowego w Europie. Oba te rynki reagują jak barometr i odzwierciedlają dynamikę wzrostu gospodarczego lub zapowiedzi kryzysu. Najnowsze analizy wykazują tendencje wzrostową, a ich główne kierunki rozwoju będą zmierzać m.in. ku rozwojowi transportu transgranicznego.

Polski rynek transportu kolejowego stanowi ok. 12% całego europejskiego rynku. Nasi zachodni sąsiedzi z ponad dwukrotnie większym wskaźnikiem obejmują niemal jedną czwartą kolejowych przewozów europejskich. Taka pozycja obu naszych państw wynika m.in. z dogodnego położenia o charakterze tranzytowym, a niemieckich dodatkowo z uwagi na rozbudowaną infrastrukturę terminalową i pełnienie roli swego rodzaju wrót transportowych do innych krajów Europy. Z tego tytułu dynamicznie rozwija się też transport przez polsko-niemiecką granicę. Rocznie koleją wozi się tu około 8 mln ton ładunków. Około 60% tych przewozów obsługuje PKP Cargo. Najsilniejszym z niezależnych przewoźników jest CTL Logistics – firma od dawna operująca







Mariusz Mik, członek zarządu i dyrektor ds. oparcyjnych CTL Logistics

zarówno w Polsce, jak i w Niemczech. Udział CTL Logistics w transgranicznych przewozach szacuje się na ok. 20%. Operator ten największe udziały notuje w przewozie grup towarów takich jak kontenery, paliwa, drewno, stal i cement. – *Firma rozwija się międzynarodowo, chcemy zwiększać swój udział w transporcie na granicy polsko-niemieckiej korzystając z wiedzy i doświadczeń niemieckich partnerów i współudziałowców tamtego rynku. Przykładem realizacji strategii inwestowania w rozwój rynku trans granicznego są najnowsze kontrakty jakie podpisaliśmy z niemieckimi partnerami oraz te które aktualnie są w fazie ostatnich formalności* – zapowiada Mariusz Mik, członek zarządu i dyrektor ds. operacyjnych CTL Logistics. Jednym z takich kontraktów jest wieloletni kontrakt CTL Logistics z firmą Konrad Zippel Intermodal GmbH zakładający wspólną obsługę przewozów z Hamburga i Bremerhaven do terminali w Büna oraz Wustermark w Niemczech (wolumen na poziomie 700 tys. ton rocznie). Drugim jest finalizowany właśnie kontrakt na przewóz sprzętu AGD z łódzkiej fabryki należącej do koncernu BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH do niemieckiego

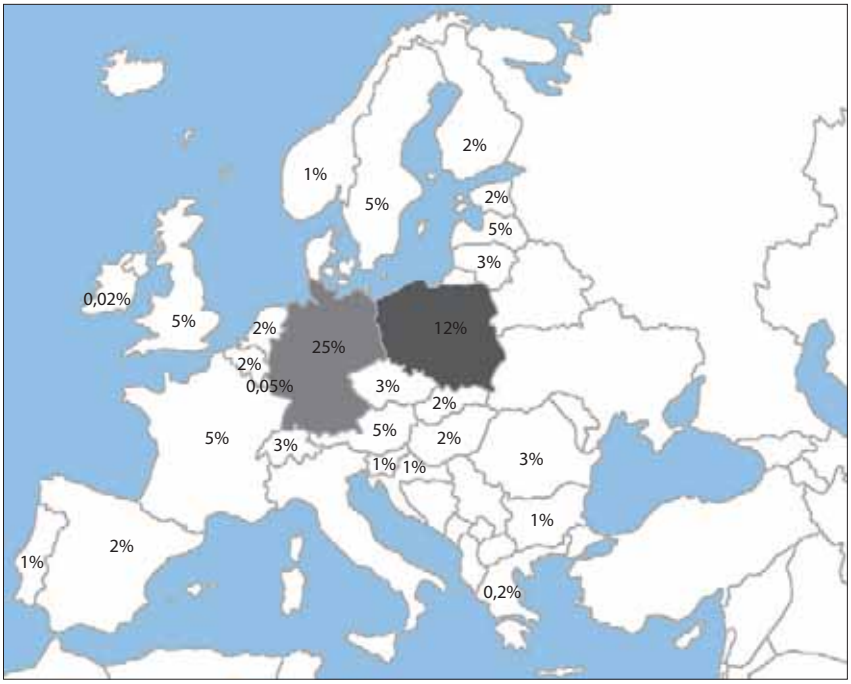
Nauen pod Berlinem, skąd sprzęt ten będzie transportowany do innych krajów Europy.

Podobne, choć inne

Przewozy między krajami to jeden z najważniejszych elementów logistyki kolejowej. Udział przewozów kolejowych w poszczególnych rynkach (Polska, Niemcy) należy rozpatrywać odrębnie gdyż różni się on pod pewnymi względami: Polska jest silnie zdominowana przez przewozy wewnętrzne z powodu np. energetyki opartej na węglu i dominujących dostawach z rodzimych kopalń do elektrowni. Udział importu za pośrednictwem portów i transportu zza wschodniej granicy w tym obszarze rośnie. Niemcy są krajem bardziej otwartym międzynarodowo, a ich wartość eksportu, importu i transportu transgranicznego jest większa. – *Uważamy, że logistyka kolejowa w najbliższych latach będzie wychodziła coraz wyraźniej poza granice kraju. Polska jest krajem tranzytowym a zarazem należy do struktur UE, zatem w naturalny sposób uczestniczy w integracji także rynków logistycznych. Poza tym, jest ważnym ogniwem transeuropejskich korytarzy, zapełniając lukę między Wschodem a Zachodem. To powoduje, że udział naszych przewozów międzynarodowych w ogólnym rynku transportowym jest coraz większy. Wszystkie firmy logistyczne w tym także kolejowe, tworząc dalekosiężne strategie rozwoju biorą to pod uwagę* – uważa Michał Bryliński, dyrektor ds. sprzedaży i rozwoju – Europa Zachodnia CTL Logistics.

Granica polsko-niemiecka jest w pewnym sensie oddzielnym rynkiem w usługach logistycznych, o który warto zabiegać a nawet wyspecjalizować się w jego obsłudze. Dlatego CTL Logistics inwestuje w niego stając się jednym z głównych polskich i największym prywatnym partnerem dla firm niemieckich. Ruch transgraniczny z Polski na Zachód w 80% odbywa się do lub przez Niemcy. Eksport towarów koleją z Polski przez zachodnią granicę w 2010 r. wyniósł 6 268 000 ton. Również w przypadku transportu z Niemiec na Wschód głównym odbiorcą jest Polska. Import towarów koleją przez zachodnią granicę z Polską w 2010 r. wyniósł 3 677 000 ton.

Udział w rynku kolejowym w Europie w 2009 [tkm, %]



Import koleją przez zachodnią granicę z Polską w 2010 [tys. t]



Co przewozi się przez polsko-niemiecką granicę? Analizy wskazują na duży wolumen transportu paliwowego, a jego poziom zmienia się adekwatnie do sytuacji panującej na rynku naftowym.

Po kryzysie z 2008 roku odrodził się rynek transportu kontenerowego i wciąż rośnie on dynamiczniej niż inne segmenty rynku. Na rynku przewozów kontenerowych występuje silna tendencja i przewaga importu do Polski. Transport kontenerów ma duży potencjał i stanowi przyszłość logistyki w wielu gałęziach przemysłu. Oczekuje się, że rynek w Europie nadal będzie rósł, w Polsce spodziewany jest jego wzrost na poziomie dwucyfrowym.

Ciekawie zmieniają się także kierunki organizowania transportu drewna. Import z Polski zastąpił eksport. Wzmożone zapotrzebowanie na biomasę w Niemczech napędza pozyskiwanie drewna z Europy Wschodniej . Kolejnym kluczowym obszarem dla rozwoju przewozów transgranicznych jest sektor materiałów budowlanych. Przewiduje się, że w latach 2012-2015 będzie obserwowany stabilny przepływ kruszyw i mieszanek z kopalń we wschodnich Niemczech do zachodniej Polski ze względu na realizowane projekty infrastrukturalne m.in.: S3 i S5. Logistyka kolejowa kamieni charakteryzuje się niskimi marżami, sezonowością i dużymi ilościami – dla operatora takiego jak np. CTL Logistics są to doskonałe projekty wyrównujące sezonowość przewozów paliw.

MG

Zielonymi korytarzami przez Europę

Multimodalna przyszłość przewozów towarowych

Koncepcja zielonych korytarzy transportowych nie jest czymś nowym. Po raz pierwszy idea ta pojawiła się w październiku 2007 r. w komunikacie Komisji Europejskiej, poświęconym działaniom na rzecz przyspieszenia rozwoju logistyki transportu towarowego. Aspekt ekologiczny nadał jej w następnych latach dodatkowego znaczenia i aktualności wraz uczynieniem ograniczenia emisji CO_2 jednym z priorytetów polityki Unii Europejskiej.

Czym są zielone korytarze? Zgodnie z unijną definicją, mają to być „korytarze dla dalekobieżnego transportu towarów z użyciem zaawansowanych technologii i współmodalności w celu osiągnięcia efektywności energetycznej i zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko". Wspomniana komodalność polegać ma na prowadzeniu działalności przewozowej w ramach danego łańcucha logistycznego za pomocą kilku, wzajemnie uzupełniających się środków transportu, możliwie najmniej niekorzystnie oddziałujących na środowisko naturalne. Chodzi tu o transport drogowy, kolejowy, żeglugę śródlądową (IWT), żeglugę bliskiego zasięgu (short sea shipping – SSS) i żeglugę dalekomorską (deep sea shipping – DSS).



Wielogałęziowe platformy

Dr Mirosław Antonowicz – Biuro Strategii PKP Cargo S.A.

Istnieje duża szansa, że niektóre zielone korytarze będą przechodzić przez teren Polski. Projekty rozporządzeń w sprawie unijnych wytycznych, dotyczących rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej, zawierają zapisy utworzenia np. korytarza Bałtyk – Adriatyk z Helsinek przez Tallin i Rygę, Kowno, Warszawę, Katowice i dalej nad Adriatyk z założeniem połączenia Gdyni i Katowic koleją. Projekty unijne zawierają również zapisy rozwoju połączeń między portami Gdynią i Gdańskiem wraz z rozwojem platform multimodalnych, oraz korytarza od granicy białoruskiej przez Warszawę – Poznań i dalej do Amsterdamu /Rotterdamu.

Nie bez znaczenia są inicjatywy zielonych korytarzy, w których polskie regiony są stroną i mają istotnych partnerów wspierających po stronie biznesowej np. PKP Cargo. Środkowoeuropejski korytarz co prawda nie znalazł się liście sieci bazowej, ale jest istotny z punktu widzenia sieci kompleksowej, międzyregionalnej współpracy, spójności Polski i ożywienia gospodarczego obszarów przez które przebiega.

PKP Cargo pozytywnie ocenia powstanie takich korytarzy z punktu widzenia swej długofalowej strategii. Szansą w walce konkurencyjnej dla transportu kolejowego jest tworzenie wysokowydajnego transportu kolejowego na długich dystansach z węzłami modalnymi, umożliwiającymi tworzenie łańcuchów logistycznych z użyciem różnych gałęzi transportu.

Korytarze te mają zapewnić zjawisko komodalności, czyli optymalne wykorzystanie zalet wielu gałęzi transportowych, tworząc platformy logistyczne, terminale towarowe z dostępem dla różnych gałęzi transportu. Sieć przygotowywana dla tych korytarzy ma zapewnić w zakresie infrastruktury kolejowej np. prędkość do 100 km/godz., długość pociągu 750 m, linie kolejowe wyposażone w ERTMS. Celem stworzenia wysokowydajnych ciągów kolejowych przewozów towarowych jest wypracowanie bezpiecznych rozwiązań i spełnienie wysokich wymogów jakościowych, co podniesie konkurencyjność tej gałęzi transportu.

Podczas pierwszej unijnej konferencji poświęconej temu zagadnieniu, która odbyła się w grudniu 2009 r. w Brukseli, zwrócono uwagą na kilka innych jeszcze elementów takich korytarzy. I tak przy wyborze środka transportu ładunków zielonym korytarzu uwzględnić należy efektywność energetyczną i skutki oddziaływania na środowisko naturalne. Strategiczne punkty korytarza, takie jak porty morskie, śródlądowe, stacje rozrządowe, terminale logistyczne i punkty przeładunkowe, powinny być wyposażone w odpowiednią, nowoczesną infrastrukturę transportową oraz w stacje zasilania początkowo w biopaliwa, a później także w inne formy ekologicznego napędu z zasobów odnawialnych. Zielone korytarze mają też być obszarem testowania i rozwijania nowych technologii transportowych oraz zdalnych systemów kontroli ruchu.

Projekt SuperGreen

Aby skonkretyzować i wesprzeć koncepcję zielonych korytarzy stworzono w ramach Komisji Europejskiej specjalny projekt SuperGreen. Wystartował on w 2010 r. i potrwa 3 lata, a jego budżet wynosi 3,5 mln euro. W ramach tego projektu odbyło się już kilka warsztatów i konferencji. Ich ostatecznym efektem powinno stać się szczegółowe wypracowanie podstawowych wskaźników transportowego „zazielenienia", tzw. Key Performance Indicators (KPI). Służyć temu ma też dziewięć testowych korytarzy, wybranych w ramach wstępnej selekcji (patrz: mapka). Dokonując wyboru, uwzględniano wolumen towarów (w mln ton), długość korytarza, typ ładunku, multimodalność, uwarunkowania geograficzne, zastosowanie nowych technologii, w tym technologii informacyjnych, zarządzanie łańcuchem dostaw, organizację rynku, objęcie zakresem terenów zamieszkałych i obszarów wrażliwych środowiskowo.

