LUTY – 2/2012 (22)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Temat numeru:

Transport morski i kontenerowy

Bałtyckie autostrady do polskich portów

Logistyka branży odzieżowej

Jak rozwinąć przewozy intermodalne w Polsce?



Rynek powierzchni magazynowych - podsumowanie i przewidywania

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

TimoCom

Transport z przyszłością!

„Mój TimoCom. Mój atut.“



PL-20120130



Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

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

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

Więcej informacji dostępnych pod numerem telefonu 008000 8466266 (bezpłatna infolinia).

www.timocom.com

W numerze

> Wydarzenia

Już wkrótce XI Forum Młodej Logistyki oraz Logistyczne Targi Pracy 6
Małopolska 2012 – transport w regionie i w Europie 7
Motoryzacja silnikiem gospodarki 8

> Logistyka

Logistyka wspiera branżę odzieżową 10
Odzieżowe wymagania 16
Siedem grzechów głównych zarządzania projektami wdrożeniowymi w logistyce 18
Najważniejsze jest niewidoczne 22
Perfekcyjny łańcuch logistyczny 26

> Powierzchnie magazynowe

Czas powrotu do dobrej formy 28
Magazyny przyjazne dla środowiska 29
Dominacja BTS Podsumowanie roku 2011 i prognozy na 2012 rok 30
Za nami wzrosty, przed nami wyzwania 32
Coraz mniej pustostanów 34
Magazyny szyte na miarę 36

> Transport kolejowy i intermodalny

Kolejowi przewoźnicy towarowi nie boją się kryzysu 38
CTL Logistics planuje dwucyfrowy wzrost w transporcie intermodalnym 41
Tiry na (kiepskie) tory – jak rozwinąć przewozy intermodalne w Polsce? 42
Morzem, lądem i koleją – transport intermodalny od podstaw 46

> Transport morski

Handel pójdzie za banderą? 50
Najwięksi rosną w siłę 53
Gdańska brama do Polski 54
Bałtyckie autostrady do polskich portów 56
GTK liczy na wzrosty 58
Nowe połączenia z Azji 58
DCT poszerza kadrę menedżerską 59
Przygotowania do żeglugowej wojny 60
Transportowa katastrofa na Bałtyku? ... 62

> Logistyka – technologia

Kontenerowa żonglerka 64
74 tony nowoczesnej technologii w PCC Intermodal 66

POLECAMY

Liczne zmiany w prawie transportowym od 2012 roku

Wraz z końcem kadencji parlamentu w 2011 roku, zafundowano branży transportowej wiele zmian w szeroko rozumianym prawie transportowym. Prace nad ustawami, które trwały niejednokrotnie wiele lat, tuż przed końcem kadencji zostały (czasami nieco na siłę) uchwalone, zmiany wprowadzone w życie. O ile większość tych zmian była oczekiwana i wręcz niezbędna we współczesnych realiach przewozu towarów, o tyle (jak to zwykle bywa) w kilku przypadkach doszło do przysłowiowego „wylania dziecka z kąpielą".

> str. 70

> Prawo

Czy przyjmować faktury otrzymywane drogą elektroniczną? 68
Liczne zmiany w prawie transportowym od 2012 roku 70

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: 11 000 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

Martwią Cię wysokie ceny paliw?

Chcesz w sposób mądry i przemyślany ograniczyć koszty działalności transportowej?

Chcesz zwiększyć wydajność i zyskowność swojej firmy transportowej?

Weź udział w BEZPŁATNYCH Spotkaniach Transportowych

Dzięki nim poznasz rozwiązania i narzędzia, które pomogą Twojej firmie działać efektywniej, zmniejszać koszty i przynosić większe zyski.



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Jak zarabiać więcej, jak inwestować właściwie?

Na Spotkaniach Transportowych dowiesz się:

- jakie elementy bezpośrednio i pośrednio wpływają na koszty funkcjonowania działu transportu i firmy przewozowej?
- czy właściwie i kompleksowo liczysz i kontrolujesz koszty Twojej działalności?
- jak świadomie i mądrze ograniczać wydatki?
- czy „tańsze" zawsze oznacza „mniej kosztowne"?
- jak zwiększać efektywność, bezpieczeństwo i wydajność firmy transportowej?
- jak zarabiać więcej?

Spotkania odbywają się w godz. 9:30 - 16:30
W ramach Spotkania zapewniamy bezpłatnie lunch oraz przerwy kawowe.

W cyklu prelekcji przygotowanych przez naszych partnerów poznasz rozwiązania, które pozwolą zwiększyć efektywność i konkurencyjność Twojej firmy.

Dodatkowo eksperci z Kancelarii Prawnej Iuridica przybliżą najnowsze zmiany w prawie transportowym, a przez cały dzień będą udzielali darmowych porad dla przedsiębiorców transportowych.

Spotkania Transportowe kierowane są do wszystkich przewoźników drogowych, firm transportowych i działów transportu w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Wybierz dogodny termin i lokalizację

21 lutego (wtorek) – **ŚWIĘCICE k. WARSZAWY**
28 lutego (wtorek) – **BIAŁYSTOK**
6 marca (wtorek) – **WRZEŚNIA k. POZNANIA**
13 marca (wtorek) – **KRAKÓW**
20 marca (wtorek) – **WROCŁAW**

TSL biznes | Truck&Van | iuridica kancelaria prawna | TimoCom | MICHELIN | DKV | MAN | interLAN | etransport.pl

Udział bezpłatny – zarejestruj się na: WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA

Pytania i dodatkowe informacje: spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28

Już wkrótce XI Forum Młodej Logistyki
oraz Logistyczne Targi Pracy



Już za niespełna dwa miesiące wszyscy profesjonaliści oraz entuzjaści transportu, spedycji i logistyki będą mieli niepowtarzalną okazję, aby jeszcze bliżej zapoznać się z branżą TSL. 29 i 30 marca Studenckie Koło Logistyki Stosowanej zaprasza na XI Forum Młodej Logistyki oraz II Logistyczne Targi Pracy.

LOGISTYCZNE TARGI PRACY
Gmach Główny Politechniki Warszawskiej, 29 marca 2012, Warszawa
www.logistycznetargipracy.pl

XI FORUM MŁODEJ LOGISTYKI

Jak co roku intencją Studenckiego Koła Logistyki Stosowanej jest, aby kolejna edycja Forum była jeszcze lepsza od poprzedniej. Nawiązany dialog pomiędzy środowiskiem biznesowym i studentami, pozwala na przekazanie wiedzy i doświadczenia wychodzącym z murów akademickich młodym logistykom i menedżerom. Podczas dwóch dni Forum, dynamiczna relacja między tymi środowiskami buduje nowe spojrzenie na zagadnienia i problemy związane z branżą. Przyjazna atmosfera konferencji sprzyja wymianie poglądów i pomysłów oraz lepszemu poznaniu specyfiki pracy w sektorze transportu, spedycji i logistyki.



Osoby poszukujące informacji na temat możliwości rozpoczęcia kariery w branży lub chcące powiększyć swoje doświadczenie po przez praktyki i staże, powinny skorzystać z II Logistycznych Targów Pracy. Po zeszłorocznym sukcesie stało się oczywiste, że również w tym roku będą one towarzyszyć Forum. W piątek, 29 marca w Gmachu Głównym Politechniki Warszawskiej będzie można spotkać się z przedstawicielami największych firm sektora TSL. W tym roku wychodząc naprzeciw tak dużemu zainteresowaniu, organizatorzy zwiększyli liczbę wystawców oraz dołożyli wszelkich starań, aby jakość merytoryczna Targów była jeszcze wyższa. Wszystkim odwiedzającym, Targi dają niezwykłą możliwość zapoznania się z potrzebami i wymaganiami pracodawców oraz zorientowania się w rynku pracy, jak również możliwości odbycia praktyk i staży. Uzyskane informacje z pewnością pozwolą na lepsze i bardziej dynamiczne wejście w życie zawodowe oraz wybranie odpowiedniej ścieżki kariery.

KKu

Więcej informacji na stronie:
www.sklspw.pl

Małopolska 2012 – transport w regionie i w Europie

Międzynarodowe forum ekspertów transportu lądowego i logistyki

Brytyjsko-Polska Izba Handlowa BPCC zaprasza na Konferencję „Małopolska 2012 – transport w regionie i transport w Europie", która odbędzie się 29 marca 2012 w Krakowie. Forum ma na celu podsumowanie pozycji Małopolski i małopolskiej sieci transportowej, wypracowanie rozwiązań, które mobilizują wszystkie środowiska: decydentów, dyplomatów, ekspertów, środowisko biznesu i mediów do znalezienia rozwiązań oraz zaangażowania wszystkich tych grup w proces dalszej integracji małopolskiej sieci transportu z siecią transportu tego regionu.

Konferencja nosi potencjał pozyskania wiedzy na temat alternatywnych metod procedowania i inwestowania w infrastrukturę drogową i kolejową, a także optymalizacji procesów inwestycyjnych w tym zakresie. Strategia osadzania inwestycji drogowych i kolejowych w Małopolsce zostanie przedyskutowana z władzami regionalnymi, władzami centralnymi odpowiedzialnymi za transport lądowy i kolejowy, a także z reprezentantami Słowacji i Ukrainy, na których rozwój wpływa infrastruktura drogowa w regionie Polski Południowej.

Forum jest organizowane przy wsparciu i współpracy z Wojewodą Małopolskim i Urzędem Marszałkowskim Województwa Małopolskiego. Możemy spodziewać się, że międzynarodowe forum swoją obecnością zaszczyci Minister Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Sławomir Nowak oraz Konsul Generalny Ukrainy i Konsul Generalny Republiki Słowackiej.

Forum jest doskonałą okazją do wymiany doświadczeń i otwartego dialogu ekspertów, do zawarcia znajomości, do promocji ekspertów z dziedziny transportu lądowego i logistyki, do spotkania osób decydujących o inwestycjach i reprezentantów Państw ościennych, a także do dialogu z urzędnikami najwyższego szczebla. To także jedyna taka okazja w regionie Polski Południowej do tego typu debaty, w której aspekt infrastruktury transportowej nabiera wymiaru nie tylko regionalnego, ale międzynarodowego.

Forum podzielone jest na trzy bloki tematyczne:

I. Transport drogowy – obszary do dyskusji: analiza potencjału rozwoju biznesu i przedsiębiorczości opartej na transregionalnej sieci komunikacyjnej, finansowanie inwestycji drogowych przy braku środków publicznych, koszty społeczno-ekonomiczne ewentualnego zatrzymania inwestycji drogowych, właściwe przygotowanie i realizacja inwestycji drogowych, konsekwencje wdrożenia krajowego systemu poboru opłat na drogach.

II. Transport kolejowy – obszary do dyskusji: finansowanie inwestycji kolejowych z funduszy EU oraz alternatywne finansowanie projektów modernizacji sieci kolejowej, interoperacyjność połączeń kolejowych, opóźnienia w realizacji projektów kolejowych, współpraca samorządów w realizacji i utrzymaniu połączeń kolejowych, ekologia i transport kolejowy.

III. Biznes i inwestycje wokół infrastruktury transportowej: rozwój centrów logistycznych i dystrybucyjnych – wykład wprowadzający i panel dyskusyjny o rozwoju infrastruktury logistycznej.

Zapraszamy do współpracy i debaty.

Więcej informacji na stronie: **www.bpcc.org.pl (zakładka events/wydarzenia)**



Motoryzacja silnikiem gospodarki

Pod takim hasłem przewodnim Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) wystosował do rządu i parlamentu postulaty, celem zwrócenie uwagi na rolę branży motoryzacyjnej i nurtujące ją problemy.

W końcu września 2011 r. zatrudnienie w produkcji pojazdów było o 4,4 % mniejsze niż 3 lata wcześniej. Chodzi oczywiście o nasz kraj, w którym od kilku lat nie pojawiła się



żadna znacząca inwestycja z branży motoryzacyjnej. Lepsi od nas są Czesi, Rumuni i Słowacy. U nich produkcja samochodów w przeciągu ostatniej dekady potroiła się. Choć przecież to my osiągamy dobre rezultaty. Gdy w 2009 r. kryzys dotknął motoryzację, w Polsce produkcja aut spadła tylko o 2,7%, podczas gdy np. na Słowacji o 20%, a na Węgrzech aż o 61%. Najczęściej mówi się o fabrykach Opla w Gliwicach i Fiata w Bielsku Białej, produkującej również dla Forda. Należą do czołówki zakładów w swoich koncernach. Ale przecież mamy także VW w Antoninku pod Poznaniem, Scanię w Słupsku oraz MAN-a w Niepołomicach, Starachowicach i Sadach k. Poznania. Są to również ważne zakłady, które dają miejsca pracy, płacą podatki i wpływają na rozwój swoich regionów.

Produkcja i sprzedaż

Niestety, ilość wyprodukowanych samochodów nie idzie u nas w parze ze sprzedażą. To od lat największa bolączka członków PZPM. Przejściowym wsparciem pośrednim były dopłaty do zakupu nowych samochodów w niektórych krajach. Według szacunków subwencjom tym zawdzięczano np. 25% nowych rejestracji we Francji, 35% w Niemczech i aż 70% w Wielkiej Brytanii. Skorzystali głównie nasi producenci małych samochodów, które w tym czasie cieszyły się dużym zainteresowaniem. Sprzedaż okresowo wzrosła również w u polskich dealerów, zwłaszcza tych, blisko zachodniej granicy. Dzięki korzystnemu kursowi euro i dużemu popytowi, niemieccy klienci chętnie kupowali w Polsce szczególnie te modele, których brakowało w ich kraju.

Polski Związek Przemysłu MOTORYZACYJNEGO

Nowsze mniej szkodzą

Konstrukcja wprowadzonego u nas od połowy 2011 r. e-myta preferuje pojazdy nowszych generacji, emitujące mniej szkodliwych substancji. Wg danych z połowy listopada 2011 r. na ponad 600 tys. pojazdów zarejestrowanych w polskim systemie płatnych dróg viaTOLL, prawie 63% spełnia tylko kategorię emisji spalin między Euro 0 a Euro 3. Reszta to samochody Euro 4 do Euro 6, przy czym te ostatnie stanowią póki co jedynie 0,2%. Jednak wymiana taboru wymaga dużych środków finansowych, a aktualna sytuacja temu nie sprzyja. Wciąż mówi się o kryzysie gospodarczym i finansowym w całej Unii, do tego dochodzi wysoka cena oleju napędowego, która od początku roku niemal bez przerwy rośnie.

Spadek sprzedaży

Rok 2011 zapisał się kolejnym spadkiem liczby sprzedanych nowych samochodów i to aż o 40 tys. sztuk w porównaniu do 2010 r. Szacuje się, że z tego tytułu do państwowego budżetu wpłynęło przeszło 500 mln zł mniej. Częściowo jest to efekt zawieszenia na okres dwóch lat pełnego odliczenia podatku dla samochodów z tzw. kratką. Pośrednim skutkiem takiej sytuacji jest średni wiek auta – w Polsce na poziomie 15 lat. Oczywiście możemy

Rejestracja nowych samochodów osobowych w 2010 r.

Polska	320 tys.
Hiszpania	982 tys.
Czechy	168 tys.
Słowacja	64 tys.

Rejestracja nowych samochodów ciężarowych w 2010 r.