Korytarze te obejmują swym zasięgiem wszystkie wspomniane sektory transportu i cały obszar europejski. Wyjątkiem jest korytarz nr 9, „Jedwabny szlak" (jedyny przechodzący przez Polskę) i prowadzący z portu Hawr, przez Białoruś, Rosję, Mongolię do Szanghaju.

Wybór tych korytarzy nie zapewnia jednak automatycznego włączenia ich do przyszłej paneuropejskiej zielonej sieci. Nie jest więc wykluczone, że znajdzie się w niej Środkowoeuropejski Korytarz Transportowy CETC-Route 65, stanowiący najkrótsze i najdogodniejsze połączenie Skandynawii z Europą Środkowo-Wschodnią. Aby jednak spełniał on unijne wymogi „zieloności" konieczna jest modernizacja jego sieci kolejowej, istotna poprawa warunków nawigacyjnych na Odrze oraz budowa nowych inwestycji transportowo-logistycznych na terenie Republiki Czeskiej. Przypomnijmy, że w skład polskiej części CECT-Route 65 wchodzi powstająca droga ekspresowa S-3, trasy kolejowe E-59 i CE-59, zespół portowy Szczecin–Świnoujście oraz Odra, jako droga wodna E-30.


fot. DB Schenker

Razem z TEN-T

Podczas międzynarodowej konferencji poświęconej multimodalnemu, zrównoważonemu transportowi, która odbyła się w dniach 21-22 września bieżącego roku w Szczecinie podkreślano, że rozwój tego korytarza wpisuje się w unijną ideę ze względu na możliwość wykorzystania różnych gałęzi transportu: drogowego, kolejowego, morskiego, a także śródlądowego, jako najbardziej przyjaznego środowisku. »»»



PKP PLK dostały więcej czasu na wprowadzenie zmian

Prezes Urzędu Transportu Kolejowego w odpowiedzi na wniosek PKP Polskie Linie Kolejowe SA uchylił niektóre postanowienia swojej decyzji z 23 września 2011 w sprawie nieprawidłowości w naliczaniu opłat za dostęp do infrastruktury.

Nie oznacza to, że spółka nie będzie musiała obniżać opłat na tych liniach, które z powodu prowadzonych na nich remontów nie zapewniają odpowiednich warunków podróży.
W decyzji wydanej 4 listopada 2011 roku, prezes UTK uznał jedynie, że PKP PLK nie musi zmieniać stosowanego obecnie podziału linii kolejowych na odcinki w celu ustalania kategorii całej linii. Ma to związek ze złożonym przez PKP PLK wyjaśnieniem, że stosowany przez spółkę systemem obsługi technicznej uniemożliwia stosowanie innego podziału linii na odcinki.
W przypadku pozostałych punktów jedyną zmianą jest przesunięcie terminu usunięcia wskazanych niepra-


fot. Kurt Michel/pixelio

widłowości do 15 listopada 2011 r. Do dnia wejścia w życie rozkładu jazdy na 2012/2013 czyli do 10 grudnia 2012 roku spółka zyskała czas na usunięcie nieprawidłowości polegających na niewłaściwym przypisywaniu kategorii liniom kolejowym poprzez uśrednianie kategorii dla przewozów pasażerskich i towarowych, a przez to nierównym traktowaniu przewoźników oraz stosowaniu niewłaściwego sposobu zaokrąglania wyników w procesie ustalania kategorii linii kolejowej.



To już było

Prof. Włodzimierz Rydzkowski
kierownik Katedry Polityki Transportowej
Uniwersytetu Gdańskiego

Komisja Europejska co jakiś czas propaguje jako nowe rozwiązania, które w jakiś sposób już istnieją, np. autostrady morskie. W mojej opinii zielone korytarze na terenie Unii Europejskiej są wytyczone, tylko trzeba jej wypełnić treścią. Chodzi o to, aby do istniejących korytarzy transportowych dodać wszystkie te elementy, które Unia Europejska traktuje jako wyróżniki owej „zieloności" i które sprawiają, że proces transportowy jest sprawniejszy.
Jednym z takich zielonych korytarzy jest przebiegający przez Polskę VI korytarz transportowy, w dużej mierze wypełniony już infrastrukturą. Jego rola polega na tym, że ma stać się konkurencyjny w stosunku do korytarza, który komunikuje np. Hamburg czy Rotterdam
Nie ekscytowałbym się też nadmiernie wątkiem ekologicznym, eksponowanym w koncepcji zielonych korytarzy. Jeśli przyjrzeć się Białej Księdze z tego roku i porównać ją z takim samym dokumentem z początków obecnego wieku, to oczywiście dzisiaj nacisk na aspekty środowiskowe rozwoju transportu jest większy. Ale wyznaczone tam ambitne cele dotyczą odległego okresu, 2050 r. i mogą okazać się trudne do realizowania.
Motywem przewodnim najnowszej Białej Księgi jest zrównoważony rozwój, czyli hasło, o którym w Unii Europejskiej mówiło się już od lat, tak samo jak o zmniejszeniu emisji spalin, głównie CO_2, ograniczenie hałasu czy wypadkowości. Nie ulega natomiast wątpliwości, że zielone korytarze stwarzają nowe szanse wykorzystania istniejących już narzędzi logistycznych w celu lepszego zarządzania łańcuchem dostaw, jego optymalizacji. Do tego konieczne jest jednak nasycenie tych korytarzy niezbędną infrastrukturą.

System multimodalnych zielonych korytarzy – według dość powszechnego dziś przekonania – powinien powstać w ciągu najbliższych kilku lat, uzupełniając do roku 2020, modyfikowaną ostatnio, Transeuropejską Sieć Transportową (TEN-T) i korzystając z finansowania w jej ramach. Ocenia się, że po dokonaniu ostatecznego wyboru zielonych korytarzy wydzielone zostaną, w ramach budżetu UE na lata 2014-2020, specjalne środki na rozwój tych tras logistycznych.

Natomiast znacznie dalej idzie stanowisko Szwecji, najbardziej aktywnej w propagowania i realizacji idei zrównoważonego transportu przyjaznego środowisku. Szwedzi opowiadają się za integracją unijnych, często niespójnych koncepcji transportowych, takich jak TEN-T, europejska kolejowa sieć przewozów towarowych czy autostrad morskich z koncepcją zielonych korytarzy. – *W myśl tego wszystkie odcinki wchodzące w skład rdzenia sieci nowej TEN-T powinny spełniać kryteria odnoszące się do zielonych korytarzy, które to kryteria – wraz z zasadami tworzenia skwantyfikowanych wskaźników oceny „zieloności" korytarzy transportowych – miałyby zostać sformułowane we wspomnianym planie działania. Ponadto, tam gdzie zasadne (np. w przypadku Regionu Morza Bałtyckiego), autostrady morskie tworzyłyby integralne odcinki zielonych korytarzy.* podkreśla dr Wiktor Szydarowski z Instytutu Rozwoju. – *Zielone korytarze będą w najbliższej dekadzie jedną z najważniejszych kwestii dla Unii Europejskiej, ponieważ mają one pomagać w osiągnięciu celów zawartych w najnowszej wersji Białej Księgi* – mówił we wrześniu 2011 r. na konferencji zorganizowanej przez polską unijną prezydencję w Szczecinie Zoltan Kazatsay, zastępca dyrektora generalnego Dyrekcji Generalnej MOVE odpowiedzialnej w Unii Europejskiej za transport. Biała Księga zakłada m.in. że do roku 2030 połowa ładunków przewożonych obecnie ciężarówkami na odległość powyżej 300 km powinna zostać przejęta przez koleje i statki, a porty morskie podłączone do sieci kolejowych przewozów cargo i do wodnego transportu lądowego. Modyfikacji ulegną kierunki korytarzy logistycznych, opartych dotąd o szlaki drogowe – wzrośnie znaczenie węzłów kolejowych i autostrad morskich kosztem autostrad lądowych. Logistyka, w sposób mniej lub bardziej wymuszony, skieruje się w stronę kolei i żeglugi.

Franciszek Nietz

PCC Intermodal łączy ze wschodem

W pierwszym tygodniu grudnia zostanie uruchomione regularne połączenie kolejowe z Kutna do Moskwy.



Połączenie zapewni płynną obsługę potoku kontenerów zmierzających do stolicy Rosji z portów w Rotterdamie, Hamburgu i Bremerhaven, z terminali morskich Gdańska i Gdyni oraz z głównych regionów przemysłowych centralno-wschodniej Europy (Zagłębie Ruhr, rejon Berlina, Górny i Dolny Śląsk, centralna Polska).

Intermodalne połączenie Europy z Rosją, w oparciu o regularnie kursujący pociąg, to naturalny krok w rozwoju spółki i kolejny etap budowy sieci regularnych połączeń intermodalnych w naszym rejonie Europy. Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju wykorzystujemy możliwości, jakie daje z jednej strony doskonałe położenie naszego kraju w Europie, a z drugiej nowo otwarty hub w centralnej Polsce – Terminal Kutno. Dzięki naszym inwestycjom i determinacji transport intermodalny nabiera wiatru w żagle – mówi Dariusz Stefański, prezes zarządu PCC Intermodal S.A.

Podróż na trasie Rotterdam – Moskwa oraz Hamburg/Bremerhaven – Moskwa potrwa niecały tydzień. Ładunki z przeznaczeniem do Moskwy trafią na Terminal Kutno w czwartek, a w poniedziałek rano będą już w Moskwie. Łącznie ładunki, zgodnie z ideą intermodalu, przemierzą pociągiem ponad 2,5 tys. kilometrów. Bezpośrednio do drzwi klientów kontenery odwożone są transportem samochodowym. Do końca roku spółka gwarantuje na pociągu PCC Moscow Express specjalne stawki przewozowe.

Postęp w transporcie



©ESTOSENSO

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

E-myto: unikniesz kar w systemie post-paid

Skutki elektronicznego systemu poboru opłat wprowadzonego w lipcu br. dla wielu przewoźników i kierowców odczuwalne są w postaci dotkliwych kar. Największym problemem są kary naliczane w tzw. trybie rozliczeń przedpłacanych czyli pre-paid. Jeżeli system viaTOLL rejestruje brak środków na danym koncie, a w tym samym czasie wykonywany jest przejazd po drodze objętej opłatą elektroniczną – naliczana jest kara w wysokości 3 tys. zł za nieuiszczenie opłaty.

Interpretacja służb kontrolnych co do sposobu karania, w niektórych sytuacjach została tak rozszerzona, że w przypadku mijania kilku bramek bez środków na koncie viaTOLL sumowane są kary za każdą z mijanych bramownic. Efektem tego są decyzje o nałożeniu kary w wysokości kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Problem z rozliczaniem opłat

Istota tego problemu leży w sposobie rozliczania opłat za przejazd po drogach płatnych oraz w wadliwie funkcjonującym systemie viaTOLL. Większość przewoźników wybrała bowiem sposób przedpłaty (pre-paid) jako formę rozliczenia, co oznacza, że na bieżąco trzeba monitorować stan kont viaTOLL i uzupełniać środki. Z uwagi na liczne problemy techniczne w systemie doładowanie konta nie zawsze jest poprawnie i terminowo zarejestrowane. Bardzo często zdarza się też, że system multiplikuje przejazd pod bramownicą, generując krotność naliczenia za dany odcinek drogi, co skutkuje oczywiście zdjęciem nieprzewidzianej przez nas wcześniej kwoty z konta. Często winę ponoszą urządzenia viaBOX, które błędnie sygnalizują o minimalnym saldzie na rachunku lub braku środków. Taki stan rzeczy powoduje chaos w monitorowaniu płatności i wprowadza przewoźnika w błąd. Przekonali się już o tym ci, którzy pomimo odpowiedniej ilości środków na rachunku, otrzymali wezwanie o wskazanie kierowcy, który w danym terminie wykonywał przejazd bez uiszczenia opłaty. Następstwem takiej sytuacji jest wydanie decyzji o nałożeniu kary na kierowcę.

Odroczona płatność bez zabezpieczenia finansowego

Odpowiedź na pytanie jak uniknąć takich sytuacji lub jak zabezpieczyć się przed takimi karami – wydaje się dość oczywista. Firmy transportowe, które zdecydowały się na rozliczanie w trybie post-paid w praktyce eliminują problem w postaci otrzymania kary za „nieuiszczenie opłaty drogowej". Możliwość przejścia na taki system daje np. operator kart paliwowych DKV Euro Service, który świadczy pełną obsługę systemu e-myta: od zamawiania urządzeń viaBOX po fakturowanie z długim terminem płatności.

DKV Euro Service, jako jedyny operator kart, nie wymaga od swoich klientów żadnego zabezpieczenia finansowego w celu rozliczania e-myta metodą post-paid.

Znacząca pomoc za niską prowizję

Średnie obciążenie finansowe – prowizja za fakturowanie z dołu i nadzór nad rachunkiem viaTOLL w ciągu miesiąca wynosi 1-3 zł na jeden pojazd (np. 0,76 gr dla floty 500 pojazdów i 2,8 zł dla floty 38 pojazdów). Tak wynika z analizy przeprowadzonej przez DKV po trzech miesiącach działania systemu.



Bezpieczeństwo i wygoda

Tomasz Biadała,
doradca DKV Euro Service Polska

Zamiast obowiązku ciągłego doładowywania urządzeń viaBOX przez kierowcę, operator kart zapewnia rozliczenie jedną fakturą z długim terminem płatności (21-30 dni).
Ponadto w rozliczaniu post-paid minimalizowane jest ryzyko naliczenia mandatów przez kontrolerów ITD, ponieważ płatności regulowane są zawsze w terminie odroczonym – a ich stroną jest operator kart paliwowych, a nie przewoźnik. Pamiętajmy, że kary finansowe w systemie viaTOLL są bardzo wysokie (1,5-3 tys. zł) i zgodnie z dzisiejszymi interpretacjami prawnymi naliczane są podczas przejazdu pod każdą bramką viaTOLL.
Istnieje nieprawdziwy stereotyp, że pośrednictwo emitenta kart w rozliczaniu opłat viaTOLL to kosztowna decyzja. Dla przykładu DKV to jedyny emitent, który prowadzi bezgotówkowe rozliczanie płatnych dróg bez zabezpieczenia finansowego. Prowadzenie konta oraz rejestracja są darmowe. Prowizja za pośrednictwo wynosi od 1 do 2,5% co w praktyce oznacza niewielkie koszty – średnio ok. 2 zł na pojazd miesięcznie.
Dzięki zbiorczemu fakturowaniu nie ma konieczności rozliczania pojedynczych kwitów za doładowania konta viaTOLL. Bardzo łatwo jest też analizować i kontrolować wydatki z tytułu e-myta, jeśli mamy do dyspozycji wyspecjalizowane programy dostępne online.
Przykładem jest platforma internetowa eReporting firmy DKV. Analizuje w ramach jednego programu wydatki na e-myto, paliwo czy akcesoria samochodowe. Umożliwia więc tworzenie szerokich analiz efektywności kosztów. Dodatkowo posiada funkcję ostrzegania o dokonaniu niezaplanowanej transakcji. Właściciel firmy może ustawić, w jakich sytuacjach system powinien go informować o dokonanej płatności, np. o nieplanowanym i zbędnym przejeździe płatnym odcinkiem trasy przez kierowcę.

Koszt narzutu serwisowego jest więc znikomy, a oznacza dla przewoźnika pozbycie się problemu rozliczania e-myta. Nie ma ryzyka kary z powodu złego stanu konta viaBOX, ponieważ to operator kart paliwowych przejmuje odpowiedzialność za zarządzanie rachunkiem. Kwestia ta jest szczególnie ważna w przypadku wadliwego działania bramownic, które kilka razy z rzędu potrafią naliczyć opłaty. Rozliczanie opłat przez pośrednika oznacza także ułatwienie dla księgowości. Zamiast stosu kwitów za doładowywanie urządzeń viaBOX przewoźnik otrzymuje jedną fakturę, np. co dwa tygodnie, a termin płatności faktur viaTOLL wynosi 14-30 dni, a więc pomaga spokojnie przygotować się na wydatki.



Warto zauważyć, że prowizja jest jedyną opłatą, która związana jest z obsługą rachunku viaTOLL. Jeśli przewoźnik z flotą kilku lub kilkunastu samochodów decyduje się na system pre-paid, zmuszony jest wyznaczyć osoby dedykowane specjalnie do nadzoru nad rachunkiem viaTOLL, a to pociąga za sobą wydatki nieporównywalnie wyższe niż narzut serwisowy pobierany przez operatora kart paliwowych.

Realna możliwość kontroli i nadzoru nad opłatami

Opłaty naliczają się samoczynnie, a koszty sumowane są z dołu, w okresach dwu lub czterotygodniowych. Rozwiązanie takie pozwala utrzymać właścicielowi firmy pełną kontrolę nad kosztami e-myta. Pomocne są tutaj internetowe aplikacje do zarządzanie wydatkami na opłaty drogowe. Program internetowy oferuje w tym zakresie operator systemu viaTOLL.

E-myto – tak, karty paliwowe – fakultatywnie

Warto podkreślić, że rozliczanie opłat elektronicznych za korzystanie z dróg przy pomocy firmy DKV nie wiąże się z koniecznością korzystania z kart paliwowych DKV. Jest to zdecydowane udogodnienie dla przewoźników związanych z inną firmą, świadczącą usługi w zakresie kart flotowych. Naturalnie, jeśli przewoźnik chce, może również zdecydować się na pełną obsługę ze strony operatora DKV zarówno w zakresie opłat elektronicznych jak i paliwowych, ale nie jest to obligatoryjne.

Reasumując, niezmienny pozostaje nasz pogląd który prezentowaliśmy już w czerwcu tego roku. W każdym kraju, w którym funkcjonuje jakikolwiek elektroniczny system poboru opłat, uruchomienie go nie odbyło się zgodnie z założeniami. Techniczna obsługa stanowi duże wyzwanie i zapewne, zwłaszcza w początkowym okresie, wymaga rzetelnej informacji od operatora. Jak się okazuje wsparcie ze strony operatorów kart paliwowych, przynosi jeszcze dodatkową korzyść w postaci uniknięcia problemów z karami administracyjnymi.

Zespół Doradczy Arena 561

Szczegóły jak zamienić metodę pre-paid na post-paid **www.info-myto.pl**

Soloplan usprawnia aktualizację

Dom softwarowy i doradczy Soloplan rozszerzył oprogramowanie dla logistyki CarLo® o kilka istotnych funkcji, ułatwiających przede wszystkim administrowanie systemem.

Jedną z innowacji oprogramowania CarLo® w wersji 2.26 jest funkcja automatycznej aktualizacji dla każdego klienta znajdującego się w sieci firmowej. Podczas uruchamiania komputera program CarLo® sprawdza, czy jest na nim zainstalowana najnowsza wersja programu. Jeśli nie, najnowsza wersja jest automatycznie instalowana z serwera.

Ta funkcja okazuje się szczególnie przydatna w przypadku wielu użytkowników lub kilku różnych lokalizacji. Administrator musi tylko jeden raz centralnie zainstalować uaktualnienie oprogramowania. Kolejną zaletą automatycznego wyszukiwania najnowszej wersji oprogramowania jest to, że wszyscy pracownicy danego przedsiębiorstwa zawsze będą pracować z jednakową wersją programu. W ten sposób ewentualne konflikty lub ryzyko wystąpienia błędów ulegają zminimalizowaniu.

W wersji 2.26 oprogramowania CarLo® uproszczono konserwację i aktualizację map dla dyspozycji i planowania tras. Odpowiednie dane można także przenosić na osobne



serwery, oszczędzając tym samym pamięć roboczą oraz wydajność komputera. Wystarczy jedna aktualizacja centralna, aby oddać w ręce użytkowników najnowsze wersje map. Funkcja automatycznych aktualizacji należy do zawartości pakietu oprogramowania CarLo® 2.26 i jest udostępniana za darmo dla klientów posiadających ważną umowę serwisową oprogramowania.

Jedziesz – płać

Wady systemu elektronicznego poboru opłat za przejazd po drogach publicznych

1 lipca 2011 roku wprowadzono elektroniczny pobór opłat za przejazd po drogach publicznych pojazdami powyżej 3,5 tony. Pomimo wielomiesięcznego planowania i wprowadzania systemu w życie, już po kilku miesiącach od czasu, gdy zaczął obowiązywać, wyszło na jaw wiele nieprawidłowości. Przełożyło się to na ogromne kary finansowe, jakie nakładane są na kierowców oraz niepewność firm transportowych związaną z tym, czy spełniają wymogi obowiązującej ustawy o drogach publicznych.

System elektronicznego poboru opłat (dalej zwany viaTOLL) został wprowadzony, mimo że wiele niezależnych instytucji sygnalizowało możliwość wystąpienia nieprawidłowości w proponowanych rozwiązaniach. Firma, która wygrała przetarg na wprowadzenie odpowiedniego systemu, a także kontrolę jego funkcjonowania, nie przeprowadziła niezbędnych testów i analiz działania viaTOLL. W konsekwencji, od kilku miesięcy w branży transportowej pojawia się ciągle jeden i ten sam temat – problemy z e-mytem.

Niepewność i ryzyko

Pomimo wyposażenia pojazdów w odpowiednie urządzenia, których zadaniem jest komunikowanie się z bramownicami zainstalowanymi nad drogami publicznymi i pobieranie odpowiednich opłat za przejazd po danym odcinku drogi; mimo opłacenia należności w systemie przedpłaconym (tzw. pre pay), wielu przewoźników nie może „spać spokojnie" i prowadzić działalności transportowej. Wprowadzony przed kilkoma miesiącami system zawiera tak dużo błędów – zarówno technologicznych jak i prawnych, że wielu przewoźników oraz kierowców zastanawia się na dalszym prowadzeniem firm transportu drogowego. Niepewność i ryzyko płacenia wielotysięcznych kar, które trudno przewidzieć i których praktycznie nie da się uniknąć, słusznie zniechęcają firmy transportowe do dalszych działań.

Najczęstsze problemy przewoźników

W ciągu ostatnich kilku miesięcy wielu przewoźników zgłaszało najczęściej występujące problemy. Najistotniejszy to wielokrotne pobieranie opłat za ten sam przejazd pod bramownicą. Przewoźnicy z całego kraju zgłaszali problem pobierania opłat przez system viaTOLL kilka, a nawet kilkaset razy, za ten sam przejazd. Dochodziło do absurdalnych wręcz naliczeń, kiedy to jeden pojazd za przejazd pod jedną bramownicą obciążany był 200-krotnością opłaty. Konsekwencje takiego postępowania są trudne do oszacowania, a firmy transportowe nie mogą przewidzieć czy i na jak długo nadpłacona kwota wystarczy na spokojne i legalne poruszanie się pod drogach.

Wielu przewoźników zgłaszało problem do operatora system viaTOLL, informując o bezpodstawnym i wielokrotnym naliczaniu opłat za ten sam odcinek drogi. Jednakże zanim operator zdążył rozpatrzyć reklamację i zwrócić niesłusznie pobrane pieniądze, nieświadomy procederu kierowca często zostawał obciążony karą finansową w wysokości 3000 zł za każdy przejazd pod bramownicą, ponieważ wcześniej niesłusznie pobrane opłat „wyczerpały" nadpłacony limit. O ile kwestia cywilnoprawnego roszczenia odszkodowawczego przewoźnika (tudzież kierowcy) wobec operatora system viaTOLL wydaje się przesądzona i w miarę łatwa do udowodnienia, o tyle w przypadku nałożenia kary przez organy państwowe, przyczynienie się operatora viaTOLL i ewentualne żądanie anulowania kar (w wielu przypadkach dochodzących do kilkudziesięciu tysięcy złotych), nie jest tak oczywiste, albowiem przewoźnik powinien na tyle przewidzieć, zapobiegać i „nadpłacić" konto danego viaBox'a, aby pojazd nie poruszał się po drogach bez opłaty za przejazd.



Łukasz Chwalczuk, partner Kancelaria Prawna Iuridica

Kolejną uciążliwością, jaka na co dzień dotyka przewoźników, są technologiczne niedociągnięcia i problemy samych urządzeń przekazanych w ramach viaTOLL. Pomimo zainstalowania, opłacenia i używania zgodnie z przeznaczeniem urządzenia viaBox, dochodzi do notorycznych „braków w komunikacji" pomiędzy urządzeniem w pojeździe a bramownicą. W konsekwencji organy kontrolujące np. za pomocą zdjęć wykonywanych przez system monitoringu zainstalowany wraz z bramownicami, nakładają po 3000 zł kary za każdy przejazd pod bramownicą bez uiszczenia opłaty.

Zarzuty przewoźników, a de facto kierowców, dotyczące kar, które zobowiązani są płacić z powodu… technicznej wadliwości samego systemu, są jak najbardziej słuszne. Trudno oczekiwać od kierowcy prowadzącego pojazd, by mógł i miał techniczną możliwość skutecznego sprawdzenia czy system viaTOLL działa poprawnie.

Niestety, wprowadzone niedawno przepisy w sposób absolutnie oderwany od rzeczywistości, bezwarunkowo nakazują nakładać kary na kierujących pojazdami. I jest to kolejny absurd, gdzie za „niedociągnięcia technologiczne systemu", brak uiszczenia opłat przez firmy transportowe, karani są „Bogu ducha winni" kierowcy. Oczywistym jest, że kierowca, który nie jest zobowiązany do ponoszenia opłat, który nie ma wpływu na działanie urządzeń, staje się swego rodzaju „kozłem ofiarnym" złego systemu.