Polska	10 tys.
Hiszpania	14 tys.
Czechy	5,2 tys.
Słowacja	2,4 tys

Polska motoryzacja

- druga co do wielkości udziału w PKB gałąź polskiego przemysłu z wynikiem 6,2%
- to blisko 10% wartości polskiej produkcji przemysłowej
- co szósta złotówka trafiająca do budżetu
- 6,1% ogółu zatrudnionych w przemyśle stanowią pracownicy branży motoryzacyjnej
- 26% wartości inwestycji w Specjalnych Strefach Ekonomicznych pochodziło do 2009 r. z branży motoryzacyjnej, która była liderem wśród działających tam podmiotów
- 151 tys. ludzi zatrudnionych na stałą umowę w przedsiębiorstwach powyżej 9 osób, każde z tych miejsc pracy generuje 5 następnych w gałęziach powiązanych lub innych dziedzinach gospodarki.
- drugi producent samochodów w Europie Środkowo – Wschodniej

„pomstować", że gdybyśmy lepiej zarabiali to... itd. Ale również te pojazdy z firm trafiają przecież przeważnie po 2–3 latach eksploatacji na rynek wtórny. Tymczasem niedawno w prasie pojawiła się informacja o pracach nad całkowitą zmianą przepisów, aby „kratka" nie wróciła od 2013 r. Warto w tym miejscu przypomnieć, że Unia dała nam zgodę na czasowe zawieszenie przywilejów podatkowych na 3 lata. Oznacza to możliwość przedłużenia przez rząd obecnego stanu jeszcze o dodatkowe 12 miesięcy. Trudno prorokować, czy tak się stanie, ale dalszy los ulg przy zakupie nowych samochodów stoi pod dużym znakiem zapytania.

Diagnostyka i złomowanie

Oczywiście przestarzały park samochodowy z pewnością ma niekorzystny wpływ na bezpieczeństwo ruchu i stan środowiska. Stąd dwa kolejne postulaty PZPM odnośnie lepszego nadzoru nad stacjami diagnostycznymi i złomowania pojazdów. Poprzez nieszczelny system kontroli na polskie drogi trafiają samochody w złym stanie, często po poważnych uszkodzeniach, spowodowanych wypadkami. Dlatego Związek wnioskuje większą odpowiedzialność diagnostów za przeprowadzane kontrole. Także system utylizacji zużytych pojazdów pozostawia w Polsce wiele do życzenia. Innym czynnikiem którym można pozytywnie oddziaływać na średni wiek pojazdu powinno być zastąpienie podatku akcyzowego – ekologicznym. Jego wysokość ma oczywiście zależeć od poziomu emisji substancji szkodliwych dla środowiska i ewentualnie wieku samochodu.

Prezes PZPM Jakub Faryś tak skomentował, wspomniane na początku, pismo do naszych decydentów: – *Nasze postulaty wskazują najlepszą i najprostszą drogę do celu, którym jest synergia pomiędzy branżą motoryzacyjną a państwem. Będziemy walczyć u władz o jak najszybsze wdrożenie tych wniosków w życie.* Argumentów jest sporo, jednak musimy pamiętać, że każdy kij ma dwa końce. Dla wielu osób nawet leciwe, kilkunastoletnie auto jest jedynym środkiem komunikacji. Dzięki niemu dojeżdżają np. codziennie do pracy, chociażby z powodu likwidacji wielu połączeń kolejowych. Podobnie z nieraz wysłużonymi, ale stanowiącymi jedyne źródło dochodów ich właścicieli, samochodami dostawczymi i ciężarowymi. Te stare pojazdy również „dają zarobić" wielu małym warsztatom i sklepom z częściami. Być może jednak z poziomu dużych miast, wielkich firm i nowoczesnych flot tego nie widać. Potrzebne są więc wyważone decyzje, abyśmy nie popadli z jednej skrajności w drugą.

Klaudiusz Madeja

DPD Polska należy do międzynarodowej Grupy GeoPost i jest wiodącą firmą na rynku usług kurierskich (miejskich, krajowych i międzynarodowych) w Polsce. Posiadamy ponad 50 oddziałów, które są zlokalizowane na terenie całego kraju. W związku z dynamicznym rozwojem nawiążemy współpracę w zakresie:

Przewozy krajowe i międzynarodowe

Zapraszamy do współpracy:
- firmy z kilkuletnią tradycją, doświadczeniem i potwierdzonymi referencjami w dziedzinie transportu krajowego i międzynarodowego
- firmy poszukujące gwarantowanych ładunków powrotnych krajowych i międzynarodowych

Oczekujemy taboru nie starszego niż 5 lat:
- preferowane pojazdy EURO 5
- zabudowa kontenerowa koloru białego (na pojazdach umieszczone będzie logo DPD)
- ciągniki siodłowe
- zestawów ciągnik/naczepa koloru białego (preferowana kontenerowa zabudowa)
- zamknięcia przestrzeni ładunkowej (preferowana roleta)

W ofercie prosimy zamieścić:
- informacje o firmie (w tym baza transportowa)
- informacje na temat posiadanego taboru
- komplet dokumentów rejestrowych
- komplet dokumentów branżowych
  - certyfikat kompetencji zawodowych
  - licencje krajową/wspólnotową
  - OC przewoźnika w transporcie krajowym/międzynarodowym na min. 100.000 USD
- propozycje oczekiwanego poziomu stawek przy gwarantowanej liczbie kilometrów dla 1 pojazdu w skali miesiąca do: 8 000 km, 10 000 km, 12 000 km

Gwarantujemy:
- umowy ze stałą liczbą kilometrów w ramach cykli rozliczeniowych
- możliwość rozwoju Państwa firmy w ramach współpracy z DPD Polska
- zwrot kosztów przejazdu po drogach płatnych VIATOL / autostrady koncesyjne
- dopłatę paliwową na rejsowych trasach

Oferty prosimy przesyłać na adres: transport@dpd.com.pl w terminie do 29.02.2012

W przypadku jakichkolwiek pytań prosimy o kontakt telefoniczny w godz. 8:00 - 16:00 pod numerami: 042 717 08 70 wew. 772, 022 577 55 00 wew. 650

Prosimy o dopisanie klauzuli: Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę DPD Polska z siedziba w Warszawie ul. Mineralna 15 dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacyjnego, zgodnie z przepisami ustawy z 29.08.1997 o ochronie danych osobowych (tj. Dz. U. z 2002 r. Nr 101, póz. 926 z póz. zm.). Przyjmuje do wiadomości, ze przysługuje mi prawo wglądu do treści moich danych osobowych.

DPD





Logistyka wspiera branżę odzieżową

fot. Fiege

Dzisiejszą branżę odzieżową tworzą głównie sieci sklepów funkcjonujących pod szyldem znanych marek, a ich produkty odpowiadają zawsze najnowszym trendom. Sklepy te starają wprowadzać bardzo często nowe kolekcje małymi partiami, minimalizując jednocześnie koszty produkcji, ograniczając wyprzedaże i ciągle usprawniając procesy logistyczne. Zaprojektowanie odzieży i jej dystrybucja do sklepów w ciągu kilku tygodni to standardy, które wyznaczyli najlepsi na tym rynku. Aby im sprostać, potrzebne jest fachowe wsparcie firm logistycznych.

Sprawna logistyka w branży odzieżowej jest jednym z najważniejszych elementów wyróżnienia oferty na tle bardzo konkurencyjnego rynku. – *Klienci oczekują dziś nie tylko dostawcy, który zapewni im transport, ale partnera, który byłby w stanie zarządzać całym łańcuchem dostaw, potrafiącego elastycznie reagować na ich potrzeby i realizować często niestandardowe działania* – twierdzi Tomasz Pyka, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu Spedimex.

Przedsiębiorstwa logistyczne świadczą szeroki wachlarz usług na rzecz firm z branży tekstylnej – od najprostszych, polegających na transporcie, dostawach zaopatrzeniowych, do bardziej skomplikowanych, takich jak: dystrybucja do klientów końcowych, konfekcjonowanie, obsługa zwrotów.

Z dobrodziejstw branży usług logistycznych korzysta firma Pepco, sieć sklepów oferująca odzież i wszystko dla domu. – *Ze względu na naszą skalę działalności (ponad 300 sklepów w Polsce oraz import ponad tysiąca kontenerów rocznie) współpracujemy w aktualnie z kilkoma firmami logistycznymi, świadczącymi różny zakres usług. Dzięki nastawieniu na wieloletnią współpracę i otwartość partnerów, udało nam się wypracować dobre relacje oparte na rzetelnej komunikacji, wzajemnym zaufaniu oraz szczegółowym planowaniu działań. Oczywiście sprawujemy też nadzór nad ściśle sparametryzowaną jakością i kosztami realizowanych usług* – mówi Wiesław Majewski, dyrektor ds. planowania i logistyki w Pepco.

Istnieją przedsiębiorstwa, które od lat specjalizują się w obsłudze tej branży. Szczególnym zainteresowaniem cieszy się ona wśród firm z branży KEP. – *W przypadku klientów z branży tekstylnej świadczymy międzynarodowe i krajowe usługi logistyczne, zarządzamy łańcuchem dostaw mody (fashion supply chain) – od zamówionych materiałów i produkcji próbek, przez kontrolę jakości, magazynowanie odzieży,*



Pełna integracja

Łukasz Wróbel,
dyrektor logistyki Opek

Opek dla branży tekstylnej koncentruje się na świadczeniu usług kurierskich, stając się w ten sposób ogniwem w łańcuchu dostaw. Zapewniamy przy tym możliwość pełnej integracji systemowej z innymi operatorami logistycznymi.

po bezpośrednią dostawę do sklepów i na pokazy – mówi Edwin Osiecki, wiceprezes ds. marketingu i sprzedaży DHL Express (Poland).

Oferta firm kurierskich sprowadza się najczęściej do obsługi przesyłek znajdujących się w paczkach. Dzięki temu łatwiej można je sortować, magazynować i przewozić. – *Na ofertę DPD Polska skierowaną do branży tekstylnej składa się transport i dystrybucja na terenie Polski i za granicą oraz magazynowanie paczek. Świadczone przez firmę usługi obejmują również dostarczanie towarów na określoną godzinę, co ma szczególne znaczenie w przypadku współpracy z centrami handlowymi i salonami odzieżowymi. Musimy wtedy dostarczać towary w godzinach, w których obiekty te są zamknięte dla klientów, czyli wcześnie rano lub późnym wieczorem. Odbieramy także paczki z salonów i zajmujemy się przesunięciami towarów pomiędzy punktami* – opowiada Tomasz Swat, dyrektor



operacyjny i członek zarządu DPD Polska. Niektóre firmy, tak jak na przykład Spedimex „wyrosły" na obsłudze tej branży. – *Branża fashion jest jedną z naszych wiodących specjalizacji. Obsługujemy ją praktycznie od początku powstania firmy. Świadczymy pełen zakres usług związanych z obsługą łańcucha dostaw – od przyjęcia towaru poprzez gospodarkę magazynową, transport, obsługę celną wraz z pakietem usług dodatkowych* – mówi Tomasz Pyka.

W przypadku wyspecjalizowanych firm serwis dla branży odzieżowej znacznie wybiega poza standardowe usługi logistyczne. – *Realizujemy usługi, które odciążają klienta od wykonywania wielu czasochłonnych operacji. Należą do nich m.in.: prasowanie i odświeżanie odzieży, kontrola jakości, dołączenie etykiet cenowych, zakładanie koralików rozmiarowych, zamawianie wieszaków z logo klienta, kontrola stanów magazynowych, zarządzanie zapasami czy obsługa zwrotów* – zaznacza Tomasz Pyka. Również firma Fiege, która ma klientów zlokalizowanych w kilku krajach, kompleksowo zajmuje się obsługą branży odzieżowej. – *Obsługa logistyczna obejmuje całość operacji, począwszy od magazynowania, kontroli jakości, realizacji zamówień, wysyłki paczek, zwrotów towaru, katalogowania artykułów, wysyłania wzorów do studiów fotograficznych, a skończywszy na rozmaitych usługach dodanych, takich jak: etykietowanie oraz przygotowywanie zestawów promocyjnych* – opowiada Agata Wydmańska, marketing&communication menedżer na kraje Europy Wschodniej, Fiege.



Etapy procesu dystrybucji widziane „oczami" DPD Polska

Pierwszym etapem łańcucha dystrybucji w branży tekstylnej jest przygotowanie przez firmę tekstylną towarów do wysyłki. Następnie trafiają one do naszego oddziału na terenie magazynu klienta i opatrywane są stosowną dokumentacją. Dalej paczki są skanowane oraz poddawane weryfikacji zarówno jakościowej jak i ilościowej. Kontrolowany jest sposób zapakowania paczki, który decyduje o bezpieczeństwie dostarczanych towarów (standardowo ubrania pakowane są w kartony o wadze 10-25 kg). Paczki, które pomyślnie przeszły etap kontroli, wprowadzane są do systemu.

W zależności od liczby paczek oraz punktów ich doręczenia, towary ładowane są do samochodów. Jednocześnie zapada decyzja, czy możliwe będzie zaplanowanie transportu bezpośredniego. Po załadowaniu samochód zostaje zaplombowany i uzupełniane są dokumenty transportowe.

Jeżeli łańcuch dostawy obejmuje w swoich etapach centralną sortownię, paczki trafiają do tego właśnie magazynu, gdzie ładowane są na sorter i zostają rozdysponowywane na oddziały. Po przesortowaniu pakowane są do samochodów, które doręczają przesyłki do konkretnych pododdziałów. Z oddziałów regionalnych paczki są następnie przekazywane do poszczególnych stref kurierskich. Kurierzy przejmują przynależne im paczki i pod nadzorem kontrolera sprawdzają je pod względem jakościowym i ilościowym, wypełniają stosowną dokumentację i ruszają w drogę.

W zależności od zdefiniowanego czasu doręczenia przyporządkowanego dla poszczególnych paczek, kurier ustala trasę na dany dzień.

Ostatnim etapem podróży paczki od firmy odzieżowej do salonu jest moment doręczenia paczki do jej odbiorcy. Po przekazaniu przesyłki adresatowi, kurier DPD Polska wypełnia potwierdzenie odbioru, które następnie wprowadza do systemu, co stanowi podstawę do generowanych później raportów.

Proces logistyczny zamyka przekazanie przez kuriera w jego oddziale dokumentacji transportowych. Na tej podstawie tworzone jest rozliczenie transportowo-księgowe.



Popularne usługi dodane

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

Mamy wieloletnie doświadczenie oraz wiedzę, potrzebne do rozwoju elastycznych rozwiązań logistycznych dla branży odzieżowej i mody. Dzisiaj DHL Express oferuje klientom z branży tekstylnej wiele pomocnych usług i narzędzi. Stali klienci mają możliwość składania zleceń dzięki DHL eCas – programowi pomocnemu w przygotowywaniu m.in. listów przewozowych oraz etykiet kierunkowych.
Popularną usługą, zwłaszcza wśród sklepów internetowych, jest COD, czyli pobranie i zwrot należności wraz z ubezpieczeniem, a także DHL Easy Shop. O oczekującej na odbiór przesyłce odbiorca informowany jest poprzez SMS lub e-mail, w zależności od tego, który z kanałów komunikacji wybrał klient. Przybywa klientów korzystających z usługi PDI, tzn. informacja przy doręczeniach oraz usługi doręczeń w godzinach wieczornych 18-22. Dużym udogodnieniem są punkty DHL SERVICE POINT, z których można odebrać przesyłkę. Liczymy na to, że wygodną dla branży tekstylnej okaże się również nowa usługa eAwizo, polegająca na powiadomieniu odbiorcy o nieudanej próbie doręczenia, spowodowanej jego nieobecnością.

Specyfika branży tekstylnej

Obsługa logistyczna branży odzieżowej jest bardzo specyficzna i wymaga sporego doświadczenia. – *Główne cechy, które determinują proces obsługi logistycznej, to częste wymiany kolekcji, duże wahania popytu w ciągu roku, znaczne rozproszenie punktów dostaw oraz konieczność ich realizowania w ściśle określonych oknach czasowych* – mówi Tomasz Pyka. Częste zmiany w popycie utrudniają planowanie procesów produkcji, zamawiania, magazynowania i dystrybucji do punktów sprzedaży. – *Dawniej mieliśmy do czynienia z dwoma sezonami: wiosenno-letnim oraz jesienno-zimowym. Obecnie tych sezonów jest więcej, co powoduje coraz większe skomplikowanie dostaw* – twierdzi Tomasz Pyka. Dodatkowo odzież charakteryzuje się bardzo krótkim cyklem życia produktu – to, co jest modne dzisiaj, za kilka miesięcy będzie zastąpione inną rzeczą. – *Branża podlega bardzo częstym zmianom trendów, co jest związane z ewoluującymi preferencjami konsumentów. Kolekcje są coraz krótsze i częstsze. Odzież powinna być dostępna w wielu wariantach i modelach, a jednocześnie pojawia się potrzeba minimalizacji zapasów* – dodaje Tomasz Pyka.