Praktyki organów kontrolnych

Niestety, praktyki organów kontrolnych także pozostawiają wiele do życzenia. Nie wiadomo dlaczego w pierwszym okresie kontrolnym organy te wydawały decyzję o nałożeniu kary już w dniu kontroli, przez co „zaskoczony" kierowca często nie miał możliwości odwołania się lub złożenia wniosku o ponowne rozpatrzenie sprawy. Postępując w ten sposób organy kontrolne nie dawały kierowcom żadnych szans na wykazanie ani udowodnienie swojej racji, czy tym bardziej żądanie „anulowania" kary. Nie dość, że wprowadzony system elektronicznego poboru opłat pozostawia wiele do życzenie zarówno pod względem technologii urządzeń, formy rozliczeń, prawidłowego naliczania opłat i przypisania pojazdów do danej kategorii emisji spalin, to jeszcze przepisy jednoznacznie i bezwarunkowo za „całe zło", jakie może wiązać się z jego funkcjonowaniem, obciążają kierowców.


fot. DKV

Na domiar złego organy kontrolujące, które (jak wynika z wypowiedzi części ich reprezentantów) są świadome istniejącego absurdu „nie pomagają" skontrolowanym kierowcom i już w dniu kontroli nakładają karę finansową, co w ocenie autora jest zaprzeczeniem podstawowych zasad wynikających z Kodeksu postępowania administracyjnego i dwuinstancyjności w procesie odwoławczym. Ponadto, ustawa o drogach publicznych stanowi o nakładaniu kar za przejazd po drodze krajowej bez uiszczenia opłaty a nie za „przejazd odcinka drogi krajowej bez opłaty". Praktyka organów kontrolujących przy naliczaniu kary w wys. 3000 zł za każdą bramownicę jest co najmniej wątpliwa i niezrozumiała. Jest tylko kwestią czasu i zbiegu okoliczności czy kierowca będzie mógł, czy też np. z przyczyn losowych nie zdąży złożyć odwołania w swojej sprawie. W tej drugiej sytuacji trudno mu będzie uniknąć zapłacenia kary, nałożonej w wątpliwej sprawie.

Pod względem prawnym obowiązujące przepisy wydają się nie tylko krzywdzące, ale i sprzeczne z wieloma normami. Trudno zgodzić się z obciążaniem kierowców za wadliwy system viaTOLL lub nieterminowe uiszczenie opłat przez firmy transportowe. Trudno też uznać za zasadne nakładanie kary w wysokości 3000 zł za niezapłacenie często kilku lub kilkunastu złoty opłaty (które powinny być pobrane za przejazd pod konkretną bramownicą).

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

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

Wzrasta poziom kontroli przeładowanych ciężarówek

Po Wrocławiu również w Łódzkiem zostanie zainstalowany tzw. Inteligentny System Transportowy, który ma wyłapywać przeładowane ciężarówki.

5 lat temu władze Wrocławia postanowiły wydać walkę pojazdom ciężarowym, przekraczającym dopuszczalny nacisk na jedną oś. Cel był oczywiście jeden – uchronić drogi przed zniszczeniem, a głównie przed szybko powstającymi koleinami. Oczywiście do takich działań przyczynił się również brak w tamtym czasie obwodnicy Wrocławia.


fot. GITD

Kontrole na Dolnym Śląsku

Dzięki temu, obecnie na wszystkich trasach dojazdowych do stolicy Dolnego Śląska zlokalizowane są wagi preselekcyjne, a tuż za nimi certyfikowane punkty ważenia pojazdów. Od razu trzeba zaznaczyć, że czujniki zainstalowane w asfalcie (te najnowsze wytrzymują nawet ścieranie wierzchniej warstwy i położenie nowej), spełniają jedynie rolę prewencyjną, ponieważ nie ma badań odpowiadających na pytanie czy prędkość pojazdu wpływa na wiarygodność pomiaru. Podają nacisk na oś, ale nawet jeśli limit zostanie przekroczony, nie mogą być dowodem w sprawie. System jest jednak tak zorganizowany, że nieco dalej znajduje się zalegalizowany punkt statyczny pomiaru. Obecni tam inspektorzy ITD otrzymują bezprzewodowo na swoje komputery sygnał z wag preselekcyjnych, które typują pojazdy do kontroli, w postaci zdjęcia z dodatkowym opisem (czas, prędkość, zmierzony nacisk na oś). – *Alerty nie zawsze się potwierdzają, bywa że wytypowana ciężarówka podczas certyfikowanej kontroli nie wykazuje przekroczenia dopuszczalnej normy* – mówi Mariusz Kaczmarz, rzecznik wojewódzkiego ITD we Wrocławiu.

Nie tylko prewencja

– *Systemu od kilku lat ma świetne działanie prewencyjne* – cieszy się rzecznik i dodaje: – *tuż za wagą preselekcyjną kierowca widzi na dużym wyświetlaczu wynik pomiaru, czyli nacisk na oś i swoją prędkość w tym miejscu. Bywa, że niektórzy od razu do nas dzwonią zaniepokojeni, bo traktują to niczym fotoradar...* Oprócz znaczenia prewencyjnego, system ma jeszcze inną zaletę. Wszystkie pomiary są zapisywane na serwerze urzędu miasta, a inspektorzy mają dostęp do tych danych. Na tej podstawie typują również przedsiębiorstwa, których pojazdy często zostają zarejestrowane, jako potencjalnie przeładowane. Jeśli np. w ciągu miesiąca ciężarówki jakiejś firmy są cyklicznie zbyt mocno obciążone, inspektorzy zaczynają się jej bliżej przyglądać.

Kontrole również w Łódzkiem

Podobny system ruszy wkrótce w okręgu łódzkim. 7 października przedstawiciele ITD i policji wzięli udział w prezentacji wdrażanego od ubiegłego roku systemu wag i kamer, który został przetestowany przy drodze nr 473 w Uniejowie. Projekt, wartości przeszło 9,5 mln zł jest realizowany przez Zarząd Dróg Wojewódzkich w Łodzi i współfinansowany w 85% z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na lata 2007-2013.

Będzie to drugi po Wrocławiu tak rozbudowany system w Polsce. W jego skład wejdzie 8 punktów preselekcyjnego ważenia pojazdów, 17 stacji monitoringu ruchu drogowego (miejsc szczegółowej kontroli) oraz dwa urządzenia do potwierdzania konieczności eliminacji z ruchu podejrzanego pojazdu, czyli wagi przenośne.

Ponadto działają na terenie całego kraju pojedyncze wagi preselekcyjne, zaś GDDKiA zapowiada wkrótce rozpoczęcie instalacji podobnych do opisywanego tutaj systemu. – *Oczywiście będziemy również i z Generalną Dyrekcją współpracowali w tej kwestii* – zapowiada Alvin Gajadhur, rzecznik ITD.

Widać więc, że nasze drogi powoli się cywilizują; z jednej strony przybywa tych o najwyższych parametrach jakościowych, a z drugiej zarządcy chcą też zadbać o to, aby infrastruktura służyła nam jak najdłużej i jak najlepiej.

Klaudiusz Madeja



fot. GITD

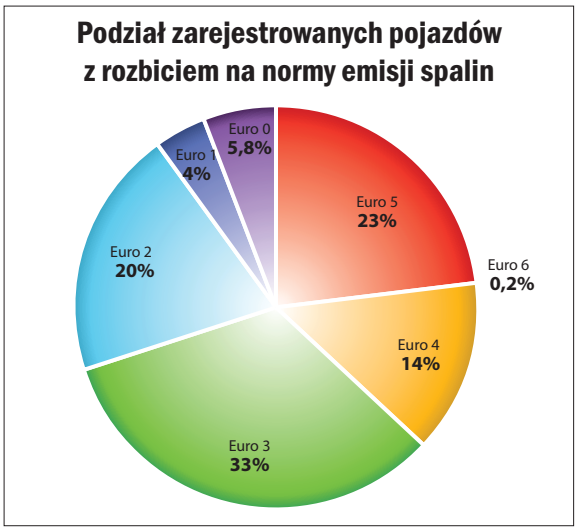
Już ponad 600 tys. pojazdów opłaca myto

W ciągu czterech miesięcy od uruchomienia systemu viaTOLL, dwukrotnie wzrosła liczba zarejestrowanych w nim pojazdów.

System viaTOLL działa w Polsce od 3 lipca br. Rejestracja pojazdów ruszyła dwa miesiące wcześniej. Do dnia uruchomienia systemu zarejestrowano w nim 308 tys. pojazdów. W ciągu następnych 15 dni do systemu dołączyło dalszych 100 tys. aut. Kolejna bariera – pół miliona rejestracji – została przekroczona 2 września. Obecnie w systemie viaTOLL zarejestrowanych jest ponad 607 tys. pojazdów. – *Liczba pojazdów jest jednym z kluczowych parametrów finansowej efektywności systemu. Więcej rejestracji oznacza wyższe wpływy do Krajowego Funduszu Drogowego zajmującego się finansowaniem budowy i modernizacji dróg w Polsce. Spodziewamy się, że liczba rejestracji jeszcze wzrośnie* – mówi Dorota Prochowicz, rzecznik projektu viaTOLL.



fot. MAN Trucks



Odmładzanie floty

W systemie viaTOLL najwięcej pojazdów spełnia klasę emisji spalin Euro 3, choć od lipca ich udział w ogólnej liczbie rejestracji nieznacznie spadł. Wyraźnie przybywa nowoczesnych pojazdów spełniających normę Euro, 5 a nawet deklarowaną normę Euro 6. Podział zarejestrowanych pojazdów z rozbiciem na normy emisji spalin przedstawiamy na wykresie.

Najwięcej najcięższych

Nadal nieco ponad 70% wszystkich rejestracji stanowią pojazdy o DMC powyżej 12 t – z przyczepą lub bez. Drugą co do wielkości grupę (12,1%) stanowią pojazdy o DMC powyżej 3,5 t, a poniżej 12 t. 5,6% udziału ma kategoria pojazdów o DMC poniżej 12 t, które mogą tworzyć zestawy o DMC powyżej 12 t. 6,3% to autobusy, a około 5,6% to samochody o DMC poniżej 3,5 t, które mogą tworzyć zestawy o DMC powyżej 3,5 t.

Przewaga rejestracji krajowych

W systemie viaTOLL niecałych 30% pojazdów zostało zarejestrowanych przez firmy zagraniczne. Spośród wszystkich pojazdów zarejestrowanych w systemie viaTOLL przez firmy zagraniczne, najwięcej rejestracji dokonali:

- Niemcy (17,7%)
- Litwini (12,3%)
- Rosjanie (10,2%)
- Ukraińcy (9,7%)
- Czesi (9,4%)
- Białorusini (6%)
- Słowacy (5,2%)
- Łotysze (3,9%)
- Węgrzy (3,5%)
- Rumuni (2,8%).

Bardzo nowoczesną flotą dysponują kierowcy niemieccy: 50% ich pojazdów spełnia normę Euro 5. Ekologicznych pojazdów używają także Czesi oraz Słowacy. Najstarszym taborem dysponują firmy litewskie i ukraińskie. Poniżej prezentujemy udział pojazdów spełniających klasę emisji spalin Euro 4 lub nowszą, w kilku wybranych flotach przewoźników zagranicznych zarejestrowanych w systemie viaTOLL:

- Niemcy (70%)
- Czesi (53%)
- Słowacy (52%)
- Białorusini (48%)
- Rosja (36%)
- Ukraina (21%)
- Litwa (20%)

MG



Rzetelny przewoźnik przynosi efekty

Mija osiem miesięcy odkąd operator giełdy Trans.eu wydał wojnę kradzieżom i wyłudzeniom w transporcie. Pod szyldem kampanii społecznej „Rzetelny przewoźnik" zaczął edukować pracowników branży transportowej, jak nie paść ofiarą oszustów, a także szeroko informować o wykrytych przypadkach oszustw. Po tym czasie można pokusić się o pierwsze podsumowania.

Kradzieże i wyłudzenia to gwałtownie rosnący problem dla całej branży TSL. Według obliczeń specjalistów, rocznie łupem oszustów padają towary na kwotę aż 10 mld euro. Mimo że kradzieżami zajmują się bezwzględne i bardzo dobrze zorganizowane grupy przestępcze, to jednak są sposoby, które pozwalają firmom transportowym i spedycyjnym na skuteczną ochronę przed oszustami. Jak nie dać się okraść pokazali inicjatorzy kampanii społecznej Rzetelny Przewoźnik.



Pomysł na kampanię, która ograniczyłaby dramatycznie rosnącą skalę kradzieży i wyłudzeń w transporcie zrodził się na początku 2011 r. na giełdzie Trans.eu. – *Już od dłuższego czasu firmy, które padły ofiarą kradzieży lub wyłudzenia proszą nas o pomoc. Skala problemu jeszcze nigdy nie była tak duża jak obecnie. Oszuści w ciągu ostatnich kilku lat bardzo sprofesjonalizowali swoje działania. Kampania „Rzetelny Przewoźnik"" to nasza reakcja na problem kradzieży* – mówił na spotkaniu inicjującym akcję Grzegorz Haładus z giełdy Trans.eu.

Do giełdy Trans.eu szybko dołączył Ogólnopolski Związek Pracodawców Transportu Drogowego z zaangażowanym Leszkiem Ludą – wiceprzewodniczącym regionu dolnośląskiego związku i akcja nabrała tempa. Inicjatywę poparło Ministerstwo Infrastruktury i Instytut Transportu Samochodowego, a chwilę później słowa poparcia przesłał inicjatorom Tomasz Połeć – Główny Inspektor Transportu Drogowego. Nie odmówili także Komendanci Wojewódzcy Policji z Wrocławia, Krakowa czy Łodzi. Funkcjonariusze zaangażowali się w edukację pracowników sektora transportowego. Na stronie www.rzetelnyprzewoznik.pl poparcia udzielili również m.in. wicepremier Waldemar Pawlak, posłowie Janusz Piechociński, Zbigniew Rynasiewicz, Krzysztof Tchórzewski czy Adrian Furgalski z TOR.

Czego Jaś się nie nauczy...

Według organizatorów kampanii, firmy często padają ofiarami kradzieży ze względu na małe doświadczenie swoich pracowników oraz stan ich wiedzy. W odpowiedzi na to opracowano internetowy kurs wiedzy transportowej. Jego wyniki okazały się przygnębiające. – *Idąc tokiem uczelni wyższych, połowa osób test oblała* – podsumował wyniki Łukasz Chwalczuk z kancelarii Iuridica, autor kursu wiedzy i pytań testowych. – *Spodziewałem się, że osoby biorące udział w konkursie, na co dzień pracujące w branży, lepiej poradzą sobie z pytaniami, które wg mnie nie były trudne. To tylko dowodzi, że poziom wiedzy przewoźników i spedytorów jest niewystarczający i szkolenia dla pracowników sektora transportowego są wręcz niezbędne, aby tę sytuację zmienić* – dodał Chwalczuk. Słowa Łukasza Chwalczuka potwierdza Jerzy Drząszcz, zwycięzca kursu wiedzy, który jako jeden z nielicznych uzyskał 100 proc. poprawnych odpowiedzi: - *Moja firma kilkakrotnie padała ofiarą wyłudzeń i kradzieży. Skradziono nam towar z samochodu oraz próbowano wyłudzić od nas odszkodowanie za szkodę. Każdej sytuacji nie da się przewidzieć, ale dzięki odpowiedniej wiedzy i doświadczeniu wielu problemów da się uniknąć.*

Pokazali, jak nie dać się okraść

Organizatorzy wyciągnęli wnioski po kursie wiedzy i postanowili zorganizować cykl konferencji o charakterze szkoleniowym, których tematem przewodnim było bezpieczeństwo w łańcuchu dostaw. Konferencje „Nie daj się okraść – czyli jak zabezpieczyć firmę przed oszustwami w transporcie" odbyły się we Wrocławiu, Krakowie i Łodzi. Wzięło w nich udział ok. 500 przedstawicieli firm, często tych, którzy problem kradzieży i wyłudzeń znają z autopsji. – *Postawiliśmy na praktyków ze służb publicznych, którzy na co dzień mają do czynienia z problemem kradzieży, czyli policjantów z wydziału przestępstw gospodarczych czy inspektorów z WITD. Zaangażowaliśmy również przedstawicieli firm, które pomagają transportowcom i logistykom w likwidacji skutków kradzieży – prawników, specjalistów od ubezpieczeń. Oni doskonale wiedzą zarówno jak działają oszuści oraz jak można się przed nimi skutecznie obronić. Tę wiedzę chcieliśmy przekazać na naszych szkoleniach* - mówi Leszek Luda z OZPTD. Komplet prelegentów uzupełnili przedstawiciele OZPTD i giełdy Trans.eu czyli organizatorów szkoleń i całej kampanii Rzetelny Przewoźnik.

Uczestnicy nie kryli swojego zadowolenia z możliwości udziału w konferencjach: - *Odnieśliśmy bardzo pozytywne wrażenia w związku z konferencją, sposobem jej przeprowadzenia oraz zaproszonymi osobami* – potwierdza Sylwia Jadwisińczak z firmy Herma Transport. Podczas swoich wystąpień prelegenci zwrócili uwagę nie tylko

na konieczność podnoszenia wiedzy przez pracowników firm, ale też na inne czynniki, które decydują o tym, że oszustom udaje się osiągnąć swój cel. – *Przede wszystkim świetna organizacja gangsterów, ich znajomość branży a często nawet podstawianie swoich ludzi jako pracowników firm. To są najgroźniejsi gangsterzy, poszukiwani w całej Europie. Wielu z nas niemal codziennie czyta o nich na pierwszych stronach gazet* - mówi inspektor Tomasz Mosur z wrocławskiej Policji. Łukasz Chwalczuk z kancelarii Iuridica szczególnie uczulił na pewne mechanizmy kradzieży: - *Najwięcej przypadków zdarza się tuż przed weekendem w piątek po południu, kiedy każdy się już śpieszy, chce załatwić transport i w spokoju iść do domu. To wtedy oszuści uderzają najczęściej, dodatkowo oferując stawki dużo wyższe od rynkowych. Łatwo ulec pokusie, która ma później katastrofalne skutki.* Chwalczuk podkreślił także skalę problemu. – *Dawniej okradzione firmy zgłaszały się do mnie 2 lub 3 razy w miesiącu. Teraz średnio 3 razy w tygodniu.*

Baza firm godnych polecenia

Organizatorzy kampanii stworzyli też weryfikator licencji transportowych. Przy zawieraniu transakcji z nową firmą ciężko jest sprawdzić prawdziwość licencji, które przysłał kontrahent. Trzeba szukać w bazie GITD oraz dzwonić do starostwa powiatowego, który wydał licencję. A na to często po prostu nie ma czasu. Fakt ten wykorzystują oszuści, którzy podrabiają licencje, a następnie wysyłają spedytorowi podszywając się pod prawdziwego przewoźnika, który o zleceniu, de facto, nie ma pojęcia.

Tymczasem wystarczy zalogować się na stronie internetowej kampanii: www.rzetelnyprzewoznik i skorzystać z wyszukiwarki licencji, które zaciągane są z bazy GITD, poszczególnych starostw powiatowych oraz źródeł giełdy Trans.eu. To najszybszy sposób sprawdzenia czy dana firma istnieje i czy warto zawierać z nią transakcje.

Trans.eu prowadzi też program, w ramach którego nadaje najlepszym i sprawdzonym firmom transportowym Certyfikat Rzetelnego Przewoźnika. Aby go otrzymać, trzeba spełnić szereg kryteriów: posiadać komplet informacji o firmie wraz z dokumentami jak licencje, ubezpieczenia, NIP, REGON lub KRS. Do tego firma musi prowadzić działalność minimum trzy lata i w tym czasie zebrać od swoich kontrahentów pozytywne oceny i komentarze na giełdzie oraz przesłać referencje od dotychczasowych kontrahentów. W Polsce certyfikowanych przewoźników z jest obecnie ponad 600 oraz prawie 400 w Czechach, Słowacji i na Litwie. Dzięki certyfikatowi przewoźnik buduje swoją reputację, a zleceniodawca ma pewność, że towar bezpiecznie dotrze w wyznaczone miejsce.



Rzetelny Przewoźnik i plany na 2012 rok

Inicjatorzy planują kontynuację „Rzetelnego Przewoźnika" także w 2012 roku. Wiadomo na pewno, że powstanie seria poradników „Bezpieczny Transport" które będą dystrybuowane m.in. w ośrodkach szkoleniowych kierowców czy zrzeszeniach przewoźników. O rozwoju kampanii jej inicjatorzy będą na bieżąco informować na stronach www.rzetelnyprzewoznik.pl oraz facebook.com/rzetelny przewoznik. Będziemy o nich pisać również na łamach miesięcznika TSL Biznes.

MG

Firma **Sensoy-Spedition.com** proponuje solidnym przewoźnikom trwałą współpracę w zakresie przewozu ładunków na zestawach ciągnik siodłowy z naczepą, plandeka i chłodnia, oferujemy stałe ładunki na trasie Francja - Hiszpania lub na terenie Europy.

Na życzenie płatność w terminie 14 dni. Gwarantowany miesięczny obrót na poziomie od 12.000 do 15.000 euro na jeden pojazd. Udostępnimy ewentualnie ciągnik siodłowy z naczepą, jednak muszą Państwo posiadać własną licencję europejską.

Więcej informacji pod numerem telefonu **+49/ (0) 621-86 23 57 69,** lub adresem e-mail: **dispo@sensoy-spedition.com**. Mówimy po polsku.

Mądry Polak przed szkodą

Ciężarówka przewożąca towar uczestniczy w niewielkiej kolizji drogowej, na skutek której doszło do uszkodzenia kilku opakowań przewożonego towaru. Co w takiej sytuacji robić? Najlepiej jeszcze przed rozładunkiem powołać komisarza awaryjnego, który będzie czekał na pojazd w miejscu rozładunku. Niestety, na ogół po takiej niewielkiej kolizji polscy przewoźnicy nie robią nic, licząc na to, że nie doszło do żadnych szkód. Tymczasem komisarz może rozwiązać wiele niejasności. Któż to taki?

Jest to niezależny rzeczoznawca, powołany przez jedną ze stron transakcji przewozowej. Powinien on być rzeczoznawcą z dziedziny reprezentowanej przez transportowany towar.

Powołaj komisarza

Najczęściej kierowca przewoźnika „nie robiącego nic" przyjeżdża na miejsce rozładunku, gdzie nie zostaje sporządzony dokument odbiorczy z opisem uszkodzeń przywiezionego towaru. Najczęściej też odbiorca dokonuje lakonicznej adnotacji na ten temat na liście przewozowym (CMR), np. „uszkodzone 4 kartony" lub „uszkodzone 2 palety" itp. W takiej sytuacji istnieje zagrożenie dla przedsiębiorcy transportowego, ponieważ w wielu przypadkach uszkodzeniu ulegają tylko opakowania zbiorcze – a nie sam towar.


fot. Shutterstock

Bywa, że po jakimś czasie przewoźnik otrzymuje tzw. reklamację, w której post factum są opisane szkody i roszczenia jakich „życzy sobie" odbiorca. Łatwo domyślić się, że taki dokument rodzi wiele konsekwencji, głównie pomniejszenie przez zleceniodawcę lub spedytora zapłaty za usługi transportowe.

Tymczasem w ramach prawidłowo zawartego ubezpieczenia OCPD (odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego), w przypadku powstania podczas przewozu jakiegokolwiek zagrożenia uszkodzenia towaru, zostaje powołany komisarz awaryjny, który ma ustalić rozmiar i zakres rzeczywistych szkód powstałych w transporcie. W takiej sytuacji rozładunek następuje najczęściej w jego obecności. Komisarz sprawuje pieczę nad prawidłowością „wspólnego sprawdzenia" dostarczonego towaru przez odbiorcę i przewoźnika oraz sporządza protokół kontroli.

U większości polskich ubezpieczycieli nie funkcjonuje taka praktyka, która może zlikwidować wiele dwuznaczności zwłaszcza w sytuacji, gdy kierowca z powodu barier językowych nie potrafi się porozumieć. Niestety, polscy ubezpieczyciele, jeżeli w ogóle, to powołują komisarza awaryjnego najczęściej w przypadku bardzo dużych szkód i najczęściej po odjeździe pojazdu transportującego z miejsca rozładunku. Wówczas jednak trudno jest określić zakres szkód, za które przewoźnik faktycznie ponosi odpowiedzialność.

Spisać numery fabryczne

Zalecam wtedy przewoźnikom uzgodnić z ubezpieczycielem możliwość powoływania komisarza awaryjnego (rzeczoznawcy) w uzasadnionych przypadkach podejrzeń dotyczących stanu przewożonego towaru. Zastosowanie takiej procedury ma szczególnie duże znaczenie, jeżeli przewożone są produkty o większej wartości. Ostatnio miałem do czynienia z tego typu przypadkiem podczas transportu ładunku baterii słonecznych. Na skutek „lekkiej kolizji" doszło do przesunięcia znajdującego się w skrzyniach ładunku. Przybyły na miejsce rozładunku komisarz wykonał dokumentację fotograficzną ładunku na pojeździe przed rozładunkiem i zabezpieczył numery


Christian Waldendorfer austriacki broker ubezpieczeniowy i doradca w sprawach ubezpieczeń partner firmy Europa Transport Assekuranz „ETA" Sp. z o.o.

fabryczne wszystkich przywiezionych baterii. Zrobił to po to, by w przypadku późniejszej, ewentualnej reklamacji towaru przez nabywcę, wyłączyć możliwość przypisania przewoźnikowi szkód w towarze, które w tym transporcie nie mogły powstać. Odbiorca, z uwagi na rodzaj towaru, przyjął towar warunkowo i zapisał na liście przewozowym „pięć uszkodzonych skrzyń", a komisarz dokonał adnotacji, że po rozładunku nie stwierdzono widocznego uszkodzenia paneli słonecznych.

Taka procedura chroni przedsiębiorcę transportowego przed niezasadnymi roszczeniami ze strony klienta. W przedstawionym przypadku komisarzem był dyplomowany inżynier wyspecjalizowany w energetyce słonecznej – rzeczoznawca w tej dziedzinie.

Christian Waldendorfer
austriacki broker ubezpieczeniowy
i doradca w sprawach ubezpieczeń
partner firmy Europa Transport
Assekuranz „ETA" Sp. z o.o.

Będzie gęsta sieć fotoradarów

Od połowy roku Inspekcja Transportu Drogowego oficjalnie przejęła nadzór nad Automatycznym Systemem Nadzoru nad Ruchem Drogowym. Już teraz ma sporo pracy, ale niebawem będzie jej o wiele więcej.