Nie tylko ubrania

Tomasz Swat, dyrektor operacyjny i członek zarządu DPD Polska

Kompleksowość usług w branży tekstylnej polega na łączeniu trzech najważniejszych składowych całego procesu logistycznego. Są to:

- transport ubrań jako najważniejsza część procesu, która stanowi około 90% wszystkich działań prowadzonych dla branży tekstylnej,
- obsługa materiałów promocyjnych, czyli dostarczanie elementów dekoracyjnych do salonów, części wystaw sklepowych, ozdób świątecznych, okolicznościowych, plakatów, ulotek czy billboardów,
- zapewnienie obsługi biurowej, czyli dostarczania dokumentów oraz faktur.

Dzięki DPD Polska branża tekstylna może liczyć na kompleksową obsługę od a do z, zarówno w aspekcie podstawowym (czyli przewozu ubrań), wsparcia działań promocyjnych, ale także w zakresie obsługi biurowej. Wszystko to odbywa się zgodnie z zaplanowanym harmonogramem, przy czym – w przypadku promocji i akcji specjalnych – koordynacji wymaga jednoczesne dostarczenie wszystkich materiałów do sklepów danej sieci w całej Polsce i zagranicą.

Odbiorcami usług logistycznych są nie tylko duże firmy produkujące i dystrybuujące odzież, ale także sklepy w galeriach handlowych i outletach, małe butiki oraz sklepy internetowe. – *Pełna oferta usług krajowych i międzynarodowych zapewnia zarówno kanał dystrybucji towaru do odbiorców, jak i szybkie sprowadzenie próbek materiałów oraz kolekcji z zagranicy. Dobrze rozwinięta krajowa sieć logistyczna gwarantuje późne godziny odbioru i wczesne godziny dostaw na następny dzień roboczy w usługach terminowych do 12.00, a same dostawy mogą być realizowane w określonych oknach czasowych. Przykładem usług dodatkowych może być preawizacja elektroniczna i elektroniczne śledzenie dokumentów zwrotnych* – wymienia Edwin Osiecki. Jak zauważa Tomasz Swat, branża tekstylna to sektor wyjątkowo wymagający, dla którego niezwykle istotny jest wysoki wskaźnik efektywności. – *Z tego względu DPD Polska oferuje dedykowane rozwiązania, związane z czasem doręczenia (dostosowane do czasu pracy galerii), jak np. odbiór towarów z centrum dystrybucyjnego 24 godziny na dobę, także w sobotę* – dodaje Tomasz Swat. W przypadku dystrybucji końcowej, dostawy bardzo często są rozdrobnione, co powoduje znaczące utrudnienia w obsłudze branży tekstylnej. – *Z punktu widzenia operatora kurierskiego charakterystyczne dla branży tekstylnej są wysokie wymagania klientów, dotyczące realizacji dostaw do galerii handlowych oraz magazynów sieci hipermarketów. Wiąże się to koniecznością dostosowania czasu doręczenia przesyłek do wymagań adresata, gdyż galerie handlowe określają dokładnie przedziały czasowe, w jakich mogą być realizowane dostawy. Wymaga to odpowiedniej organizacji pracy kurierów, a niekiedy nawet dostosowania procesów logistycznych w oddziałach, aby realizować dostawy zgodnie z wymaganiami klientów* – mówi Łukasz Wróbel, dyrektor logistyki Opek. Natomiast sami sprzedawcy zwracają większą uwagę na długoterminowe planowanie swojej działalności. – *Kluczową wiedzą niezbędną do prawidłowego prowadzenia procesów logistycznych w branży odzieżowej, jest grupa zagadnień związanych z szeroko pojętym planowaniem zakupów oraz zarządzaniem zapasem. Ze względu na specyfikę opartą w dużej mierze na imporcie i w konsekwencji długim lead time od zamówienia do dostawy, kluczowe staje się właściwe i bardzo szczegółowe*

zaplanowanie kupowanych ilości z sięgającym roku wyprzedzeniem. Jest to dodatkowo utrudnione przez zróżnicowaną sezonowość poszczególnych grup asortymentowych oraz wpływ zmieniającej się mody. Następnym, równie trudnym i specjalistycznym zagadnieniem jest gospodarowanie dostarczanymi towarami i wysyłanie ich do sklepów adekwatnie do potrzeb. Wykorzystuje się w tym celu indywidualnie tworzone lub dostosowywane narzędzia informatyczne. Niestety, w trakcie sezonu korekta planów zakupowych czy też poziomu zapasów znajdujących się już w sklepach jest kosztowna, a czasem wręcz niemożliwa – wyjaśnia Wiesław Majewski.

Bardzo specjalistyczny serwis

W zależności od potrzeb klienta firmy logistyczne świadczą bardzo różnorodne usługi, które mogą obejmować kompleksowo cały łańcuch dostaw, ale także pojedyncze transakcje. Najwięcej specjalistycznych usług można wyróżnić w zakresie magazynowania. – *W procesie przyjęcia na magazyn odzież jest rozpakowywana, sprawdzana pod względem ilości i jakości. Zgodnie z wytycznymi klienta sprawdzane są różne parametry jakościowe charakterystyczne i ważne dla danego rodzaju asortymentu. Przykładowo mogą one dotyczyć: zgodności wymiarów (z tabelami rozmiarowymi, wszywkami), stopnia zagnieceń, błędów szycia, wad opakowania, koloru, opisów na etykietach, przepisów prania czy zgodności składu surowcowego z dokumentami. W dalszym etapie odzież jest wieszana na wieszaki, odświeżana i prasowana, po czym trafia do strefy składowania na podstawie określonych przez system WMS lokalizacji, gdzie przed rozpoczęciem sezonu sprzedażowego zacznie się jej dystrybucja* – opowiada Tomasz Pyka. Firmy powołują nawet specjalne zespoły, które są odpowiedzialne za konkretne projekty dla klientów. – *Mamy specjalny dedykowany zespół pracowników DPD Polska, który pracuje na terenie magazynu klienta. Do zadań tych osób należy m.in. dbałość o bezpieczeństwo paczek, ich odbiór i przygotowanie do dystrybucji. Stanowi to duże ułatwienie dla firmy odzieżowej i znacznie usprawnia cały proces logistyczny* – przekonuje Tomasz Swat. Firmy logistyczne wspierają też akcje promocyjne firm odzieżowych. – *Jest to szczególnie wymagający rodzaj obsługi, ponieważ wszystko musi odbyć się w tym samym czasie, nawet z dokładnością do godziny na terenie całego kraju. W przypadku dużych sieci odzieżowych, należy skoordynować obsługę nawet do tysiąca punktów, przy jednoczesnym*



Precyzja i wyspecjalizowanie

Tomasz Pyka, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu, Spedimex

Decydujący wpływ na rynek mają wymagania klientów i to od nich w głównej mierze będzie zależeć kształt sektora w przyszłości. Możemy spodziewać się pojawienia nowych kanałów dystrybucji, w tym rosnącego udziału sprzedaży internetowej. Musimy być przygotowani na coraz większą indywidualizację produktów oraz szybko zmieniające się trendy, co wynika z samej natury branży, a więc coraz większą różnorodność asortymentu i niepowtarzalnych indeksów SKU.
Pojawia się też presja czasu ze względu na skracanie cykli przygotowania produktu i dostawy do klienta. Dlatego w procesie obsługi tak ważna jest specjalizacja, która pozwala na minimalizację błędów i efektywne gospodarowanie zasobami. Obsługa branży wymaga dziś dużej precyzji. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu możemy zaoferować rozwiązania wspierające sprzedaż naszych klientów, pozwalające na zwiększenie ich elastyczności i konkurencyjności.





Więcej, niż tylko logistyka

Agata Wydmańska, marketing&communication menedżer na kraje Europy Wschodniej, Fiege

W centrum logistycznym w Worms, w Niemczech realizowane są usługi łańcucha dostaw dla firmy Felina GmbH, renomowanego producenta bielizny. Na powierzchni ponad 5 000 m² odbywa się obsługa około 2,5 miliona produktów rocznie, z uwzględnieniem reklamy i opakowań. Wysyłka towarów obejmuje swoim zasięgiem cały świat. Felina korzysta również z szeregu usług dodanych, realizowanych przez pracowników Fiege takich jak: szycie, przepakowywanie, etykietowanie i kontrola jakości. Dzięki korzystaniu z tych usług możliwa jest optymalizacja transportu, kontrola stanów magazynowych oraz gwarancja szybkich i optymalnych dostaw.



bardzo szczególnym traktowaniu transportowanych towarów. Często są to materiały bardzo delikatne, wymagające wyjątkowej ochrony. Szczególnie w przypadku pokazów mody, podczas których znaczenie mają nie tylko wyjątkowe i wyszukane kreacje, ale także elementy dekoracyjne towarzyszące wydarzeniu – dodaje Tomasz Swat.

W obsłudze branży odzieżowej liczą się nie tylko rozwiązania dostosowane ściśle do wymagań klientów, ale także posiadanie odpowiedniego zaplecza technicznego. – *Nasz magazyn jest wyposażony w system transportu i składowania odzieży na wisząco, co pozwala na utrzymanie najwyższej jakości i dbałości o należytą ekspozycję towaru. Ponadto w centrum dystrybucyjnym realizujemy proces prasowania z wykorzystaniem specjalistycznego tunelu prasowalniczego. Urządzenie o tym standardzie pozwala na prasowanie różnych grup asortymentowych. Podobnie proces dystrybucji wymaga posiadania floty przystosowanej do przewozu tekstyliów na wisząco. Samochody są wyposażone w drążki, tak aby móc optymalnie wykorzystać przestrzeń ładunkową i dostarczyć towar w nienaruszonym stanie. Ponadto muszą być one bardzo czyste i cyklicznie wentylowane, gdyż odzież bardzo szybko chłonie wszelkie zapachy* – twierdzi Tomasz Pyka.

Zwroty

Trudno znaleźć branżę, w której produkty cechują tak licznymi zwrotami ze sprzedaży. Z uwagi bardzo krótki cykl życia produktu, artykuły odzieżowe podlegają częstym przemieszczeniom między poszczególnym punktami sieci lub między sklepem a centrum dystrybucyjnym lub magazynem operatora logistycznego. – *Najczęściej są to zwroty posezonowe lub też odzież uszkodzona. Dokładny scenariusz postępowania jest zawsze zależny od preferencji klienta. Po przyjęciu na magazyn następuje ich rejestracja w systemie oraz weryfikacja według kryterium przydatności. Mogą to być np. produkty przeznaczone do utylizacji lub do dalszego obrotu. Zgodnie z ustaleniami są one odświeżane i składowane do momentu zlecenia ich wydania* – zauważa Tomasz Pyka. – *Zarządzanie zwrotami jest jednym z wielu usług dodanych, jakie oferuje firma Fiege. W momencie przyjęcia towaru klient automatycznie otrzymuje fakturę korygującą za zwrócony towar. Dodatkowe wsparcie klient otrzymuje także ze strony pracowników Fiege, którzy obsługują call center odpowiadając na zapytania indywidualnych odbiorców dotyczące zwrotów i problemów z przesyłkami* – dodaje Agata Wydmańska. Proces zwrotów może być wcześniej ustalany i przebiegać na dwa różne sposoby. – *Pierwsza możliwość polega na tym, że DPD Polska otrzymuje harmonogram zwrotów od swojego klienta. Zawiera on z góry określone terminy, liczbę paczek oraz lokalizacje, do których należy dostarczyć przesyłki. W przypadku dużych klientów firma kurierska jednorazowo dociera nawet do ponad 800 punktów w całym kraju, z których zbiera towary do zwrotu. Może być też tak, że firma nie otrzymuje od klienta z góry ustalonych i zdefiniowanych terminów doręczeń, liczby paczek oraz lokalizacji, gdyż dane te ustalane są na bieżąco dzięki contact center, za pośrednictwem którego klient może zgłaszać zapotrzebowanie na transport i ustalać terminy odbiorów* – opowiada Tomasz Swat.

Eksperci przyznają, że największym problem w obsłudze zwrotów jest brak regularności nadań i odbiorów przesyłek z dużej liczby punktów zlokalizowanych na terenie całego kraju.

Elementy procesu logistycznego w przypadku odzieży importowanej na przykładzie Pepco:

- Transport kołowy lub rzeczny z fabryki do portu wysyłki
- Kontrola ładunku i transportu morskiego
- Odprawa celna
- Transport kołowy do magazynu
- Rozładunek i kontrola jakościowa na wejściu
- Magazynowanie
- Zlecanie wydań i kompletacji
- Kontrola wydania
- Załadunek i transport do sklepów
- Rozładunek i kontrola dostawy
- Logistyka wewnątrz sklepowa tj. rozpakowanie dostawy i wyeksponowanie towaru zgodnie z określonymi standardami



Różne grupy, różne wymogi

Wiesław Majewski,
dyrektor ds. planowania i logistyki, Pepco

Specyfika obsługi logistycznej branży tekstylnej zależy od rodzaju asortymentu odzieżowego i segmentu rynku. Ogólnie można podzielić asortyment odzieżowy na odzież zewnętrzną i bieliznę. Specyfika tych grup bardzo się od siebie różni. Wynika to zarówno z wymogów pakowania i transportu, ale też ze sposobu kupowania i zaopatrywania placówek handlowych. W przypadku bielizny dominujący jest standard pakowania w kartony oraz regularne uzupełnianie oferty sklepowej. Jeśli chodzi o odzież zewnętrzną, zwłaszcza w wyższych segmentach rynku, stosowane bywa bardzo specjalistyczne wyposażenie magazynu i środków transportu, umożliwiające magazynowanie, kompletację i transport produktów w pozycji wiszącej. W przypadku dystrybucji produktów pakowanych płasko (w kartonach) logistyka nie różni się od innych produktów standardowych.

– Dla usprawnia procesu zamawiania kuriera stworzona została aplikacja umożliwiająca na stronie internetowej złożenie odpowiedniego zlecenia. Dodatkowym narzędziem usprawniającym proces przekazania przesyłki jest nadanie uprawnień wszystkim lokalizacjom korzystającym z usługi do logowania się na stronie internetowej w celu przygotowania listów przewozowych. W firmie Opek funkcjonuje specjalna komórka zajmująca się zarządzaniem oraz nadzorowaniem całego procesu realizacji zleceń – dodaje Łukasz Wróbel.