Centrum to przede wszystkim sieć fotoradarów, które rozmieszczone są na drogach całego kraju. W ten sposób kojarzy się to większości z nas. W przyszłości będzie jednak przybywać nowych urządzeń rejestracyjnych i będą one realizować nowe zadania. Nie jest to, niestety, pomyślna informacja dla kierowców, którzy dużo jeżdżą po Polsce. Choć wcale tak być nie musi. Doświadczenia innych państw, jak np. Francji czy Holandii pokazują, że liczba ofiar śmiertelnych wypadków drogowych istotnie zmniejsza się po wprowadzeniu takich systemów. Stąd też, teoretycznie, powinno być bezpieczniej.

Nie tracić czasu

Rzecz jednak w tym, aby nie oznaczało to jednocześnie bardzo wolnego poruszania się po kraju. Dla wielu firm transportowych i logistycznych cenna jest każda minuta; nie tylko ze względu na rygorystyczne przepisy dotyczące czasu pracy kierowców. Dlatego też wszyscy czekamy na faktyczny audyt dróg, zwłaszcza tych głównych, pod względem jakości technicznej i oznakowania. Ograniczenia prędkości w niektórych miejscach nie do końca są uzasadnione. Niekiedy nawet lokalni policjanci przyznają nieoficjalnie rację kierowcom, ale... znak ograniczenia stoi i radar też...

Będzie bezpieczniej

Nowy system ma za zadanie nie tylko zwiększyć bezpieczeństwo, lecz także zoptymalizować działania odpowiednich służb. Poprzednio około 500 policjantów zbierało zdjęcia, ustalało właściciela pojazdu i wysyłało mandaty. Często trwało to dłużej niż ustawowe 30 dni i wtedy kierowca, o ile znał swoje prawa, nie musiał już płacić takiego mandatu... Ustawa z 29 października 2010 roku o zmianie ustawy prawo o ruchu drogowym oraz zmiany niektórych innych ustaw zmieniła tę sytuację. Uregulowała m.in. sposób postępowania wobec innych podmiotów a nie tylko osób fizycznych, doprecyzowała odpowiedzialność za niewskazanie osoby prowadzącej pojazd w momencie zarejestrowania wykroczenia (jeśli nie był nią właściciel), a także wydłużyła termin wystawienia mandatu do 180 dni. Ustalono również zasady lokalizacji stacjonarnych urządzeń rejestrujących, ich oznaczania, warunki techniczne i sposób dokonywania pomiarów. Te ostatnie zmiany mają zapobiec podważaniu wykroczeń przed sądami.

Najnowocześniejsze i najlepsze

Od 1 lipca 2011 roku ITD rozpoczęła konkretne działania. Znikają stare urządzenia i maszty. Zgodnie z nowymi przepisami nie będzie już atrap, lecz tylko działające non stop fotoradary. Muszą być one poprzedzone znakiem informującym o po-



miarze i oznaczone odblaskowymi materiałami. Inspektorzy mają trzy lata na wypełnienie tych wymogów. – *Wszystko wskazuje na to, że ten proces zostanie zakończony o wiele wcześniej* – zapewnia jednak Alvin Gajadhur, rzecznik Głównego Inspektora.

Pojawi się również wiele nowych rejestratorów. Planowany jest duży przetarg na zakup 300 urządzeń rejestrujących. – *Chcemy, aby były to najnowocześniejsze i najlepsze, dostępne obecnie na rynku urządzenia* – zapewnia Marcin Flieger, dyrektor Centrum. Chodzi jednak nie tylko o fotoradary, ale również o systemy odcinkowego pomiaru prędkości (będą to 24 takie systemy) oraz urządzenia do kontroli przejazdu na czerwonym świetle (na tym etapie zaplanowano ich 15). W ramach tej transzy pojawią się też nowe mobilne urządzenia rejestrujące, czyli te instalowane w nieoznakowanych samochodach osobowych jeżdżących po całym kraju. Dzięki przyznanemu na ten cel dofinansowaniu z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (w kwocie 50 mln euro), ITD może wybierać najlepsze i najbardziej zaawansowane technicznie rozwiązania.

Jak to działa?

Warto pokrótce przypomnieć cały proces działania systemu. Wykonane fotografie trafiają automatycznie do centrali, gdzie są odczytywane numery tablic rejestracyjnych i na tej podstawie ustalany jest właściciel pojazdu. Kolejny krok polega na wygenerowaniu wniosku o oświadczenie, kto prowadził pojazd w momencie zarejestrowania wykroczenia. Na końcu dokonuje się wydruku mandatu. Jeśli jednak sprawca przekroczył dozwoloną prędkość o 50 lub więcej km/h, sprawa trafia do prokuratury. Opisany tu proces przebiega automatycznie. Nie ma więc mowy o anulowaniu mandatu, znajomościach, „załatwianiu" itd. – *Nieuchronność kary to jeden z najważniejszych atutów systemu. Odbieramy telefony od kierowców, którzy dopiero zostali sfotografowani i już pytają o to, ile mają punktów karnych i w jaki sposób mogą zapłacić mandat, żeby „mieć spokój"* – mówi dyrektor Flieger. Robi to z przekonaniem, że ci dzwoniący rozumieją sens tego rozwiązania. Nie chodzi bynajmniej o podreperowanie budżetu, lecz o faktyczną poprawę bezpieczeństwa. Z dużym prawdopodobieństwem można przewidywać, że takie osoby już w tym samym miejscu więcej nie przekroczą dozwolonej prędkości.

Nie ma wątpliwości – najlepszym sposobem na „nieubłagany" System Automatycznego Nadzoru nad Ruchem Drogowym jest po prostu przestrzeganie przepisów... I jeszcze jedno ważne przypomnienie – nadal na drogach kontrolują policjanci i strażnicy miejscy, którzy również mogą korzystać ze stacjonarnych i przenośnych urządzeń pomiarowych. Niech więc nikogo nie zmyli brak znaku informacyjnego i oznaczonego „odblaskowego" fotoradaru, bo bardzo kosztowną fotografię można zrobić wszędzie...

Klaudiusz Madeja

Co z polskim transportem po 4 grudnia?

Wspólnotowy pakiet „rozporządzeń transportowych"– zmiany prawne w dostępie do zawodu przewoźnika drogowego. Część 2

Kontynuujemy obszerną analizę zmian, jakie czekają polskie firmy transportowe po 4 grudnia 2011 roku. Wchodzą wtedy w życie trzy rozporządzenia wspólnotowe, wprowadzające nowe zasady i warunki wykonywania zawodu przewoźnika drogowego oraz określające nowe zasady dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych na terenie Unii Europejskiej.

W poprzednim wydaniu TSL Biznes przedstawiliśmy najważniejsze zmiany, jakie związane są z Rozporządzeniami Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) z dnia 21 października 2009 r.: NR 1071/2009, 1072/2009 i 1073/2009. Przybliżyliśmy pojęcie „zawodu przewoźnika drogowego", przedstawiliśmy informacje dotyczące wymogu posiadania siedziby oraz dysponowania bazą transportową. Teraz przyszedł czas na omówienie warunków związanych z wymogiem posiadania dobrej reputacji, zdolności finansowej oraz legitymowania się odpowiednimi kompetencjami zawodowymi przewoźnika.


fot. Volvo

Dobra reputacja poważnie naruszona

Kolejnym wymogiem, który należy spełnić, aby móc wykonywać zawód przewoźnika drogowego, jest posiadanie przymiotu dobrej reputacji. Rozporządzenie 1071/2009 dość mocno zaostrzyło te wymogi, wprowadzając sankcje zarówno za naruszenia przepisów prawa krajowego, jak też wspólnotowego. Wymóg dobrej reputacji jest zachowany w sytuacji, gdy przedsiębiorcy transportowego nie obciążają żadne poważne zarzuty, takie jak wyroki skazujące lub sankcje za popełnienie poważnego naruszenia obowiązujących przepisów krajowych w dziedzinach prawa handlowego, prawa upadłościowego, płac i warunków zatrudnienia w zawodzie, prawa o ruchu drogowym, odpowiedzialności zawodowej oraz handlu ludźmi lub narkotykami. Należy przy tym zaznaczyć, że Rozporządzenie nie mówi tu np. o przestępstwach umyślnych czy nieumyślnych, posługując się jedynie określeniem „poważne naruszenie przepisów".

W polskim prawodawstwie krajowym taka kategoryzacja np. przestępstw nie występuje, co będzie wymagało podjęcia stosownych decyzji przez ustawodawcę. Nie do pomyślenia wydaje się, ażeby na przykład za nieumyślne przestępstwo przeciwko bezpieczeństwu w ruchu drogowym, czy też nawet wykroczenie drogowe (przyjęty mandat karny to przecież sankcja za popełnione wykroczenie), mogły stanowić chociażby podstawę do polemiki, czy dobra reputacja pozostanie nienaruszona. Trzeba również wskazać na niespójność przepisów Rozporządzenia, które nakładają obowiązek posiadania dobrej reputacji także na przedsiębiorców działających np. jako spółki kapitałowe. W naszych krajowych realiach prawnych w zasadzie nie ma możliwości wytoczenia sprawy karnej przeciwko spółce; zwykle odpowiedzialność ponosi zarząd takiej organizacji. Wydaje się zatem, że tę kwestię należy doprecyzować w przepisach krajowych.

Wymóg dobrej reputacji będzie również zachowany, jeżeli przedsiębiorca transportowy nie został skazany za poważne przestępstwo w jednym lub kilku państwach członkowskich, ani nie nałożono na niego sankcji za poważne naruszenie przepisów wspólnotowych. Dla kwalifikacji najpoważniejszych naruszeń prawa wspólnotowego w Załączniku nr IV do Rozporządzenia 1071/2009 wskazano konkretne przypadki, wśród których można wymienić przykładowo przekroczenie maksymalnych sześcio- lub czternastodniowych okresów prowadzenia pojazdu o co najmniej 25%, czy też przekroczenie, w rozliczeniu dziennym, o co najmniej 50% maksymalnego dziennego czasu prowadzenia pojazdu bez przerwy lub czasu odpoczynku trwającego nieprzerwanie przynajmniej 4,5 godziny. Poważnym naruszeniem przepisów będzie również przewóz towarów przekraczających



Mec. Marcin Kopka
Absolwent Wydziału Prawa i Administracji oraz Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Specjalizuje się w sprawach z zakresu prawa gospodarczego, prawa przewozowego i handlowego. Specjalista w zakresie przygotowania i negocjowania kontraktów, w tym łączących interdyscyplinarną wiedzę z wielu gałęzi prawa. W ramach Kancelarii R. Olszewski, J. Tokarski i Wspólnicy Kancelaria Prawnicza sp. k. Marcin Kopka jest menedżerem zespołu dedykowanego do obsługi klientów prowadzących działalność gospodarczą w branży Transport, Spedycja, Logistyka.

o 20% – lub więcej – maksymalną dopuszczalną masę całkowitą w przypadku pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 12 ton oraz przekraczających o 25% – lub więcej – w przypadku pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 12 ton.

Bardzo ciekawie, a jednocześnie potencjalnie korupcjogennie, opisana została procedura kontroli spełniania wymogów dotyczących dobrej reputacji. W przypadku popełnienia przestępstwa lub sankcji za naruszenie przepisów organ administracji przeprowadza postępowanie administracyjne, w ramach którego ustala się, czy w określonym przypadku i w danych okolicznościach utrata dobrej reputacji stanowiłaby nieproporcjonalną reakcję. Jeśli organ uzna, że utrata dobrej reputacji będzie stanowiła nieproporcjonalną reakcję, może zdecydować, że dobra reputacja pozostanie nienaruszona. Jeśli właściwy organ uzna, że utrata dobrej reputacji nie będzie stanowiła nieproporcjonalnej reakcji, wyrok skazujący lub nałożona sankcja skutkują utratą dobrej reputacji. Wydaje się, że tego typu konstrukcja prawna oparta na uznaniu urzędnika może skutkować po pierwsze większą pokusą dla zachowań korupcyjnych, a po drugie przenoszeniem siedzib przewoźników w inne miejsca, gdzie urzędnicy podchodzić będą do problemu bardziej liberalnie.

Zdolność finansowa dużą barierą

Rozporządzenie 1071/2009 podtrzymało również wymóg posiadania przez przewoźników odpowiedniej kondycji finansowej. W zasadzie, co do kwot zabezpieczenia nie ma tu żadnej zmiany; przewoźnik musi dysponować kapitałem i rezerwami o wartości co najmniej równej 9000 euro w przypadku wykorzystywania tylko jednego pojazdu i 5000 euro na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd. Zasadniczej modyfikacji ulegnie jednak sposób wykazywania zdolności finansowej, gdyż podstawowym będzie przedłożenie rocznych sprawozdań finansowych, poświadczonych przez audytora lub odpowiednio upoważnioną osobę. Jedynie w drodze odstępstwa od zasady organ może zgodzić się lub wymagać, aby przedsiębiorca wykazał swoją zdolność finansową za pomocą zabezpieczenia, takiego jak gwarancja bankowa lub ubezpieczenie, w tym ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej (być może chodzi tu o polisę OCP?) z jednego lub kilku banków lub innych instytucji finansowych, w tym przedsiębiorstw ubezpieczeniowych.