Przyszłość

Od kilku lat można zauważyć coraz większe zainteresowanie usługami logistycznymi ze strony branży odzieżowej. Efektem tego jest z jednej strony coraz szersza gama usług, a z drugiej strony rosnące oczekiwania klientów. – *Aktualnie w branży odzieżowej obserwuje się trend wzrostu liczby kolekcji w roku. Klient oczekuje większej ilości różnorodnych towarów, co dla producenta i dostawcy oznacza zwiększenie obsługi towarów oraz wysyłek w ciągu roku. Generuje to dodatkowe wymagania wobec łańcucha dostaw – skrócenie czasu od projektowania do dostawy oraz czasu i precyzji dostaw. Operator może być dostępny na każdym z etapów łańcucha dostaw – od projektowania, poprzez produkcję i sprzedaż, dostawę towarów i obsługę zwrotów. Towar nie może zalegać w magazynie, musi być dostępny w pożądanym kolorze, rozmiarze i ilości. Na rynku można zauważyć również wzrost znaczenia handlu internetowego – co stwarza ogromne możliwości dla operatorów logistycznych* – opowiada Agata Wydmańska. W przypadku firm kurierskich dostawa końcowa do adresata to tylko jeden z elementów całego łańcucha dostaw. – *W przyszłości niewykluczone, że firmy kurierskie przejmą od klientów pełną kontrolę nad magazynowaniem, kompletacją i dystrybucją, a jedynym obowiązkiem klienta będzie odpowiednie złożenie zlecenia. Będzie to możliwe dzięki odpowiedniej integracji informatycznej oraz właściwym raportowaniu do klienta* – przewiduje Łukasz Wróbel. Potwierdza to Edwin Osiecki. – *Firmy odzieżowe nie oczekują rozwiązań stricte logistycznych, ale optymalizacji modelu kosztowego. W przypadku tej branży liczy się nieprzewidywalność końcowego odbiorcy i ryzyko, że produkt, jeśli zbyt późno do niego dotrze, nie będzie sprzedany i przyniesie straty finansowe. W tej sytuacji firmy coraz częściej szukają optymalnych finansowo rozwiązań, związanych z szybkim doręczeniem towaru do odbiorcy. Coraz częściej model utrzymywania stoków magazynowych zastępują dostawy just-in-time. Na rynek bezpośrednio wypuszczane są mniejsze partie towaru, które szybciej znajdą zbyt, a tym samym nie zamrożą środków finansowych. To daje szansę firmom kurierskim, które z jednej strony zapewniają szybki transport, z drugiej elastyczne narzędzia i usługi dające konkretne korzyści* – zauważa Edwin Osiecki.


fot. Fiege

Arkadiusz Kawa
KEP.pl

DPD Polska po raz drugi na Fashion Week w Berlinie

Firma była oficjalnym międzynarodowym przewoźnikiem kolekcji Mariusza Przybylskiego – jednego z najlepszych polskich projektantów, który już po raz drugi zaprezentował swoją kolekcję na tej międzynarodowej imprezie.

To już kolejny pokaz Mariusza Przybylskiego, zorganizowano we współpracy z DPD Polska. Projektant przy wsparciu firmy zaprezentował swoją kolekcję „ULTRA" na ubiegłorocznym Fashion Week w Berlinie, a także, w wersji „ULTRA2", w Warszawie. Aktualna kolekcja „DIGITAL" miała swoją warszawską premierę 14 grudnia 2011 roku.
DPD Polska zapewniła ubraniom i elementom dekoracji bezpieczny transport poprzez specjalne zabezpieczenia. – *Ubrania wraz ze scenografią musiały przebyć drogę ponad 600 km do Berlina w taki sposób, aby kolekcja była od razu gotowa do ekspozycji* – mówi Aneta Gasparska, kierownik marketingu i komunikacji DPD Polska.
W takim transporcie liczy się przede wszystkich bezpieczeństwo i czas. Prezentacja nie może zacząć się ani minuty później. – *Jako projektant przywiązuję dużą wagę do szczegółów – zarówno, jeśli chodzi o kompozycje cięć, kolorów i faktur, jak i kwestię dbałości o to, by stroje zostały przewiezione do miejsca, w którym będą prezentowane w idealnym stanie. Każda prezentacja, a szczególnie zagraniczna wiąże się z dużym stresem związanym z dojazdami, terminami i samą organizacją imprezy. Dotychczasowa współpraca z DPD Polska dała mi pewność, że cała kolekcja zostanie przewieziona w idealnym stanie i na czas* – mówi Mariusz Przybylski.
– *DPD Polska od wielu lat współpracuje z producentami i dystrybutorami z branży odzieżowej, między innymi z firmą LPP, największą siecią odzieżową w Polsce* – mówi Aneta Gasparska. – *Ale „wysokie krawiectwo", jakim jest działalność Mariusza Przybylskiego, jest dla nas szczególnym wyzwaniem. Nie tylko ze względu na napięty program projektanta i dalekie trasy, ale przede wszystkim na wymóg bezwzględnej punktualności, starannego przewozu. Cieszymy się, że także w tym przypadku, mogliśmy zapewnić klientowi usługi szyte na miarę* – dodaje.

Odzieżowe wymagania

Firmy odzieżowe, chcąc sprostać wymaganiom rynku, muszą optymalizować procesy logistyczne. Ważna jest więc konsolidacja magazynów, szybkie uzupełnianie sklepów oraz wdrażanie rozwiązań wspierających procesy związane ze sprzedażą internetową.

Cechą charakterystyczną branży odzieżowej jest duża liczba niepowtarzalnych wyrobów, co wynika z różnych modeli ubrań na dany sezon z rozbiciem na warianty kolorystyczne. Stąd też konieczne jest prowadzenie operacji magazynowych na poziomie sztuki. Ważnym czynnikiem, wpływającym na procesy logistyczne w branży odzieżowej jest szybka dynamika wzrostu sprzedaży, a co za tym idzie, konieczność zwiększania wydajności magazynów. Nie mniej ważne pozostaje duże zróżnicowanie rozmiarów asortymentów, co wpływa z kolei na transport i składowanie. Oczywiście konieczne są usługi o charakterze dodatkowym. Chodzi przede wszystkim o przepakowywanie, prasowanie, kodowanie czy też metkowanie.

Logistyka w „odzieżówce"

Procesy zachodzące w branży odzieżowej mogą obejmować zarządzenie centrum dystrybucji. Ważna jest przy tym odpowiednia jego lokalizacja, uwarunkowania techniczne budynku, zasoby ludzkie, a także nowoczesne technologie wspomagające logistykę. Kluczowa pozostaje również dystrybucja do sklepów i przeładunek komplementacyjny, a w szczególności efektywne zarządzanie operacjami transportowymi. Odpowiedniego zarządzania wymagają transakcje elektroniczne. Od logistyki wymaga się zatem elastycznych, a zarazem innowacyjnych rozwiązań, zmierzających nie tylko do obsługi klientów ale również do ciągłego poszerzania ich bazy. W branży odzieżowej ważna jest logistyka zwrotna. Zadbajmy więc zarówno o odpowiednie zaplanowanie jak i wdrożenie działań w tym zakresie. Wszystko po to, aby utrzymać zadowolenie klienta możliwie na najwyższym poziomie. Rynek coraz częściej wymaga działań o zasięgu międzynarodowym. Wymaga się więc sprawnego, a zarazem przejrzystego łańcucha dostaw, celem skrócenia czasu realizacji zamówień. Ważne jest także zmniejszenie wielkości zapasów, a co za tym idzie, obniżenie kosztów magazynowania.


fot. Interm

Przemysł odzieżowy wymaga także realizowania usług przedsprzedażnych. Zbędne opakowania powinny być więc usunięte i poddane recyklingowi. Logistyka obejmuje dostawy dla lotnisk, a także zatłoczonych centrów miast. Oczywiście nie bez znaczenia pozostaje również logistyka wewnątrzsklepowa.

Pudła odzieżowe

Na rynku oferowane są opakowania kartonowe przeznaczone do transportowania odzieży. Plastikowa poprzeczka służy do mocowania wieszaków, a wycięcia na ręce ułatwiają przenoszenie. Rozmiary kartonów dobierane są do odzieży o różnej długości. Stąd też bezpiecznie mogą być transportowane na przykład płaszcze czy też koszule. Niektóre modele kartonów wykonane są z wysokiej jakości tektury. Możliwe jest więc ich wielokrotne używanie. Oferuje się również pudła z tektury pięcio- i trójwarstwowej.

Przy transporcie odzieży przydadzą się opakowania klapowe wykonane z tektury falistej trójwarstwowej, będące kombinacją dwóch zewnętrznych arkuszy płaskiego papieru i jednego wewnętrznego, zwanego falą. Wersje pięciowarstwowe to połączenie trzech arkuszy płaskiego papieru oraz dwóch wewnętrznych warstw. Dzięki dużej sztywności i wytrzymałości sprawdzają się przy transporcie przedmiotów wielkogabarytowych o znacznej masie.

W procesach związanych z logistyką w branży odzieżowej sprawdzają się wózki koszowe z otwieraną do połowy ścianą boczną. Zarówno ścianki boczne jak i spód wózka są osiatkowane. Standardowe wymiary elementów tego typu wynoszą 1000×600×800 mm przy maksymalnym obciążeniu 200 kg. Niejednokrotnie

konstrukcja bazuje na rurze i wypełnieniu z siatki zgrzewanej. Jeden z boków otwierany jest do połowy.

Foliarki

Niejednokrotnie odzież poddawana jest foliowaniu. Stąd też pole do popisu dla urządzeń nazywanych foliarkami. Sprzęt tego typu bazuje na zasadzie zgrzewania. W zależności od modelu wybrać można foliarkę poziomą lub pionową. Większość modeli wyposażono w regulację czasu klejenia. Dzięki zastosowaniu półrękawa foliowego zgrzewanie następuje z każdej strony, przez co odzież jest szczelnie zapakowana. W miejscu zgrzewu folia odcinana jest w sposób automatyczny. Po zakończeniu foliowania zyskujemy estetyczne opakowanie i zabezpieczenie odzieży przed działaniem kurzu i innych zanieczyszczeń. Typowe urządzenia produkowane są standardowo dla szerokości folii wynoszących 50 lub 60 cm. Opcjonalnie zastosować możemy blat pomocniczy, wspomagający proces układania i pakowania odzieży.

Oferowane są foliarki w wersji stojącej. Odzież jest więc pakowana w folię „od góry". W urządzeniach tego typu przewiduje się uchwyt do powieszenia jednorazowego wieszaka, na który zakłada się garderobę.

Co jeszcze?

Podczas magazynowania i transportowania odzieży z pewnością przydadzą się wieszaki karuzelowe, nazywane także konwejerami. Nowoczesne urządzenia pozwalają na zautomatyzowany proces wydawania ubrań. Stąd też zastosowanie


fot. SSI Schaefer

znajdują elektroniczne systemy sterowania. Odzież jest magazynowana za pomocą wózka w specjalnych boksach 3 lub 5 miejscowych. Istnieje wiele możliwości ustawiania wieszaków transportowych. Ich rozmiary, wysokość oraz sposób mocowania są zawsze ustalane indywidualnie w zależności od właściwości przestrzeni, gdzie konwejer będzie pracował. Oczywiście podczas transportu i magazynowania odzieży niejednokrotnie używane są standardowe pojemniki magazynowe. Nowoczesne modele wykonuje się z PE-HD z domieszką pianki strukturalnej. Zyskano więc odporność na uszkodzenia mechaniczne. Warta podkreślenia jest konstrukcja dostosowana do transportu taśmowego. Transportowanie odbywa się w dowolnej pozycji. Z pewnością przyda się możliwość zestawiania pionowego. Interesujące rozwiązanie stanowią również pojemniki wyposażone w mechanizm łączenia,



pozwalający na szybki demontaż wszystkich ścian. W przypadku uszkodzenia każda część ruchoma może być wymieniana oddzielnie. Zastosować możemy również modele wyposażone w demontowane pokrywy z możliwością plombowania. Puste pojemniki z otwartymi pokrywami wchodzą jeden w drugi. Zwróćmy również uwagę na wózki na kółkach i oczywiście akcesoria dodatkowe do pojemników. Na rynku nabyć możemy systemy przewozu odzieży, przeznaczone do zabudowy w samochodach. Stąd też przyda się z pewnością drążek ubraniowy i mocujący (anodowany lub cynkowany), listwa, drążki mocujące oraz uchwyt hakowy do drążka.

Co z odzieżą używaną?

Warto również zwrócić uwagę na procesy logistyczne związane z magazynowaniem i transportowaniem odzieży używanej. Odzież używana to odzież posegregowana, czysta i zdezynfekowana według określonego rodzaju towaru. Odróżnić należy również odzież używaną i zużytą, czyli traktowaną jako odpad. Na przewóz odzieży tego rodzaju wymagane jest zezwolenie Głównego Inspektora Ochrony Środowiska. Zgodnie z unijnym rozporządzeniem rady EWG 259/93, firmy sprowadzające odpady, które są umieszczone na zielonej liście, muszą mieć zezwolenie pozwalające na import odpadów, wydane zgodnie z procedurami, określonymi w art. 6, 7, 8 rozporządzenia. Stąd też przedsiębiorca musi wypełnić zestaw dokumentów, w tym list przewozowy, który składa się z formularzy: zgłoszeniowego, przemieszczenia i śledzenia przesyłki. Odpowiednie organy muszą znać los każdej przesyłki, czyli kto ją wysłał, kto jest odbiorcą końcowym, jakie jest przeznaczenie towaru oraz jaki będzie sposób rozliczenia. Zgodnie z wymaganiami, taki odpad trzeba zagospodarować.

Branża odzieżowa od logistyki wymaga przede wszystkim realizowania operacji na magazynach, niejednokrotnie objętych składem celnym. Istotną rolę odgrywają przy tym systemy automatyki przemysłowej, w tym, bazujące na technologii radio-skaningu (RF) oraz technologii radiowej identyfikacji jednostek zbiorczych (RFID). Oczekuje się cyklu pracy opartego na 24-48 godzinnym terminie dostawy od momentu otrzymania zlecenia. Kluczowe miejsce zajmuje kompletacja na poziomie sztuki z kilkudziesięciu tysięcy niepowtarzalnych indeksów na magazynie oraz koordynowanie dostaw kilku tysięcy zleceń dziennie. Dobrze zaprojektowane procesy logistyczne powinny zapewnić również sprawne zarządzanie zwrotami.

Damian Żabicki



Siedem grzechów głównych zarządzania projektami wdrożeniowymi w logistyce

Optymalizacja to bardzo modne logistycznie słowo w ostatnich latach. Rynek od lat wymusza szukanie oszczędności oraz podnoszenie jakości świadczonych usług, dlatego każdy ciekawy pomysł usprawniający procesy logistyczne w firmie zostanie z pewnością uważnie wysłuchany przez zarząd, często przepuszczony przez arkusz kalkulacyjny, a nierzadko zrealizowany. Gdy kończą się ludzkie możliwości optymalizacji, z pomocą przychodzą systemy informatyczne. Jednak wdrażając projekty możemy natrafić na liczne pułapki.

Oczywistym jest, że np. dla operatora logistycznego oszczędzenie kilkunastu, czy nawet kilku sekund na każdej drobnej czynności magazynowej w skali roku może przynieść oszczędności liczone w setkach tysięcy złotych. Logistycy optymalizują w każdym możliwym momencie – od lokalizacji magazynów, przez grafiki dostaw tak, aby jak najefektywniej wykorzystać samochody i pracę kierowców, po ścieżkę preparacji zamówienia przez pracownika magazynowego. Gdy kończą się ludzkie możliwości optymalizacji, z pomocą przychodzą systemy informatyczne. I tak, od kilkunastu lat kompletacja wspierana jest przez systemy informatyczne wskazujące optymalną trasę w magazynie, przez systemy voice pickingu zwiększające produktywność pracowników. Większe, a nawet średnie przedsiębiorstwa powoli wdrażają w pełni zautomatyzowane systemy w magazynach, w których człowiek nadzoruje pracę automatów – co oczywiście pozwala na kolejne oszczędności czasu spadek kosztów, a przy okazji minimalizuje możliwość pomyłki przy kompletacji.



Jakub Tabędzki, PMP – członek zarządu PMOFFICE oraz PMI Poland Chapter, ekspert związany z zarządzaniem projektami

Wiele nowoczesnych przedsiębiorstw doskonale zdaje sobie sprawę z istoty optymalizacji procesów. W proponowanym przez Carnegie Mellon University



Tomasz Sączek – partner zarządzajacy Infinity Management, ekspert w dziedzinie logistyki

podejściu Capability Maturity Model Integration (CMMI) wskazującym na pięć poziomów dojrzałości, znaczący odsetek przedsiębiorstw jest na szczęście daleki od poziomów 1 do 3 które definiują firmę jako przechodzącą od chaotycznie zarządzającej procesami, przez poziom procesów zarządzanych świadomie, do świadomego ich definiowania i opisywania. Znacząca większość dużych i średnich, a nawet małych firm szukając oszczędności w logistyce nie tylko już definiuje swoje procesy magazynowe i transportowe, ale także mierzy je kontrolując na bieżąco wskaźniki takie jak produktywność, błędy w preparacji, koszt transportu per paleta/ per kilometr, terminowość dostaw itp. Takie podejście pozwala na osiągnięcie 4 poziomu dojrzałości organizacyjnej wg CMMI. Mierzenie i kontrola są zaś jedynie wstępem do poprawy czynników wpływających na mierzone parametry czyli optymalizacji procedur oraz procesów. Różnicę widać szczególnie w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw – logistycy nie optymalizując tracą, więc nawet małe, kilkunastoosobowe firmy robią wszystko, aby optymalizować co się da. Niestety, wielkość przedsiębiorstwa determinuje możliwość osiągnięcia 5 poziomu dojrzałości wg CMMI (czyli ciągłej optymalizacji procesów). W przypadku niewielkiej firmy raczej trudne do wyobrażenia jest ciągłe „optymalizowanie liczby kroków" jaką pracownik będzie pokonywał w magazynie o powierzchni 100 m².

Optymalizacja logistyczna w cenie

Nowoczesne firmy zdają sobie sprawę jak cenna jest optymalizacja logistyczna. Powinny zdawać sobie jednak sprawę, że przy dużej skali działania osiągnięcie zamierzonych efektów i dużych oszczędności wymaga pewnych nakładów. Nie sztuką jest wydać miliony złotych na projekty wdrażające nowe rozwiązania, które zostały zidentyfikowane jako niezbędne w celu poprawy procesów. Sztuką jest wydać niewiele, ale w przemyślany sposób. Nawet „Super-Ekspert-Logistyk" nie zawsze doskonale zna się na opracowywaniu systemów RFID, wdrażaniu systemów IT, czy też na wdrażaniu innych projektów logistycznych zatwierdzonych przez zarząd firmy jako niezbędne do uzyskiwania dalszej przewagi konkurencyjnej na rynku.

Skutecznie przeprowadzonych projektów logistycznych było, jest i będzie jeszcze wiele. Nie zawsze jednak osiągnięcie sukcesu na tym polu jest proste. Posłużmy się przykładem średniej wielkości operatora logistycznego, który postanowił wprowadzić system wspierający zarządzanie przedsiębiorstwem klasy ERP II. Na przykładzie własnych doświadczeń firma określa większość wymagań, wierząc, że resztą zajmie się wybrana po długich konsultacjach firma wdrożeniowa. Tu pojawia się pierwsze zagrożenie – prawidłowe zebranie wymagań (nieprawidłowo postawione wymagania wobec systemów są przyczyną znaczącej liczby porażek we wdrożeniach systemów IT). Samo postawienie wymagań i prawidłowe wybranie systemu, a co za tym idzie firmy wdrażającej jest dużą sztuką. Na tym nie kończy się jednak wyzwanie, gdyż wybór systemu (i integratora) to jedno, a samo wdrożenie systemu, to kolejne wielkie wyzwanie.



Wdrożenie jakiegokolwiek systemu niemal zawsze prowadzi do zmian organizacyjnych. Te powinny i muszą być prowadzone we współpracy z pracownikami, którzy później będą z tego systemu korzystać, bo to ich pracy będą one dotyczyły.

Project Management Body of Knowledge (PMBOK) w wersji czwartej wydanej przez Project Management Institute w roku 2008 wskazuje na tzw. potrójne ograniczenie (ang. tripple constraint) jako narzędzie do określenia ram projektu. Czas wykonania, koszt wykonania i zakres wykonania wskazywane są jako trzy ramiona/wierzchołki trójkąta i są od siebie bezpośrednio zależne. Jeśli chcemy np. wdrożyć duży system ERP w kilka tygodni, to z pewnością będzie to kosztowało więcej, niż wykonanie tego samego zakresu prac w wolniejszym tempie. Czas i koszt są z reguły dokładnie określone w umowie, natomiast zakres… no właśnie... zakres często „doprecyzowuje się później". Gdyby nie obowiązek poufności, można byłoby wskazać wiele przykładów wdrożeń, w których wpisanie w kontrakt „standardowej konfiguracji systemu" spowodowało, że system był „wdrożony" zgodnie z opisanym w umowie zakresem, w umówionym czasie i po ustalonych kosztach. Niestety, konfiguracja zgodna z potrzebami przedsiębiorstwa nie ustalonymi na etapie umowy kosztowała dodatkowe kilkaset dni płatnych po kilka tysięcy złotych – na podstawie przedstawianych przez wdrażającego do podpisania „formularzy żądania zmiany".

Gdzie czają się pułapki?

Gdzie czają się pułapki? Podstawowym błędem popełnianym przez przedsiębiorstwa kupujące usługi wdrożeniowe jest uznanie, że podpisanie umowy wskazującej na konkretny termin odbioru wdrożenia systemu ERP, WMS czy TMS gwarantuje bezproblemowe i skuteczne zakończenie projektu. Należy jednak pamiętać, że firmy wdrożeniowe poza tym, że chcą zrealizować kolejny projekt i zdobyć referencje, to również chcą (nawet przede wszystkim)

osiągnąć zysk. Dlatego też nie zawsze można być pewnym 100% obiektywizmu, jeśli chodzi o rady udzielane przez firmę wdrażającą przed, w czasie i po wdrożeniu. W momencie pojawienia się problemu istnieje ryzyko, że wdrażający zrobi wszystko co możliwe, aby wykazać brak odpowiedzialności po swojej stronie.

Grzech 1

Pomijanie celów strategicznych firmy podczas definiowania zakresu projektu logistycznego przed jego ostateczną akceptacją.

Brak zgodności projektu ze strategią firmy powoduje, że projekt nie uzyskuje wystarczającego wsparcia ze strony zarządu. W przypadku trudności w jego realizacji, taki projekt w zasadzie nie ma szans na wsparcie finansowe lub wsparcie dodatkowymi zasobami ludzkimi. Kierownik projektu powinien być świadomy tego, że dany projekt musi być zgodny ze strategią firmy, a jego rolą nie jest wyłącznie zrealizowanie projektu. Doświadczony kierownik projektu w jakże zmiennym środowisku dzisiejszego biznesu powinien umiejętnie zarządzać projektem logistycznym biorąc pod uwagę całość funkcjonowania firmy. Niestety, wielokrotnie się o tym zapomina. Nie zawsze kompetencje osoby mianowanej na kierownika projektu logistycznego takie podejście gwarantują.

Grzech 2

Powołanie na kierownika projektu logistycznego osoby niedoświadczonej w zarządzaniu projektami (lub co gorsza niepowołanie nikogo i zostawienie wdrożenia firmie zewnętrznej...).

Zdarza się nader często, że jeśli w firmie wdrażany jest system IT, kierownikiem projektu mianuje się kierownika zarządzającego obszarem IT, który jest specjalistą w temacie zakupów i konfiguracji sprzętu, działaniu sieci IT, konfiguracji firewalli i innego sprzętu sieciowego, drukarkach, wsparciu klienta wewnętrznego w obsłudze edytora tekstów. Niestety tematykę zarządzania projektami zna tylko z tytułów książek w księgarni i tam kieruje swoje pierwsze kroki po nominacji na kierownika projektu.



Koszty, jakie może ponieść firma w związku z przedłużającym się wdrożeniem, to nie tylko dodatkowe faktury do zapłacenia za zmiany wynikające z wewnętrznych zaniedbań; to także dodatkowe godziny pracy pracowników odrywanych od swojej codziennych operacyjnych obowiązków.

Grzech 3

Do kierowania projektem logistycznym dedykuje się osobę, która pracuje na stanowisku operacyjnym w pełnym wymiarze godzin.

Nawet jeśli taka osoba jest doświadczona w zarządzaniu projektami, nie będzie miała na to czasu. Wiele przykładów z pewnością mogą dostarczyć konsultanci wielkich firm doradczych spotykający na swej drodze kierowników projektów, którzy aby dobrze nim zarządzać, powinni poświęcać co najmniej ¾ swojego czasu pracy. Jakie priorytety uzna za ważniejsze taka osoba w sytuacji, w której nadzoruje się nie jeden – ale kilka mniejszych lub większych projektów logistycznych, a poza tym zarząd domaga się efektów w codziennej logistycznej pracy operacyjnej?

Grzech 4

Przeświadczenie, że zespół projektowy będzie traktował priorytetowo dany projekt logistyczny i poświęci się całkowicie jego wdrożeniu.

Doświadczeni menedżerowie, którzy nie popełniają grzechów od 1 do 3 czasem popełniają inny grzech. Wyznaczają odpowiedniego kierownika projektu, dają mu czas na pracę przy projekcie, angażują odpowiednie zasoby ludzkie wewnątrz firmy, powołują członków zespołu projektowego mającego wspierać firmę wdrażającą system, tylko… zapominają, że zespół projektowy musi mieć przekonanie o zasadności danego projektu logistycznego i wiedzę o oczekiwanych efektach. Brak świadomego uczestnictwa w projekcie i brak jasno ustalonych priorytetów może wpłynąć negatywnie na końcowy rezultat. Jeśli np. specjalista ds. logistyki będący członkiem zespołu projektowego pracuje operacyjnie cały dzień, to trudno mu będzie wygospodarować dodatkowe 20 godzin tygodniowo dla projektu. Oznaczać to może dylemat związany z zaniedbaniem prac nad projektem lub zaniedbaniem bieżącej pracy operacyjnej (co może skutkować wzrostem kosztów logistycznych, obniżeniem jakości świadczonych usług, spadkiem wskaźników logistycznych itp.).

Grzech 5

Brak odpowiedniej wiedzy organizacyjnej i technologicznej niezbędnej do prawidłowego wykonania prac związanych z projektem.

Uniknięcie grzechów od 1-4 jest naprawdę dużym sukcesem. Niekiedy jednak pewne czynności związane z projektem zleca się pracownikom nie zawsze doświadczonym w danym obszarze logistycznym. Nawet doskonały kierownik projektu zarządzający wewnętrznym zespołem nie będzie w stanie dobrze wykonać całej pracy w danym czasie jeśli wystąpią braki w wiedzy organizacyjno-technologicznej członków zespołu. Niestety, zdarza się, że kierownik projektu po poinformowaniu zarządu o wystąpieniu pewnych braków dowiaduje się tak jak na wojennym froncie: „Radźcie sobie towarzyszu z tym co macie, bo więcej

czołgów nie mamy". Tymczasem sięgnięcie po zewnętrzne zasoby w projekcie byłoby dla projektu tym samym, czym jest wezwanie przez firmę hydraulika do pękniętej rury, której nie naprawia przecież magazynier czy pracownik obsługi klienta.

Grzech 6

Przekonanie, że po podpisaniu umowy to firma doradczo-wdrożeniowa jest odpowiedzialna za skuteczność i satysfakcjonujący efekt końcowy.

Nie ma nic bardziej mylnego niż założenie, że wdrożenie czegoś, co będzie miało wpływ na organizację pracy wielu ludzi, na zmianę procedur i procesów logistycznych można zrobić „od zewnątrz". Wdrożenie jakiegokolwiek systemu ERP (bądź mniejszych systemów typu WMS i TMS) niemal zawsze prowadzi do zmian organizacyjnych, a te powinny i muszą być prowadzone z ludźmi, bo dotyczą również ludzi. Brak określenia i zaangażowania interesariuszy projektu wdrożeniowego jakim są pracownicy, którzy będą w systemie pracować (albo stracą pracę w momencie jego wdrożenia) może mieć dla firmy katastrofalne skutki.

Grzech 7

Nieprzyznanie się do popełnienia któregoś z wyżej wymienionych grzechów oraz brak próby jego naprawienia.

W przypadku kiedy realizacja projektu nie jest zgodna oczekiwaniami, klient natychmiast przedstawia swoje pretensje firmie wdrożeniowej. Niestety zdarza się, że firma wdrożeniowa przedstawia natychmiast dowody jej niewinności i wykazuje, że błędy leżą po stronie klienta. Umiejętnie punktuje błędy popełnione przez zamawiającego proponując naprawienie szkód za dodatkowe pieniądze. Rozstrzygnięcie takiego sporu nie zawsze jest łatwe. W ostateczności można skorzystać z pomocy wyspecjalizowanych firm, które w przeciągu kilkunastu dni potrafią zdiagnozować projekt oraz przedstawić rekomendacje jakie działania podjąć, aby go wprowadzić ponownie na właściwe tory. Brak przyznania się do błędu zarówno klienta jak i firmy wdrożeniowej świadczy o słabej jakości współpracy, braku profesjonalizmu oraz nie gwarantuje maksymalnych efektów po zakończeniu projektu.

Zastanówmy się nad przyczynami popełniania powyższych błędów. Zapewne jest to fałszywie pojmowane poczucie oszczędności i ograniczenie rzekomo niepotrzebnego wydawania pieniędzy. Często tłumaczy się to brakiem budżetu na profesjonalne usługi z zakresu zarządzania projektami ewentualnie na niedocenianie wagi szkoleń pracowników w temacie zarządzania projektami logistycznymi. Można również pokusić się o żartobliwe porównanie ogólnego zarządzania projektami do wyboru restauracji: jeśli kogoś nie stać na napiwek to unika dobrych restauracji i raczej korzysta z usług barów szybkiej obsługi. Podobnie jest z zarządzaniem projektami. Jeśli oczekujemy dużych efektów, to powinniśmy korzystać z usług profesjonalnych firm doradczo-wdrożeniowych. Idąc dalej, można pokusić się również o skorzystanie z usług specjalistycznej firmy nadzorującej jakość wdrożenia, wynająć profesjonalnego kierownika projektu, którego w łatwy sposób rozliczymy z efektów. Jeśli rzeczywiście budżet jest skromny na zatrudnienie profesjonalistów na stałe, można w profesjonalny sposób monitorować i kontrolować projekt zlecając regularnie badanie stanu projektu – tzw. „project health check".

Zarządy wielu firm są przeświadczone, że całą pracę związaną z projektem logistycznym wykona firma doradczo-wdrożeniowa. Zapominają jednak o tym, że wynajęta firma też dba o własne koszty i zyski. Nawet w służbie zdrowia wiadomo nie od dziś, że lepiej wydawać pieniądze na profilaktykę niż na leczenie. Koszty jakie może ponieść firma w związku z przedłużającym się wdrożeniem, to nie tylko dodatkowe faktury do zapłacenia za zmiany wynikające z wewnętrznych zaniedbań, to także dodatkowe godziny pracy pracowników odrywanych od swojej codziennych operacyjnych obowiązków. To również nie zawsze przeliczalne kosztowo opóźnienia we wdrożeniu optymalizacji logistycznych. Warto więc zastanowić się nad wydaniem niewielkiej w skali projektu kwoty by uniknąć często nie wliczanych do budżetu strat, ponieważ przewagę konkurencyjną osiągają te firmy, które odważnie podchodzą do nowatorskich rozwiązań logistycznych, a w przypadku zarządzania projektami logistycznymi wielu grzechów nie popełniają.

Jakub Tabędzki, PMP – członek zarządu PMOFFICE oraz PMI Poland Chapter, ekspert związany z zarządzaniem projektami,

Tomasz Sączek – partner zarządzajacy Infinity Management, ekspert w dziedzinie logistyki

DB Schenker Logistics obsługuje Coca-Colę

The Coca-Cola Company przyznała DB Schenker Logistics dwa obszary działalności związane ze składowaniem i transportem produktów w Polsce.

Czołowy na świecie producent napojów bezalkoholowych z Atlanty zintegruje własne zależne centra dystrybucyjne produktów firmy w magazynach DB Schenker. Argumentem, który przekonał The Coca-Cola Company do przyznania DB Schenker Logistics część swojego łańcucha dostaw, było doświadczenie operatora w logistyce dystrybucji napojów. – *Rozwiązania DB Schenker, wychodzące na przeciw potrzebom konsumentów pozwolą obu stronom na stworzenie synergii w oparciu o ugruntowaną i sprawdzoną sieć logistyczną DB Schenker. Synergia dotyczyć będzie wspólnego korzystania z aktywów w zakresie sprzętu i pracowników, jak również magazynowania i transportu. Tym samym zostanie podwyższony poziom usług dla naszych klientów i zmniejszy się emisja dwutlenku węgla* – mówi Dariusz Doroś, dyrektor logistyki magazynowej Schenker sp. z o.o.