Z analizy przepisów Rozporządzenia wynika, że zdolności finansowej nie potwierdzi już np. operat szacunkowy dotyczący wartości nieruchomości ani poświadczenie posiadania środków na rachunku bankowym. Paradoksalnie może okazać się, że to pozornie proste do spełnienia kryterium będzie dla wielu przedsiębiorców warunkiem nie do przejścia. Wystarczy uświadomić sobie, że sprawozdania finansowe nie są generowane np. przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą; jest to domena spółek kapitałowych. Co więcej, zgodnie z ustawą o rachunkowości przecież nie każde sprawozdanie finansowe poddawane jest obowiązkowemu badaniu przez audytora, dotyczy to w zasadzie podmiotów generujących duże obroty w ciągu roku, liczone w milionach euro. Powstaje również zasadnicze pytanie – jak swoją zdolność finansową mają dokumentować przedsiębiorcy dopiero rozpoczynający działalność? Nie dysponują oni przecież sprawozdaniem finansowym, a uzyskanie np. gwarancji bankowej jest dla nich w praktyce niemożliwe. Należy ocenić tę regulację jako znaczne podwyższenie bariery wejścia na rynek przewoźników, co zdecydowanie obniży poziom konkurencji.



Warunki związane z wymogiem kompetencji zawodowych

Aby spełnić wymóg posiadania kompetencji zawodowych, przedsiębiorca musi mieć wiedzę na poziomie przewidzianym w załączniku I część I Rozporządzenia 1071/2009. Mowa o wiedzy z zakresu: prawa cywilnego, prawa handlowego, prawa socjalnego, prawa podatkowego, zagadnień związanych z działalnością gospodarczą i zarządzaniem finansami przedsiębiorstwa, dostępu do rynku, norm technicznych i technicznych aspektów działalności i bezpieczeństwa drogowego. Niezbędny zakres wiedzy określony został znacznie


fot. Fotolia

szerzej niż dotychczas obowiązujący, przy czym nieznane są jeszcze przepisy krajowe, regulujące szczegółowy sposób przeprowadzania egzaminów. Z całą pewnością jednak, na mocy Rozporządzenia, certyfikat kompetencji zawodowych w międzynarodowym transporcie osób lub rzeczy wydany przed dniem 4 grudnia 2011 r., uznany będzie za równoważny z certyfikatem, o którym mowa w Rozporządzeniu 1071/2009. Nie jest pewne, jak będzie kwalifikowany certyfikat w transporcie krajowym; w projekcie nowelizacji ustawy o transporcie drogowym przewiduje się, iż będzie on także zrównany z nowym certyfikatem.

Nie wchodząc w szczegóły dotyczące kwestii certyfikatu kompetencji zawodowych, należy wskazać na dwa ważne aspekty z nim związane. Zgodnie z Rozporządzeniem 1071/2009 przedsiębiorca musi legitymować się certyfikatem. Jeśli chodzi o osoby fizyczne prowadzące jednoosobową działalność, sprawa jest dość oczywista; muszą oni posiadać certyfikat. Dotychczas funkcjonujące rozwiązanie, zgodnie z którym przedsiębiorca mógł wyznaczyć osobę zarządzającą transportem drogowym wyposażoną w certyfikat, odejdzie do lamusa. Problem pojawia się znów przy przedsiębiorcach – osobach prawnych, które z racji formy prawnej nie mogą być beneficjentami certyfikatu. Jak zatem osoba prawna miałaby wykazać posiadanie kompetencji zawodowych? Tu również niezbędne będzie rozwiązanie ustawowe, które da możliwość przypisania przymiotu kompetencji osobie prawnej, jeśli np. choć jeden z członków zarządu będzie posiadał stosowny certyfikat.

Zarządzający transportem

Dodatkowym warunkiem, nie tyle dostępu do zawodu co jego wykonywania, będzie konieczność wyznaczenia tzw. zarządzającego transportem. Każdy przedsiębiorca wykonujący zawód przewoźnika drogowego zobowiązany będzie wyznaczyć przynajmniej jedną osobę fizyczną – zarządzającego transportem – która mieszka na terenie Wspólnoty, cieszy się dobrą reputacją i posiada kompetencje zawodowe (certyfikat). Osoba ta ma w sposób rzeczywisty i ciągły zarządzać operacjami transportowymi tego przedsiębiorstwa. Musi też mieć rzeczywisty związek z przedsiębiorstwem, polegający na przykład na tym, że jest jego pracownikiem, dyrektorem, właścicielem lub udziałowcem, lub nim zarządza. Jeżeli przedsiębiorca jest osobą fizyczną, sam jest zarządzającym transportem w swoim przedsiębiorstwie. Preferowaną formą współpracy pomiędzy zarządzającym transportem a przedsiębiorcą jest zatrudnienia na podstawie umowy o pracę, aczkolwiek Rozporządzenie nie wyklucza również zastosowania umów cywilnych.

Jeżeli przedsiębiorca nie spełnia wymogu posiadania kompetencji zawodowych, właściwy organ może zezwolić na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego bez wyznaczenia zarządzającego transportem. Należy tu wrócić do wątpliwości dotyczących dokumentowania kompetencji zawodowych przez przedsiębiorców działających w formie spółek.

Brak obowiązku wyznaczenia zarządzającego transportem nie oznacza jednak, iż przedsiębiorca taki będzie miał lepszą sytuację w stosunku do innych przewoźników. Podmiot taki musi, przede wszystkim, wyznaczyć osobę fizyczną, która ma miejsce zamieszkania na terenie Wspólnoty, spełnia wymogi dobrej reputacji i kompetencji zawodowych oraz na mocy umowy jest uprawniona do wykonywania zadań zarządzającego transportem w imieniu tego przedsiębiorcy. Umowa ta ma precyzować zadania oraz określać zakres obowiązków związanych z funkcją zarządzającego transportem. Zadania, które należy sprecyzować w umowie obejmują w szczególności utrzymanie i konserwację pojazdów, sprawdzanie umów i dokumentów przewozowych, podstawową księgowość, przydzielanie ładunków lub usług kierowcom i pojazdom oraz sprawdzanie procedur związanych z bezpieczeństwem. Można domniemywać, że tak szeroki katalog obowiązków i zakres odpowiedzialności osoby działającej w charakterze zarządzającego transportem nie oznacza, iż musi ona wykonywać te zadania jednoosobowo. Jednakże najpoważniejszym ograniczeniem wydaje się fakt, iż osoba działająca w charakterze zarządzającego transportem może kierować operacjami transportowymi nie więcej niż czterech różnych przedsiębiorstw, realizowanymi za pomocą połączonej floty, liczącej ogółem nie więcej niż 50 pojazdów. Oznaczałoby to, że przedsiębiorca posiadający własną flotę np. 153 pojazdów musiałby zatrudnić aż 4 osoby ze stosownymi uprawnieniami.

Konkluzje

Jakkolwiek by nie oceniać nowych regulacji dostępu do zawodu przewoźnika, z całą pewnością kreują one zarówno wyższy próg wejścia na rynek przewozowy, jak też utrzymania się na tym rynku. Efektem wyższych wymogów w zakresie posiadania siedziby, bazy eksploatacyjnej oraz zatrudniania zarządzającego transportem, będzie wzrost kosztów działania ponoszonych przez przewoźników, co z kolei będzie eliminowało niektórych z nich z rynku. W pewnej perspektywie czasowej wpłynie to również na wzrost cen usług przewozowych, a w efekcie finalnym odbije się wzrostem cen wszystkich towarów i usług. Z całą pewnością do nowej rzeczywistości prawnej trudniej będzie się przystosować niewielkim firmom transportowym, jednakże nowe regulacje dotkną także dużych operatorów, którzy na masową skalę korzystają z usług podwykonawców. Będzie to również skutkować niższą konkurencyjnością polskich przewoźników w porównaniu z przewoźnikami z państw „starej" Unii. Pozostaje jedynie mieć nadzieję, że polscy przewoźnicy po raz kolejny wykażą się kreatywnością i dostosują się do nowych wymagań.

Marcin Kopka
prawnik w kancelarii
R.Olszewski, J.Tokarski i Wspólnicy
Kancelaria Prawnicza
Spółka Komandytowa

OLSZEWSKI TOKARSKI I WSPÓLNICY

R.Olszewski, J.Tokarski i Wspólnicy
Kancelaria Prawnicza
Spółka Komandytowa
Plac Dąbrowskiego 1,
00-057 Warszawa
tel. + 48 22 333 71 15-18
fax. + 48 22 333 71 19
mkopka@kancelariaprawnicza.com.pl
www.kancelariaprawnicza.com.pl

Czy polscy przewoźnicy są dyskryminowani?

Wydawać by się mogło, że z chwilą przystąpienia do Unii Europejskiej zarówno pod względem politycznym jak i biznesowym wstąpiliśmy do światowej czołówki. Niestety, doświadczeni życiem i coraz to częstszymi praktykami, możemy dojść do wniosku, że obowiązuje podział na „Unię A i Unię B".

Ten sam scenariusz sprawdza się w przypadku nierównego traktowania firm transportowych, które mają siedzibę na terenie Polski. Podczas obsługi prawnej wielu firm transportowych z terenu całej RP, otrzymywaliśmy wielokrotnie doniesienia o dyskryminacyjnym traktowaniu polskich firm, a tym bardziej polskich kierowców. O ile do pewnego czasu miało to miejsce jedynie na regionalnym obszarze i było praktykowane przez niewielkie firmy, które z racji ścisłej współpracy „przymykały oko" na bezprawne wymogi, o tyle ostatnimi czasy branża przewozu paliw jest dotkliwie doświadczana i niesprawiedliwie traktowana przez nadawców, którzy mają siedzibę głównie w krajach Beneluxu.


fot. Volvo Trucks

Wielu przewoźników trudniących się przewozem ładunków ciekłych (w tym ADR) lawinowo kieruje zapytania o możliwość złożenia stosownych skarg na nadawców paliw z Belgii i Holandii. Wg opisów przekazywanych przez przewoźników i kierowców, pomimo posiadania najnowszych pojazdów, które spełniają najwyższe wymogi także w zakresie bezpieczeństwa i norm spalin, pomimo udokumentowanego przeszkolenia kierowców w zakresie dodatkowych obowiązków związanych z przewozem towarów ciekłych (w tym także ADR), niestety potentaci w tej branży od wielu lat wprowadzają własne, wewnętrzne formy sprawdzania głównie kierowców.

Kłody pod... koła

Wydawać by się mogło, że przewoźnik (i kierowca, który jest wykonawcą zadań firmy transportowej) zobowiązany jest do przewiezienia towaru z punktu A do punktu B, i jeśli wykona to zadanie w oparciu o obowiązujące przepisy unijne i wewnętrzne danego kraju, nic nie powinno stać na przeszkodzie dalszej pracy. Niestety, wielu nadawców – w ocenie przewoźników, którzy chcą wspierać rodzime firmy – wprowadza dodatkowe wymogi, które nigdy nie warunkowały samej umowy przewozu.

Jednym z przykładów jest test na znajomość języka urzędowego w danym kraju lub języka angielskiego. Z tego powodu przewoźnik, który ma obowiązek wykonać zadanie transportowe w określonym czasie, podstawia sprawny pojazd wraz z zaufanym, doświadczonym kierowcą, który mimo wszystko nie zostaje dopuszczony do załadunku. Okazuje się bowiem, że kierowca w niewystarczającym stopniu włada danym językiem, np. flamandzkim. Oczywistym jest, że znajomość języka jest pomocna, ale idąc trybem i wymogami nadawców, za jakiś czas do wykonywania transportów będzie konieczna stała, dwuosobowa obsada – kierowca i tłumacz. Dochodzi do absurdów, w których co sześć miesięcy kierowcy, którzy wykonali już setki transportów na rzecz danego nadawcy, są ponownie kontrolowani i poddawani testom na znajomość regionalnych języków.

Nieuzyskanie pozytywnego wyniku wewnętrznego testu nadawcy skutkuje karami umownymi za nieterminowe dostarczenie towarów, stresem i dodatkowymi kosztami związanymi z podstawieniem zastępczego zestawu (w domyśle innego kierowcy) lub podnajęcie innej (przeważnie lokalnej) firmy transportowej.


Łukasz Chwalczuk, partner Kancelaria Prawna Iuridica

W (nie)zgodzie z unijnym prawem

Działając w imieniu pokrzywdzonych przewoźników skierowaliśmy pismo do odpowiednich służb na terenie krajów Beneluxu, które mają sprawdzić czy ta procedura nie narusza norm unijnych, dotyczących zakazu dyskryminacji ze względu na pochodzenie, a w domyśle język, jakim się posługują osoby wykonujące czynności transportowe, które z samego założenia nie wymagają żadnych certyfikatów ani nawet zwyczajowo przyjętych norm porozumiewania się.

Polscy przewoźnicy, którzy od lat swoją ciężką pracą, starannością, inwestycjami w tabor i zaufaną załogę na stałe wpisali się do elity firm transportowych w UE teraz są nękani i paraprawnymi normami próbuje się ograniczyć im dostęp do rynków zachodnich.

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

Rozliczenie podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej

Przez import towarów na gruncie podatku VAT należy rozmieć przywóz towarów z terytorium kraju, który nie jest członkiem Unii Europejskiej na terytorium Polski. Co istotne, o imporcie towarów mówimy wyłącznie w przypadku, gdy zgłoszenie celne dokonywane jest w Polsce i tutaj towar zostaje dopuszczony do obrotu.

Często spotykana sytuacja, w której towar zostaje dopuszczony do obrotu na terytorium innego państwa członkowskiego UE (przykładowo w Niemczech), a następnie przemieszczany jest do Polski nie stanowi importu towarów na gruncie podatku VAT (transakcję taką kwalifikujemy jako wewnątrzwspólnotową dostawę towarów).