Hellmann współpracuje z Mattel Poland

Współpraca rozpoczęła się z początkiem nowego roku i obejmuje transport z magazynu firmy Mattel w Czechach do oddziału Hellmann Worldwide Logistics Polska we Wrocławiu, a także dystrybucję krajową po Polsce oraz wydania towaru dla grupy MGL.

Mattel jest amerykańskim producentem zabawek, znanym na świecie z takich marek jak: Barbie, Hot Wheels, Scrabble Interactive czy Disney Store. Firma Mattel Poland Sp. z o.o. obsługiwana jest przez wrocławski oddział Hellmann Worldwide Logistics Polska.

Najważniejsze jest niewidoczne

Na samym początku jest klient. Jego oczekiwania i potrzeby są bazą dla zmian. Zakres i rytm zmian określają pracownicy. Wyznaczają cele, dostarczają rozwiązań – *Żeby się doskonalić, wystarczy kartka papieru i ołówek* – mówi Dariusz Suchłabowicz, menedżer projektu SRS w Scania Polska. Scania Retail System to program szkolenia personelu, na którym korzystają wszyscy.

Po co Scanii SRS?

Dariusz Suchłabowicz: Aby mądrzej pracować i przez to uzyskiwać wzrost. Dzięki Scania Retail System zyskują trzy strony biznesu: klient, pracownik i firma.

W jaki sposób?

Chodzi o wzrost wartości. Dla klienta „wartość" to coś, za co chce zapłacić. Gdy przyjeżdża do serwisu, oczekuje szybkiej, rzetelnie wykonanej naprawy. Chce być wysłuchany i dobrze zrozumiany. Przedłużające się czekanie czy kontakt z kilkoma osobami, którym trzeba wyjaśniać, każdej z osobna, co się stało i po co się przyszło, to nie jest wartość. Tak samo wypełnianie stert formularzy. Wartością jest oszczędność czasu i fatygi. Dwa razy do roku badamy poziom satysfakcji klienta. Za każdym razem zastanawiamy się, co powinniśmy poprawić.

Wzrost wartości dla klienta jest celem dla pracowników serwisu. Jednak dążąc do niego, pomnażają to, co jest wartością dla nich. Mogą wykorzystać wiedzę i doświadczenie, aby doskonalić efekty swojej pracy. Podpowiadają zmiany i realizują własne pomysły. Usprawniają funkcjonowanie serwisu i ułatwiają sobie pracę. Angażując się, zwiększają jakość i efektywność wykonywanych zadań. Jednocześnie odczuwają większą satysfakcję z tego, co robią.

Zysk firmy bierze się z zadowolenie klienta, wzrostu wydajności i wyeliminowania marnotrawstwa.

Co jest punktem wyjścia do podjęcia działań?

Zaczyna się od potrzeby klienta, którą chcemy spełnić. Aby wiedzieć, jak to zrobić, musimy być świadomi tego, jak pracujemy. Dostrzec to, co jest wokół nas. Jak przebiegają procesy. To tak zwana „sytuacja normalna". Jest punktem wyjścia do udoskonaleń. Jeśli słyszę, że gdzieś „nie ma problemu", to właśnie jest problem!

Zastanawiamy się, co chcemy poprawić. Nie to, co wydaje nam się, że możemy, ale właśnie to, co chcemy udoskonalić. Wyznaczamy cel, a później metody osiągnięcia go. W tej kolejności! Sporządzamy listę zakłóceń stojących na przeszkodzie oraz działań, które sprawią, że pojawi się pożądany stan. Potrzebne jest do tego zaangażowanie pracowników. Każdy z nich zaczyna od siebie, od przyjrzenia się własnej pracy. Nie mniej ważne jest silne wsparcie kierownictwa. Nie należy pozostawiać ludzi samym sobie. Muszą mieć poczucie, że nie tylko im zależy. Zaangażowanie kierownictwa jest jednym z warunków powodzenia SRS.

Jak to działa?

Działanie SRS jest trudno uchwytne. Z tego powodu niełatwo również mówić o systemie. Najważniejsze jest niewidoczne. Poszukujemy wartości. Czym jest wartość? Jeśli chcemy, żeby czegoś było więcej, zdarzało się częściej – to jest to właśnie wartość. Dążymy do tego, żeby rosła. Są czynności, które dodają wartości. Te są najbardziej pożądane. Jeśli zamiast przenosić beczki, zainstalujemy magistralę olejową – dodajemy wartości. Mechanik zawsze ma pod ręką olej. Dla klienta oznacza to skrócenie czasu wymiany oleju, dla mechanika – wygodę w pracy. Są czynności, które nie dodają wartości – ale są konieczne. Na przykład uchylenie kabiny, odkręcenie korka. Tolerujemy je. Są wreszcie czynności nie dodające wartości i niekonieczne. Te eliminujemy jako marnotrawstwo.

Zysk firmy bierze się z zadowolenia klienta, wzrostu wydajności i wyeliminowania marnotrawstwa.



Dariusz Suchłabowicz

Menedżer projektu SRS w Scania Polska S.A.

Ma 44 lata, jest absolwentem Politechniki Warszawskiej, Wydziału Mechanicznego Eneregetyki i Lotnictwa. Certyfikowany trener Kaizen (Kaizen Institute), EMBA (Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej).

Japończycy wyróżniają siedem rodzajów marnotrawstwa:

- nadprodukcja,
- zbędny ruch wynikający ze złej organizacji pracy,
- oczekiwanie czyli bezczynność,
- zbędny transport,
- zapasy,
- wady czyli wadliwe części, błędy w dokumentacji, wadą jest także dezinformacja czy nadmiar informacji,
- nadmierna obróbka czyli zbędne kroki w procesie obróbki.

Scania dodała ósmy: niewykorzystany potencjał ludzi.

Podział, który przedstawiłem został wymyślony na potrzeby procesu produkcji. Można go jednak zaadoptować do pracy serwisu. Dążymy do osiągnięcia

płynnego przepływu wartości. Do pracy bez przestojów. Bliski ideałowi jest pod tym względem pit-stop Formuły 1. Czynności przebiegają równolegle, bez zakłóceń i czas obsługi samochodu jest bardzo krótki.

Co służy Wam do osiągania celów?

W warsztacie korzystamy z metody „5 S", którą formułujemy tak:

- sortuj, wyrzuć, co niepotrzebne,
- segreguj, uporządkuj i przygotuj co potrzebne,
- sprzątaj, utrzymuj czystość,
- sprawdzone metody uczyń standardem,
- stosuj konsekwentnie prawidłowe procedury ciągle je doskonaląc.



Z pomocą akcji „czerwona kartka" można sprawnie zrealizować pierwsze „S". Oznaczyć, co w miejscu pracy jest zbędne, przeszkadza. Co można przenieść gdzie indziej, bo jest rzadko używane albo zwyczajnie wyrzucić. Drugie „S" to nie tylko przygotowanie tego, co mamy, ale również zastanowienie się czego i w jakiej ilości nam brakuje. Trzecie „S" oznacza dla mnie nie tylko „sprzątnij", ale też „sprawdź". Przetarcie szmatką narzędzia pozwala zobaczyć, w jakim jest stanie. Przez włączenie wtyczki do kontaktu zorientować się, czy nie jest zepsute. W jednym z warsztatów było pięć szlifierek kątowych i okazało się, że… żadna nie działa! To moment, kiedy otwierają nam się oczy, czym tak naprawdę dysponujemy.

transfairlog

PIERWSZE MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI

12-14 czerwca 2012
Messe Hamburg, Niemcy

Organizator:

EUROEXPO Messe- und Kongress-GmbH
Tel.: +49 89 32391-241
Fax: +49 89 32391-246
E-Mail: transfairlog@euroexpo.de
Internet: www.transfairlog.com

Nowy cel całej branży

Informacje teraz na stronie www.transfairlog.com



Czwarte „S” to standaryzacja. Umawiamy się, że stan do jakiego doprowadziliśmy firmę jest naszym nowym standardem. Chcemy go utrzymać. Wiemy jak uzupełniać braki, jak nie doprowadzać do gromadzenia się zbędnych rzeczy. Wiemy kto za co odpowiada, kto pomoże nam, gdy mamy problem. Mamy opanowane procedury działania.

Piąte „S” służy ciągłemu samodoskonaleniu przyjętych standardów. Według jednego z twórców Toyota Production System, Japończyka Taiichi Ohno, trudność polega na tym, że większość firm zatrzymuje się na trzecim kroku. Niektóre od niego zaczynają i na nim kończą. Dla niektórych pracowników „5 S” to tylko sprzątanie. Cały czas przyglądamy się swojej pracy i jej rezultatom. Śledzimy przepływ wartości, przeprowadzamy tzw. mapowanie: wizualizujemy przebieg procesów. Przedstawiamy go graficznie na tablicy, żeby był zrozumiały, przejrzysty i zawsze dostępny dla każdego. Prezentujemy, kto uczestniczy w procesie, jakie są poszczególne etapy oraz jakie pojawiają się zwykle problemy czy zakłócenia. Dzięki temu możemy również reagować na nieprawidłowości oraz szybko przeszkolić nowego pracownika. Ponieważ dokonujemy zmian w czasie rzeczywistym, komunikacja jest bardzo ważna.

SRS nie zmusza do pośpiechu. Robienia czegokolwiek szybciej. Wystarczy robić to sprawniej.



Regularnie się spotykamy i przekazujemy informacje. Mówimy o kłopotach z jakością, kosztach, niedogodnościach. W serwisie w Lublinie, gdzie kolejny etap SRS wdrażamy od lata 2011, okazało się, że codzienne, 10 minutowe spotkania pozwoliły wyeliminować jedno, które odbywało się raz w tygodniu i trwało godzinę.

Czy ludzie interesują się poprawianiem własnej pracy? Czy chcą się angażować w „nowe”?

Najczęściej 15% „ciągnie”, tyle samo „hamuje”, a reszta się przygląda. Nie tracimy energii dla tych, którzy są „na nie” póki nie działają wbrew pozostałym. Najlepiej działa przykład. Pokazujemy zdjęcia i filmy z innych warsztatów. Pamiętam mechanika, który sceptycznie podchodził do tego, co próbujemy robić. Na zasadzie: „ja mam naprawiać samochody, a nie rozmyślać”. Zapraszając do mapowania stworzyliśmy mu okazję, żeby przez kilka godzin aktywnie przyglądał się pracy warsztatu. Spojrzał z boku na wszystko, w czym każdego dnia uczestniczy. Na koniec powiedział: „Słuchajcie, to jest to! Teraz dopiero zobaczyłem ile niepotrzebnych rzeczy robię. Jak sobie utrudniam pracę!”

W Nadarzynie kolejny etap zaczęliśmy w listopadzie 2011 r. Zrobiliśmy mapowanie, pracownicy stworzyli zespoły usprawniające, które mają wprowadzać nowe zasady w życie. Nie chcieliśmy nikogo zmuszać, każdy mógł wpisać się do tego zespołu, który mu odpowiada. Mógł też nie wpisywać się wcale. Po pierwszym tygodniu na liście byli prawie wszyscy.

Czy SRS uruchamiacie od razu we wszystkich serwisach w Polsce?

Nie. Nie chodzi o to, żeby zrobić „akcję”. To tak nie działa. Nie jest problemem ponieść koszty, przeszkolić dużo ludzi i rzucić ich, by szkolili innych. Lecz efekt może być płytki. Na pewno będzie płytki. We wczesnych latach 90. Scania nawiązała kontakt z Toyotą. Chcieliśmy przyjrzeć się jakimi metodami pracują, sprawdzić, czy można je zastosować do produkcji ciężarówek. Tak narodził się Scania Production System (SPS) oparty o „szczupłe wytwarzanie” tzw. „lean manufacturing”. Korzysta ono z metod „kaizen”, co po japońsku oznacza „zmiana na lepsze”.

Spróbowaliśmy dostosować SPS do działalności usługowej. Tak powstał Scania Retail System. Na początku XXI wieku pojawił się w krajach Beneluksu, które stały się poletkiem doświadczalnym. Nie było jeszcze wiadomo, jak zająć się tym tematem. „Twarde” narzędzia szkolenia: wykład i slajdy, okazały się mało skuteczne. Tak zaczynaliśmy także w Polsce, w 2007 r. w Nadarzynie, ale po kilku miesiącach zainteresowanie zanikło. Ludzie pytali: „co z tego będziemy mieli?”

Jak zareagowaliście?

W 2008 r. zaczęliśmy od nowa i postawiliśmy na „miękkie” metody. Wyjaśnialiśmy: pracujmy mądrzej a nie ciężej. W współpracy z Kaizen Institute opracowaliśmy „miękkie” szkolenie. Tym razem ruszyliśmy w Krakowie i zaraz potem w Nadarzynie. Naszym działaniom z zaciekawieniem przyglądała się Szwecja. W 2009 roku zaproponowała nowy moduł – dwudniowe szkolenie, opracowane tak, by skuteczniej trafić w specyfikę uczenia się ludzi dorosłych. Zamiast suchych informacji i slajdów – zmierzenie się z rzeczywistym problemem. Pierwszego dnia usprawnianie „teoretycznej firmy”, drugiego – próba przełożenia tych nowych doświadczeń

i rozwiązań dnia pierwszego na rzeczywistą sytuację placówki dilerskiej. Nowe szkolenie znów zaczęliśmy w Krakowie i Nadarzynie, traktując to jako naturalny krok w ich rozwoju. Stopniowo dołączały się nowe dilerstwa.

W 2011 r. zmierzyliśmy się z potrzebą opracowania wspólnych metod, aby wdrażać „szczupłe zarządzanie" w warsztatach Scania. Chcemy stworzyć modelowe placówki, aby stały się przykładem dla innych. Nie chcemy do niczego zmuszać, bo z doświadczenia wiemy, że w ten sposób nie osiągniemy dobrego rezultatu. Zachęcamy: spróbuj-

Poszukujemy wartości. Czym jest wartość? Jeśli chcemy, żeby czegoś było więcej, zdarzało się częściej – to jest to właśnie wartość.

cie, może wam się spodoba. Jeśli tak, chętnie pomożemy wam, abyście mogli SRS wdrożyć u siebie i rozwijać po swojemu. Ponieważ tak jak każdy kraj jest inny, tak i w granicach Polski obserwujemy różnice w funkcjonowaniu różnych punktów dilerskich. To, co sprawdza się w Krakowie, niekoniecznie zda egzamin w Nadarzynie. Można skopiować pewne rozwiązania, ale nikt nie gwarantuje, że efekty będą takie same.

Dotyczy to również potrzeb klientów. W kilku miejscach prowadziliśmy pro-



jekt „SRS on the Road". Na bazie ankiet, które wypełniali klienci i pracownicy naszych placówek wskazywaliśmy punkty, gdzie rozbieżność w opiniach między jednymi i drugimi była największa. Tam zapraszaliśmy klientów i pokazywaliśmy im wyniki. Pytaliśmy ich, co o tym sądzą? Jakie mogą być przyczyny rozbieżności? Razem szukaliśmy, w czym tkwi problem. Na bazie tej diagnozy, samodzielnie wypracowywaliśmy rozwiązanie. Okazało się, że nie ma „typowych uwag". To, co przeszkadzało klientom w jednym warsztacie, w innym w ogóle było niedostrzegane. SRS musi działać elastycznie. Wskazówką, jak formułować cele są dla nas również badania satysfakcji klienta, o których wspomniałem na początku.

Ile kosztuje SRS?

Tak naprawdę, żeby się doskonalić wystarczy czas na zastanowienie się, kartka papieru i ołówek. Co dziś zrobiłem? Czego się spodziewałem? Jaki był efekt? Czego było za dużo? Czego za mało? Jaki jest wniosek na przyszłość? Czego się nauczyłem? Czego robić mniej, czego więcej? Potem trzeba tylko zastosować tę nową wiedzę następnego dnia. Działamy metodą drobnych kroków. SRS nie zmusza do pośpiechu. Robienia czegokolwiek szybciej. Wystarczy robić to sprawniej.