Co do zasady, dokonując importu towarów podatnicy mają obowiązek rozliczyć podatek VAT z tytułu importu towarów w zgłoszeniu celnym. W następnej kolejności, po otrzymaniu dokumentu celnego (karty 8 dokumentu SAD lub poświadczonego zgłoszenia celnego PZC), podatnik ma prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę wykazaną w tym dokumencie. Rozwiązanie takie powoduje, iż w przeważającej liczbie przypadków, przedsiębiorcy muszą zapłacić podatek VAT, należny, a prawo do odliczenia powstaje po ich stronie dopiero w jednym z kolejnych okresów rozliczeniowych.

Z tego powodu niezwykle korzystne dla podatników jest rozliczanie podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej. W takim przypadku kwota podatku należnego stanowi dla podatnika równocześnie kwotę podatku naliczonego, którą może on rozliczyć w tej samej deklaracji podatkowej, w której wykazuje podatek należny.

Kiedy rozliczamy podatek w deklaracji VAT 7?

Rozliczenie podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej możliwe jest wyłącznie w przypadku, gdy importowane do Polski towary objęte zostaną na terytorium kraju uproszczoną procedurą celną, a konkretniej procedurą zgłoszenia uproszczonego lub procedurą w miejscu. Procedury te mogą być stosowane w odniesieniu do większości towarów, wyjątki w tym względzie określa prawo celne.



Przedsiębiorca dokonujący importu towarów może rozliczyć należny z tytułu importu towarów podatek VAT w deklaracji podatkowej (VAT 7) składanej za okres rozliczeniowy, w którym powstał obowiązek podatkowy w podatku VAT.



Anna Resiak,
ekspert podatkowy ECDDP
www.ecddp.pl

Obowiązek podatkowy z tytułu importu towarów powstaje, co do zasady, z chwilą powstania długu celnego, zatem podatek należny z tytułu importu towarów, które zostały objęte procedurą uproszczoną wykazuje się w deklaracji VAT 7 składanej za miesiąc, w którym powstał dług celny.

Wykazana w deklaracji podatkowej kwota podatku należnego jest również kwotą podatku naliczonego. Podatnik uzyskuje prawo do obniżenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego w rozliczeniu za okres, w którym powstaje obowiązek podatkowy, a więc w deklaracji podatkowej składanej za okres, w którym powstaje dług celny z tytułu importu towarów.

Warunki rozliczenia podatku VAT w deklaracji podatkowej

Możliwość rozpoczęcia przez podatnika rozliczenia podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej uzależniona jest od spełnienia szeregu warunków. Podstawowym wymogiem, jest zawiadomienie, w formie pisemnej,

właściwego naczelnika urzędu skarbowego oraz właściwego naczelnika urzędu celnego, o zamiarze rozliczania podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej przed początkiem okresu rozliczeniowego, w którym planowane jest rozpoczęcie stosowania nowych zasad rozliczania VAT. Podobne zawiadomienie konieczne jest także w przypadku ewentualnej rezygnacji z omawianego sposobu rozliczania podatku.

Ponadto, możliwość rozliczenia podatku VAT w deklaracji podatkowej uzależniona jest od przedstawienia naczelnikowi urzędu celnego, przed którym dokonywane są formalności związane z importem towarów, wydanych nie wcześniej niż 6 miesięcy przed dokonaniem importu:

- zaświadczeń o braku zaległości we wpłatach należnych składek na ubezpieczenie społeczne oraz we wpłatach poszczególnych podatków stanowiących dochód budżetu państwa, przekraczających odrębnie z każdego tytułu, w tym odrębnie w każdym podatku, odpowiednio 3% kwoty należnych składek i należnych zobowiązań podatkowych w poszczególnych podatkach;
- potwierdzenia zarejestrowania podatnika jako podatnika VAT czynnego.

Jednakże podatnik nie ma obowiązku przedstawienia naczelnikowi urzędu celnego wskazanych powyżej dokumentów, w przypadku, gdy posiada on już aktualne, czyli wydane nie wcześniej niż 6 miesięcy przed dokonaniem importu, dokumenty. Ponadto, począwszy od 1 lipca 2011 r., wymóg przedstawienia stosownych dokumentów uważa się za spełniony również w przypadku złożenia przez podatnika oświadczeń o tej samej treści (o braku zaległości we wpłatach należnych składek na ubezpieczenie społeczne oraz we wpłatach poszczególnych podatków stanowiących dochód budżetu państwa oraz co do faktu rejestracji na potrzeby podatku VAT).

Warto jeszcze nadmienić, iż do 31 marca 2011 r. podatnicy, którzy chcieli stosować omawianą procedurę rozliczania podatku VAT zobowiązani byli także do przedstawienia organowi celnemu w trybie stosowanym przy zabezpieczeniu należności celnych zabezpieczenia w wysokości równej kwocie podatku, który ma być rozliczony w deklaracji podatkowej. Jednakże, z dniem 1 kwietnia 2011 r. wymóg ten został zniesiony, co znacznie ułatwiło możliwość korzystania z omawianego sposobu rozliczania podatku. Rozwiązanie takie skutkuje tym, że w chwili obecnej rozliczanie podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej nie wymaga angażowania dodatkowych środków finansowych i „zamrażanie ich" w formie zabezpieczenia celnego, a zatem rozliczanie podatku VAT w deklaracji stało się łatwiejsze i przede wszystkim, bardziej opłacalne dla podatników.

Potwierdzenie rozliczenia podatku

Poza warunkami, które muszą zostać spełnione przed rozpoczęciem rozliczania podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej, podatnicy są także zobligowani do dopełnienia określonych formalności, których celem jest potwierdzenie prawidłowego rozliczenia podatku VAT. W szczególności obowiązkiem przedsiębiorcy jest przedstawienie organowi celnemu dokumentów potwierdzających rozliczenie kwoty podatku należnego z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej w terminie 4 miesięcy po miesiącu, w którym powstał obowiązek podatkowy z tytułu importu towarów. W przeciwnym wypadku utraci on prawo do rozliczenia podatku na omawianych zasadach, w odniesieniu do kwoty podatku należnej z tytułu importu towarów, którą miał rozliczyć w danej deklaracji podatkowej.

Ponadto nieprzedstawienie dokumentów potwierdzających rozliczenia podatku należnego z tytułu importu towarów skutkować może nawet utratą na okres 36 miesięcy prawa do rozliczania podatku w deklaracji podatkowej, przy czym wydanie takiej decyzji jest fakultatywne i zależy od uznania naczelnika urzędu skarbowego. Jednakże, co bardzo istotne, decyzji takiej nie wydaje się, jeżeli nieprzestrzeganie terminu do przedłożenia dokumentów, w tym częstotliwość tego nieprzestrzegania, można uznać za nieistotne w stosunku do liczby i wielkości operacji importowych, które podatnik rozlicza, pod warunkiem jednak, że uchybienie to było spowodowane okolicznościami, które nie wynikają z zaniedbania lub świadomego działania.

Import towarów przez przedstawiciela pośredniego

Należy jeszcze zwrócić uwagę na zasady dotyczące rozliczania podatku VAT z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej, w przypadku, gdy rozliczaniem importu towarów na gruncie prawa celnego zajmuje się przedstawiciel pośredni, a więc przykładowo agencja celna działająca we własnym imieniu, ale na rzecz przedsiębiorcy. W takiej sytuacji, w przypadku objęcia importowanych towarów procedurą uproszczoną, prawo do rozliczenia podatku VAT w deklaracji podatkowej przysługuje podatnikowi, na rzecz którego jest dokonywane zgłoszenie celne. Warunki rozliczenia podatku w deklaracji podatkowej są w tym przypadku analogiczne, jak w sytuacji osobistego działania podatnika.

Anna Resiak,
ekspert podatkowy ECDDP
www.ecddp.pl

Podstawa prawna
art. 19 ust. 7, art. 33a, art. 86 Ustawy o podatku od towarów i usług



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.

17 – 18 kwietnia 2012

SilesiaTSL EXPO

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



Synergia branż transportu
szynowego, drogowego
oraz logistyki i magazynowania





www.tslexpo.pl

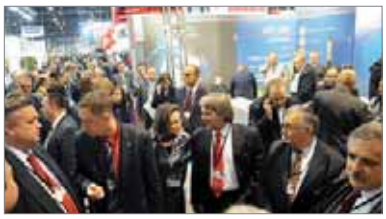
kontakt: Wioletta Błońska-Dudek
tel. +48 32 788 75 06, tel. kom. +48 510 031 732
e-mail: silesiatslexpo@exposilesia.pl

SILPOSTEX

Targi Branży Pocztowej
i Kurierskiej



Jedyne takie targi w Polsce
- nowe miejsce spotkań
branży pocztowo-kurierskiej





www.silpostex.pl

kontakt: Wioletta Błońska-Dudek
tel. +48 32 788 75 06, tel. kom. +48 510 031 732
e-mail: silpostex@exposilesia.pl

21 – 22 marca 2012



SilesiaKOMUNIKACJA

Targi Transportu
Publicznego

Spotkanie branży transportu
publicznego w największej
polskiej aglomeracji



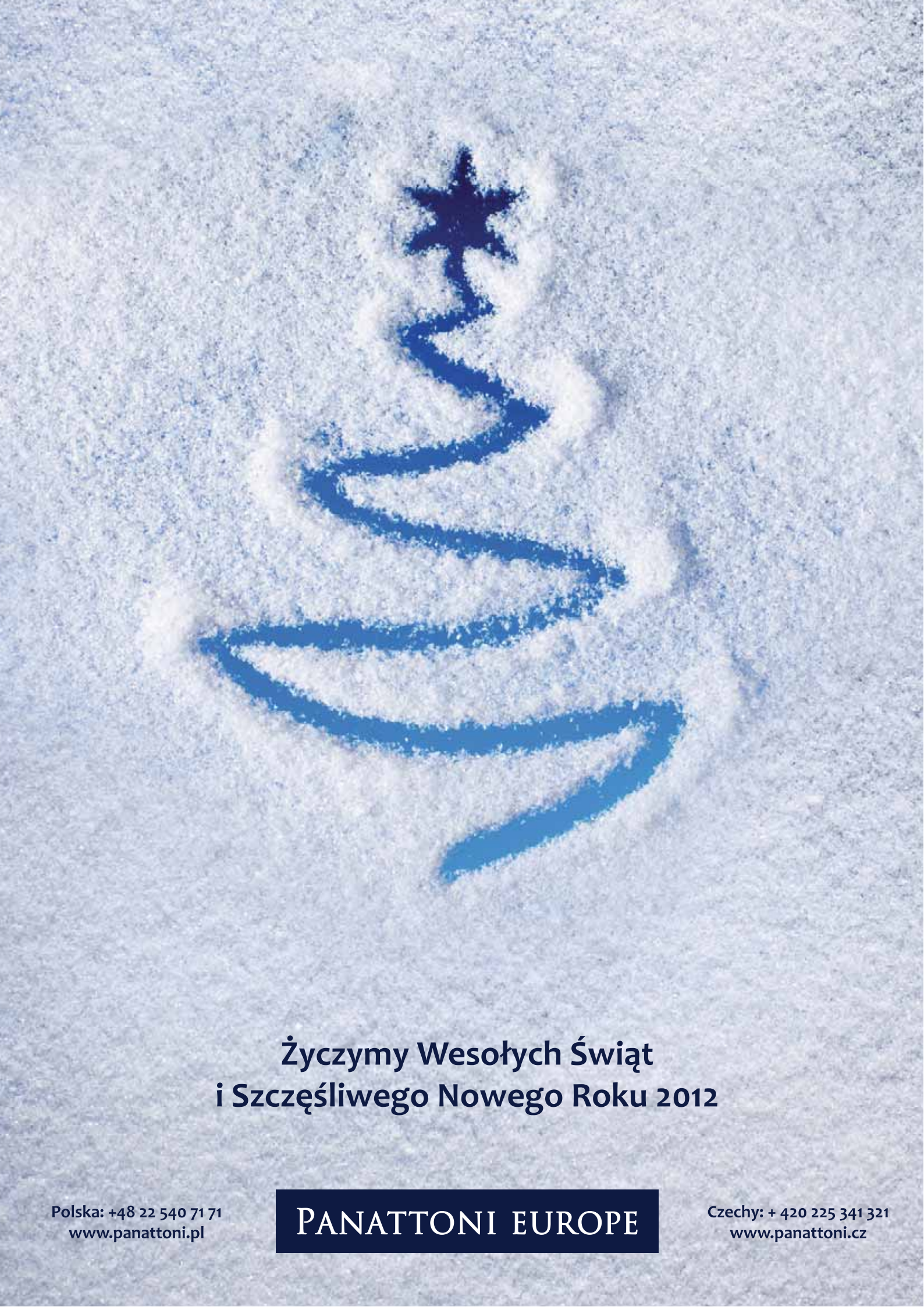


www.silesiakomunikacja.pl

kontakt: Tomasz Wącirz
tel. +48 32 788 75 37, tel. kom. +48 510 031 683
e-mail: silesiakomunikacja@exposilesia.pl

exposilesia **Sosnowiec**

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



Życzymy Wesołych Świąt
i Szczęśliwego Nowego Roku 2012

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

PANATTONI EUROPE

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