Zmiany nie dokonują się całkiem darmo, choć nie potrzeba dużych inwestycji w oprogramowanie czy narzędzia. Główny koszt to szkolenia i czas, który trzeba poświęcić. Teraz właściwie nie potrzebujemy już dwudniowych spotkań, ściągania ludzi z całej Polski. Jeździmy do nich, aby w ciągu dwu- trzygodzinnej rozmowy przekazać instruktaż, a raczej przekonać ich, że niezbędną wiedzę mają w sobie. SRS to w pewnym sensie sposób odkrywania swoich najlepszych zdolności.

Rozmawiał Michał Kij

Europejski awans w FIEGE

Agata Wydmańska, dotychczasowo pełniąca funkcję menedżera public relations w Fiege sp. z o.o. została odpowiedzialna za marketing i komunikację w regionie wschodniej Europy w strukturze Fiege. Region ten obejmuje Polskę, Czechy, Słowację, Ukrainę, Węgry i Austrię.



Do najważniejszych zadań Agaty Wydmańskiej będzie należało opracowanie i wdrożenie strategii komunikacji w regionie East Europe grupy Fiege, koordynacja działań marketingowych w regionie oraz kształtowanie i wzmacnianie wizerunku Fiege jako rzetelnego, godnego zaufania dostawcy rozwiązań z zakresu logistyki kontraktowej. Wydmańska jest kolejną osobą z polskiego oddziału Fiege, która zasiliła struktury regionalne grupy.

Agata Wydmańska pracuje w Fiege od sierpnia 2010 roku. Swoją drogę zawodową rozpoczynała jako Account Executive Assistant w Schulz PR, następnie przez 2 lata pełniła funkcję public relations menedżera w Multimedia Vision. Od roku 2006 pracowała w Wyższej Szkole Biznesu – National University w Nowym Sączu.

Agata Wydmańska jest absolwentką Wyższej Szkoły Biznesu – National University w Nowym Sączu oraz wydziału Nauk Politycznych Wyższej Szkoły Humanistycznej w Pułtusku. Ukończyła także podyplomowe studia public relations. Jej pasją jest czytanie książek, podróże oraz siatkówka.

Jeszcze dziś zaprenumeruj TSL Biznes na rok 2012

Skorzystaj z promocji, zamów on-line

www.TSL-biznes.pl/prenumerata





Perfekcyjny łańcuch logistyczny

Dakar to najtrudniejszy rajd terenowy na świecie. Wymaga od uczestników niemalże nadludzkich umiejętności i wytrzymałości, jak również perfekcyjnego przygotowania samochodów rajdowych. W największych wyścigach kolarskich takich jak Tour de France, Vuelta Espana, Giro d'Italia czy w rodzimym Tour de Pologne wymagany poziom umiejętności uczestników jest również umiejscowiony bardzo wysoko, a terenowe maszyny zamienione są na ultralekkie i szybkie rowery szosowe. W obu przypadkach za prawidłowym przebiegiem sportowej rywalizacji stoi doprowadzony do perfekcji łańcuch logistyczny. Jego charakterystyka będzie przedmiotem bieżącego artykułu.

Przygotowania służb logistycznych do rajdu Dakar zaczynają się już na kilkanaście miesięcy przed rozpoczęciem pierwszego etapu. Od kilku lat miejscem zmagań są tereny Ameryki Południowej, w 2012 roku rajd zaczynał się w Argentynie (Mar del Plata) a kończył w Peru (Lima). Podczas rajdu zawodnicy pokonują ponad 8 tys. kilometrów, w tym około 4,5 tys. km odcinków specjalnych. W 2011 roku rajd Dakar obejrzało w telewizji ponad 1 mld widzów na świecie.

Do realizacji tego wydarzenia wykorzystana jest praktyczna każda gałąź transportu za wyjątkiem kolei. Etapem „zerowym" rajdu jest w istocie transport suprastuktury wyścigowej każdej z ekip na miejsce rozpoczęcia zawodów. Pomimo że rajd zaczyna się na początku roku, wszystkie ekipy muszą być gotowe na koniec listopada w roku poprzedzającym daną edycję. Samochody, motory, ciężarówki i quady gromadzone są we Francji, w miejscowości portowej La Havre.

Po dotarciu na miejsce każdy z zawodników otrzymuje specjalną kartę, na której musi zgromadzić odpowiednią ilość pieczątek, związaną z numerem startowym, odpowiednimi badaniami technicznymi oraz dokumentami niezbędnymi do dokonania odprawy celnej. Po zapełnieniu „książeczki", naklejeniu numerów, kilku pomiarach, zaplombowaniu samochodów, sprawdzeniu bezpieczeństwa, zamocowaniu motocykli i quadów w kontenerach startowych, pojazdy uczestników Dakaru wędrują już bezpośrednio na olbrzymi portowy plac, przy którym cumuje ogromny *Wallenius Wilhelmsen* dedykowany do przewozu ładunków „kołowych". To on zabiera je w podróż do Argentyny, która trwa około 2-3 tygodni. Jest to dość długi okres w porównaniu na przykład do wyścigów Formula 1, jednak skala i liczba uczestników jest nieporównywalnie większa w Dakarze, natomiast częstotliwość startów już większa w Formula 1.

Argentyńska przygoda

Już na miejscu, po zacumowaniu statku w Argentynie, następuje odbiór techniczny sprzętu wyścigowego oraz ponowna kontrola bezpieczeństwa. Jest to bardzo szczegółowo przeprowadzany proces ze względu na to, iż każdy z uczestników musi mieć jednakowe warunki uczestnictwa w rajdzie. Wszystkie ekipy wyścigowe wraz ze służbami pomocniczymi (m.in. mechanicy, którzy podczas rajdu śpią około 3-4 godziny na dobę, kucharze, logistycy) na każdym etapie będą

zgromadzeni w jednym miejscu, zwanym biwakiem (*bivouag*). W sumie znajduje się tam ponad 1000 osób.

W ciągu dnia, kiedy wszyscy zawodnicy walczą o jak najlepsze zawody na pustyni, biwak jest przewożony za pośrednictwem samolotów transportowych. Zawodnicy w trasę zabierają tylko najpotrzebniejsze rzeczy, natomiast całą resztę są zobowiązani do spakowania do swojego boxu, który w języku uczestników Dakaru jest nazywany „*canteen*". Biwak jest organizowany tylko w takim miejscu, w którym samolot transportowy może wylądować. Na miejsce biwaku wybierane przez organizatorów są również tereny wojskowe.

Prócz transportu lotniczego wykorzystywany jest również transport samochodowy. W samochodach organizatorów rajdu przemieszczają się członkowie ekip, jeśli ich obecność jest niezbędna w czasie trwania danego etapu. Niemniej transport lotniczy jest kluczowym dla przebiegu całego rajdu – mimo że rywalizują ekipy samochodowe czy motocyklowe. Jest on niezastąpiony m.in. w sytuacji gdy dochodzi do wypadku lub awarii podczas rywalizacji na pustyni, które, niestety, rokrocznie się zdarzają. Zanim dojedzie ciężarówka serwisowa, pierwszy na miejscu jest helikopter ratunkowy, którego załoga jest w stanie udzielić pomocy, a w najgorszym przypadku zebrać informacje i poinformować odpowiednie służby. Na każdym z odcinków muszą być stworzone specjalne strefy, na których mierzy się czasy pośrednie oraz rejestruje uczestników. Dodatkowo szczególnie motocykle muszą być w międzyczasie tankowane, co oznacza konieczność zorganizowania stref tankowania na każdym z etapów.

Paliwo – rajdowym wyzwaniem

Ogólnie rzecz ujmując, dostawa paliwa na teren rajdu jest osobnym potężnym wyzwaniem. Paliwo dostarczane jest również za pomocą transportu morskiego, często osobno do każdego kraju – gospodarza. Mają na to wpływ głównie wewnętrzne przepisy handlowe pomiędzy krajami. Dodatkowo dochodzi organizacja przynajmniej raz terenowych stanowisk odprawy paszportowej na granicy państw – gospodarzy rajdu Dakar (w bieżącym roku były to Argentyna, Chile oraz Peru). Wszystko oczywiście dzieje się w terenie, często wśród burzy charakterystycznie miałkiego, kurzowego piasku typu fesz-fesz, rozpętanej przez wielkie maszyny zawodników.

Francuska centrala

Proces logistyczny to również błyskawiczny przepływ informacji pomiędzy terenem zmagań w trzech wymienionych krajach a centralą zawodów, która znajduje się we Francji. To stamtąd podejmowane są kluczowe decyzje, często na bieżąco. W historii rajdu Dakar zdarzały się również decyzje odwołujące dany etap ze względu na warunki atmosferyczne zagrażające zdrowiu uczestników, jak również ze względu na zagrożenie terrorystyczne. Na załogi startujące w Dakar Rally 2012 na trasie czekają m.in. pustynia Atacama, górskie szczyty – Andy, rozległe wydmy, szybkie szutry i wielkie kaniony. Opinia zgodnie z którą ten rajd jest najtrudniejszym na świecie na pewno nie jest przesadzona. To samo dotyczy zaplecza logistycznego całego rajdu.

Wyścigi kolarskie

W dużo bardziej przyjaznych warunkach terenowych rozgrywane są największe na świecie wyścigi kolarskie dookoła Francji, Włoch, Hiszpanii czy nasz rodzimy – Tour de Pologne. Kolarze podczas wieloetapowych wyścigów pokonują podobne odległości w ciągu dnia, natomiast piasek pustyni jest zastąpiony gładką nawierzchnią krajowych szos. We Francji na Tour de France oraz we Włoszech na Giro kolarze pokonują prawie 3,5 tys. km podczas całego wyścigu, w Polsce Tour de Pologne to 1,2 tys. km. Podobne w ukształtowaniu terenu w obu rajdach są na pewno wjazdy na szczyty krajowych gór. Podobne są również operacje logistyczne, które należy wykonać, aby wyścig przebiegał poprawnie. Jednym z partnerów wyścigu w danym kraju jest zwykle operator logistyczny, który od startu do mety danego etapu jest odpowiedzialny za przewóz infrastruktury wyścigowej (m.in. tony sprzętu telewizyjnego, elementy wyposażenia ekip startujących w wyścigu, materiały reklamowe i sponsoringowe, elementy wyposażenia mety wyścigowej). Proces logistyczny w wyścigach kolarskich wykracza również poza ramy przepływu ładunków i informacji i oferuje również wsparcie w działaniach zarówno marketingowych, jak i outsourcing sił sprzedaży danych produktów.

Służby logistyczne

Zarówno w przypadku rajdów terenowych, jak i wyścigów kolarskich ogromne znaczenie mają służby logistyczne, które są w stanie niewidzialnie dla oka telewizyjnego widza czuwać nad prawidłowym i terminowym przebiegiem zmagań. Warto przyjrzeć się bliżej ich pracy, aby w pełni docenić ich rolę oraz z jeszcze większą ciekawością śledzić zmagania zawodników w tych światowych imprezach.



Tomasz Dobczyński
inżynier procesów logistycznych
Tomasz.dobczynski@audytel.pl

Czas powrotu do dobrej formy

Rok 2011 był okresem pozytywnych zmian na rynku nieruchomości magazynowych w Polsce. Branża wróciła do dobrej formy. Zwłaszcza pierwsza połowa roku udowodniła obserwacje z końca 2010 r. o poprawie sytuacji na rynku powierzchni magazynowo-logistycznej. Firmy nabrały pewności w inwestowaniu w nowe projekty, co przełożyło się na pozytywny wzrost w wielu sektorach.

Wzrost popytu zaowocował spadkiem pustostanów (szacuje się, że w III kwartale 2011 r. obniżył się on o około 3% i wyniósł ok. 11%) i niewielkim wzrostem czynszów. Znaczna część popytu była kreowana również przez klientów, którzy przedłużali umowy najmu. Popyt w trzech pierwszych kwartałach wyniósł ponad 10% więcej niż w porównaniu do całego 2010 roku i 68% więcej w stosunku do roku 2009. Większość z zaplanowanych w ubiegłym roku inwestycji to obiekty budowane w systemie BTS (build to suit), dedykowane konkretnemu najemcy. Przykłady największych tego typu inwestycji to: Panattoni Europe dla firmy Zelmer w Rzeszowie (32 500 m^2) czy Goodman dla firmy Amica w Poznaniu (30 tys. m^2). Inne nowo budowane obiekty powstawały głównie na zasadzie pre-let dla pierwszego dużego najemcy, np. Panattoni Park Święcice dla firmy Danone. Budowa klasycznych obiektów spekulacyjnych miała miejsce w mniejszej skali na rynkach lokalnych, m.in. w Lublinie czy w Gdańsku.

Pomimo, dobrej kondycji polskiej gospodarki i jej dość dużej odporności na kryzys, największym wyzwaniem 2011 roku dla deweloperów było, podobnie jak w poprzednich latach, pozyskanie finansowania projektów i kredytów obrotowych na dobrych warunkach. Dodatkowo, czas pozyskiwania finansowania wydłużał się, co często nie pozwalało na szybką reakcję na potrzeby rynkowe.

Pozytywne prognozy

Mimo informacji o nadchodzącym kryzysie rynek powierzchni magazynowo-logistycznych w Polsce nadal pokazuje tendencję wzrostową. Polska w porównaniu z innym krajami regionu postrzegana jest jako kraj nieco bardziej odporny na spowolnienie gospodarcze. Stabilny, rozwijający się rynek, utrzymujący się na stałym, dość wysokim poziomie popyt wewnętrzny, ma pozytywny wpływ na rynek inwestycyjny. Szacuje się, że popyt na nieruchomości magazynowe będzie utrzymywał się na zbliżonym poziomie jak w poprzednim roku. Przedmiotem zainteresowania będą nadal obiekty klasy A, położone w pobliżu autostrad i dróg ekspresowych oraz realizacja projektów typu build to suit, dopasowanych pod konkretne potrzeby najemców. Jeśli popyt znacząco nie spadanie, możemy spodziewać się, że w najbardziej atrakcyjnych regionach tj. Mazowsze – tereny wzdłuż planowanej obwodnicy Warszawy, Śląsk – okolice węzła Sośnica czy Łódź – okolice Strykowa, gdzie w niedługiej perspektywie znacząco poprawi się stan infrastruktury drogowej, inwestorzy będą również decydować się na realizację projektów spekulacyjnych.





Renata Osiecka,
dyrektor zarządzająca AXI IMMO

Renata Osiecka, dyrektor zarządzająca AXI IMMO Group, firmy specjalizującej się w kompleksowych usługach dotyczących inwestycji na rynku nieruchomości komercyjnych ze szczególnym uwzględnieniem powierzchni magazynowych, biurowych i handlowych. Poprzednio dyrektor zarządzająca na Polskę zachodnią w Panattoni Europe, wraz z zespołem menedżerów, odpowiedzialna była za rozwój i najem projektów we Wrocławiu i Poznaniu. Wcześniej była kierownikiem działu powierzchni magazynowych w Colliers International. Posiada tytuł magistra Uniwersytetu Warszawskiego. Jest również absolwentką Uniwersytetu Europejskiego w Warszawie i Uniwersytetu w Sheffield w Wielkiej Brytanii.

Renata Osiecka
dyrektor zarządzająca
AXI IMMO Group

Magazyny przyjazne dla środowiska

W listopadzie ubiegłego roku odbyła się ceremonia rozdania nagród Green Building, zorganizowana przez wydawnictwo EuropaProperty. PointPark Poznań, przemysłowy i logistyczny park P3 wygrał nagrodę GREEN Building Award w kategorii „BREEAM application in process". Nagrodą zostały uhonorowane projekty deweloperskie certyfikowane jako budynki ekologiczne przez międzynarodowy system BREEAM lub LEED.

PointPark Poznań, a w szczególności budynek DC3, który jest projektem BTS na 23 000 m² dla firmy PF Concept, zawiera szereg rozwiązań ekologicznych, takich jak, między innymi: panele solarne do ogrzewania wody użytkowej, energooszczędny system oświetleniowy, instalacja zmniejszająca zużycie wody na cele socjalne oraz wysokosprawny system centralnego ogrzewania powierzchni solano-biurowej.

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



– W P3 oferujemy naszym klientom rozwiązania przyjazne środowisku, jako element naszej standardowej oferty, dla budynków istniejących oraz projektów BTS – wyjaśnia Damian Grzywacz, Dyrektor Działu Rozwoju w P3 Polska. *– Naszym celem jest zmniejszenie kosztów operacyjnych, a jednocześnie ochrona środowiska. Nagroda Green Building Award dla PointPark Poznań potwierdza jak wysokoefektywne rozwiązania są stosowane przez P3* – dodaje Damian Grzywacz.

P3 oferuje swoim klientom budowę magazynów przyjaznych środowisku dokładnie w takim stopniu, w jakim jest to przez nich wymagane. Dzięki wykorzystaniu rozwiązań takich, jak panele słoneczne, sprawna gospodarka wodna oraz energooszczędne systemy oświetleniowe, P3 może zaoferować swoim klientom całą gamę przyjaznych środowisku rozwiązań, które jednocześnie gwarantują obniżenie kosztów utrzymania obiektu.



Dominacja BTS

Podsumowanie roku 2011 i prognozy na 2012 rok

Jeszcze przed rokiem wielu uczestników rynku magazynowego w Polsce niepewnie i raczej pesymistycznie wypowiadało się na temat tego, co przyniesie rok 2012. Wbrew tym mało optymistycznym prognozom, ubiegły rok okazał się bardzo dobrym okresem dla polskiego rynku nieruchomości magazynowych.



Maciej Chmielewski , Partner, Industrial and Logistics Agency Colliers International Poland



Tomasz Kasperowicz, Partner, Industrial and Logistics Agency Colliers International Poland

W 2011 obserwowaliśmy ponowne ożywienie naszego sektora, zarówno wśród najemców zajmujących nowe powierzchnie magazynowe, renegocjujących istniejące kontrakty i rozszerzających się w obecnych lokalizacjach, jak i wśród deweloperów i właścicieli obiektów magazynowych w Polsce. Na rynek dostarczono blisko 380 000 m² nowej powierzchni magazynowo - przemysłowej. Niezmiennie od ubiegłego roku inwestycje realizowane są prawie wyłącznie jako obiekty BTS – 90% powierzchni dostarczono po uprzednim zawarciu umów najmu.

Czynsze na stałym poziomie

Z punktu widzenia najemców polski rynek magazynowy w dalszym ciągu miał wiele do zaoferowania, mimo iż czynsze w zasadzie pozostawały na stabilnym poziomie, a w niektórych regionach wręcz rosły (tam, gdzie współczynnik powierzchni niewynajętej był niski). Miało to odzwierciedlenie w wolumenie transakcji – wynajęto blisko 1,8 mln m² powierzchni magazynowej, znacznie więcej niż w roku 2010. Co ciekawe, popyt w poszczególnych kwartałach rozkładał się dość równomiernie, choć trzeci kwartał okazał się pod tym względem najlepszy – 30% wszystkich transakcji.



fot. Hörmann

W dalszym ciągu wśród najemców dominowały nowe umowy najmu, szczególnie kontrakty typu „pre-lease". Optymizm na rynku widoczny był również wśród inwestorów i deweloperów powierzchni magazynowych. W ciągu roku przybyło blisko 380 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, czyli o 40% więcej niż w 2010 roku. Najwięcej na Górnym Śląsku, w regionie Warszawy oraz w Poznaniu. Również na tych właśnie rynkach obserwowaliśmy największą aktywność najemców.

Rynkowi liderzy

Bardzo interesująca jest skala udziału deweloperów, ze względu na ilość zbudowanej w tym roku powierzchni. Duża część tego sektora rynku przypadła firmie Panattoni, która w 2011 roku w dużej mierze skoncentrowała się na dedykowanych, ponadstandardowych projektach budowanych pod klucz (tzw. BTS-ach). Deweloper dostarczył m.in. fabrykę o powierzchni 17 600 m² w Gorzowie Wielkopolskim dla producenta z branży motoryzacyjnej, firmy Faurecia oraz magazyn o powierzchni 32 000 m² dla firmy Zelmer w Rzeszowie. Oba projekty

produkcyjne usytuowane zostały w lokalizacjach nietypowych dla branży magazynowej, w których tego typu obiekty wcześniej nie powstawały. Również ProLogis, deweloper który jest największym graczem na rynku magazynowym pod względem istniejącej powierzchni, zrealizował pod koniec ubiegłego roku projekt BTS dla zagranicznej firmy produkcyjnej. Obiekt o powierzchni około 19 000 m² powstał w ramach jednego z parków magazynowych ProLogis w rejonie Wrocławia – w Nowej Wsi Wrocławskiej.

Kolejna firma, która w 2011 roku oddała do użytku około 70 000 m² powierzchni to SEGRO. Deweloper, który postawił na ponadstandardowe budynki, jako jeden z pierwszych podjął się dostarczenia i długoterminowego wynajmu obiektu typu cross dock na terenie Tulipan Park w Łodzi, czy zaawansowanego technologicznie obiektu produkcyjnego (ok. 10 000 m²) dla firmy HL Display w Gliwicach. Podobną powierzchnię, bo nieco ponad 70 000 m², zbudowała firma Goodman – deweloper, który z wielkim sukcesem uruchomił długo oczekiwany park magazynowy w Modlniczce. Goodman dostarczy również powierzchnię produkcyjno-magazynową w Krapkowicach. Obiekt o powierzchni około 27 000 m², dedykowany jest dla firmy Metsa Tissue, producenta wyrobów papierowych i higienicznych. Pozytywny i dobrze rokujący na najbliższe kwartały jest również fakt, że współczynnik powierzchni niewynajętej, w stosunku do roku 2010, znacząco spada praktycznie we wszystkich regionach Polski. Na koniec 2011 roku wyniósł on niespełna 11,4%.

Przyszłość bez zmian

Rok 2012 nie zapowiada większych zmian w stosunku do 2011 roku. Szacujemy, że nowa podaż w 2012 r. osiągnie poziom zbliżony do roku ubiegłego. W trakcie realizacji jest obecnie około 340 tys. m² i spodziewamy się utrzymania trendu wzrostowego. Tym bardziej, że rezerwy wolnej powierzchni bardzo stopniały w przeciągu ostatniego roku, co przy obecnym poziomie popytu pozwala na bezpieczny optymizm w naszym sektorze w 2012 roku. W nadchodzących kwartałach przewidujemy, że współczynnik powierzchni niewynajętej nadal będzie spadał, co przełoży się na dalszy, niewielki wzrost stawek czynszu, jak również na zainteresowanie deweloperów rynkami z niewielką ilością dostępnej powierzchni. Możemy spodziewać się również wzrostu liczby projektów budowanych spekulacyjnie, natomiast na pewno nie będziemy mieli do czynienia z kolejnym boomem, co związane jest z restrykcjami dotyczącymi pozyskania finansowania. Szansę będą mieli zatem najsilniejsi, najbardziej doświadczeniu deweloperzy, którzy mogą finansować inwestycje z własnych środków lub mają ułatwiony dostęp do finansowania zewnętrznego.

Maciej Chmielewski,
Partner, Industrial and Logistics
Agency Colliers International Poland

Tomasz Kasperowicz,
Partner, Industrial and Logistics
Agency Colliers International Poland

TAILOR-MADE
PROJECTS

millennium logistic parks
MLP GROUP

millennium logistic parks
MLP PRUSZKÓW I

Size: 165,000 sq.m
MLP has convenient connections both with the centre of Warsaw and the main routes linking Warsaw with other cities.

millennium logistic parks
MLP TYCHY

Size: 96,000 sq.m
MLP Tychy is situated in the Special Economic Zone.MLP Tychy is located on the eastern outskirts of Tychy, about 3 km from the E-75 express road and road 44 junction.

millennium logistic parks
MLP POZNAŃ

Size: 102,000 sq.m
The plot is located in Koninko, 4.5 km from the A2 motorway, 1.5 km from the '11' expressway and only about 15 km from downtown Poznań.

millennium logistic parks
MLP PRUSZKÓW II

Size: 302,000 sq.m
The estate is located between the road No. 760 and the anticipated section of the motorway A-2.

millennium logistic parks
MLP BUCHAREST SUD

Size: 250,000 sq.m
The property has a cumulate frontage of 514.5 m to DN4 - Oltenitei Road, divided in two subfrontages of 226 m on the right hand side and 288.5 m on the left hand side.



+48 22 738 30 10 • www.mlp.pl • info@mlp.pl

Za nami wzrosty, przed nami wyzwania

Pomimo wzrostu powierzchni magazynowej, która trafiła na rynek polski w ubiegłym roku, warto zwrócić uwagę, że był to bardzo nierówny rok. W pierwszych trzech kwartałach utrzymywały się pozytywne trendy wzrostu aktywności najemców i deweloperów. Spadła ilość pustostanów i wzrósł poziom czynszów, a liczba realizowanych projektów w trzecim kwartale osiągnęła poziom najwyższy od 2009 roku. Jednak w ostatnich trzech miesiącach rynek zaczął stawiać branży powierzchni magazynowo-przemysłowej nowe trudne wyzwania. Pojawiły się przejawy potencjalnego powrotu kryzysu – drugiej fali.

Sumarycznie, wyniki za 2011 rok wypadają lepiej aniżeli w przypadku 2010 roku. W podsumowanym okresie, na rynek w Polsce trafiło aż 371 300 m^2 powierzchni, z czego Panattoni Europe oddał najwięcej, bo aż 164 100 m^2. Oddana powierzchnia ogółem w porównaniu z wcześniejszym okresem to 99 300 m^2 na korzyść ostatniego roku. Lokalizacje cieszące się największym popytem pozostają już od jakiegoś czasu niezmienne – wielokrotnie wskazywaliśmy na Warszawę, jako numer jeden, co wynika zarówno z historii (rejon warszawski od lat jest największym rynkiem magazynowym), jak i sytuacji strategicznej Warszawy (stolicy blisko czterdziestomilionowego państwa). Potwierdzeniem tego jest 1 916 500 m^2 istniejącej powierzchni magazynowej w tym rejonie. Nie ma również niespodzianek, co do drugiego miejsca, zgodnie z naszymi przewidywaniami zajmuje je Śląsk z 1 264 400 m^2 i przyznaję, że z ogromną atencją będziemy się przyglądać tym dwóm rynkom zwłaszcza, że być może w przyszłości Górny Śląsk dogoni stolicę. Wystarczy spojrzeć na powierzchnię magazynową oddaną w samym 2011 roku. To właśnie Górny Śląsk uzyskał pierwsze miejsce z wynikiem 95 500 m^2, pobijając swój wynik sprzed roku i utrzymując pozycję lidera.

Nerwowa końcówka

Pomimo wzrostu powierzchni magazynowej, która trafiła na rynek polski w zeszłym roku w porównaniu z 2010 rokiem, warto zwrócić uwagę, że był to bardzo nierówny rok. W pierwszych trzech kwartałach utrzymywały się pozytywne trendy wzrostu aktywności najemców i deweloperów. Tym samym spadła ilość pustostanów i wzrósł poziom czynszów, a liczba realizowanych projektów w trzecim kwartale osiągnęła poziom najwyższy od 2009 roku. Niezmiennie znaczną popularnością cieszyły się także inwestycje typu build-to-suit (BTSy). Poprawiła się płynność inwestycyjna, ponieważ banki nie obawiały się udzielać kredytów najlepszym inwestorom.



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



W okresie pierwszych trzech kwartałów mieliśmy do czynienia ze stałym spadkiem poziomu pustostanu, który w pierwszym kwartale br. wynosił jeszcze 14,9% całkowitej podaży, a w trzecim kwartale już tylko 11,9%. Nota bene była to najniższa wartość zasobów powierzchni dostępnej „od zaraz" od początku 2010 roku, kiedy to powierzchnia pustostanu stanowiła 17,1% całkowitej podaży. Trzy pierwsze kwartały można podsumować jako stabilne z trendem wychodzenia z kryzysu. Czwarty kwartał 2011 roku jawi się jako przełomowy. W ostatnich trzech miesiącach rynek zaczął stawiać branży powierzchni magazynowo-przemysłowej nowe, trudne wyzwania. Pojawiły się przejawy potencjalnego powrotu kryzysu – drugiej fali.

Trudne perspektywy

Ciężko w tej chwili prognozować co do perspektyw dalszego rozwoju lub jego braku. Z pewnością 2012 rok stawia przed branżą liczne wyzwania. Sam niepokój o sytuację gospodarczą w związku z ewentualną drugą falą kryzysu może rodzić trudności w zdobywaniu finansowania projektów,



przez co tylko najlepsze projekty inwestycyjne będą realizowane, i tylko wiarygodni inwestorzy i deweloperzy dostaną dofinansowanie. Dlatego w tej chwili trudno jeszcze powiedzieć, jak bardzo zmieni się zainteresowanie powierzchniami przemysłowymi. Z całą pewnością, deweloperzy pozostaną przy dotychczasowych tendencjach – realizacji inwestycji typu BTS oraz transakcjach finalizowanych umową prelet. Warto dodać, że najmniejsze skutki potencjalnego spowolnienia będą odczuwać te firmy, które mają największy portfel inwestycji, silną pozycją na rynku oraz ci, którzy dysponują bardziej zdywersyfikowaną usługą, a więc gracze, którzy mają większą ofertę pod kątem zarówno rodzaju produktu, jak i usługi.

Dalej dynamiczni

Podsumowując 2011 rok, Panattoni Europe oddał do użytku najwięcej powierzchni, bo aż 164 100 m^2, a na koniec roku w budowie pozostawało około 100 tys. m^2 nowych budynków. Projekty, które są na ukończeniu to między innymi Panattoni Park Gliwice I (5000 m^2 przeznaczone jest dla producenta opakowań) oraz już oddany BTS dla Faurecii w Gorzowie Wielkopolskim. W realizacji są obiekty dedykowane klientom w: Święcicach, Błoniu, Radomsku czy w Świebodzinie, w którym powstaje fabryka dla firmy Recaro Aircraft Seating Polska sp. z o.o. Dodatkowo, Panattoni Europe oferuje kolejne nowe lokalizacje w okolicy Wrocławia (Panattoni Park Wrocław III, Panattoni Industrial Park Wrocław), Warszawy (Panattoni Park Pruszków II), Poznania i Bydgoszczy. Planujemy uruchomienie przynajmniej części z nich jeszcze w tym roku. Wszystkie nowe lokalizacje podyktowane są realizowanymi obecnie nowymi inwestycjami drogowymi, co oznacza, że charakteryzuje je wyjątkowa lokalizacja i dostępność do najważniejszych dróg jak np. autostrada A2 czy autostradowa obwodnica Wrocławia A8.

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



Panattoni Europe ukończył budynek dla Faurecii

Na zlecenie firmy Faurecia, w przeciągu planowanych sześciu miesięcy powstał nowoczesny obiekt produkcyjny o powierzchni 17 600 m^2. W transakcji pośredniczyła agencja nieruchomości Colliers International.

Panattoni Europe, ukończył prace budowlane nad obiektem BTS o charakterze produkcyjnym dla firmy Faurecia – światowego lidera specjalizującego się w produkcji wyposażenia samochodowego. Nowy obiekt powstał w Gorzowie Wielkopolskim – na terenie Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej w pobliżu drogi ekspresowej S3 (E65). Na inwestycję o łącznej powierzchni 17 600 m^2 składa się hala produkcyjna o powierzchni 14 500 m^2, a także 1600 m^2 biura i 1500 m^2 pomieszczeń technicznych. Prace nad obiektem rozpoczęto w czerwcu i zakończono zgodnie z harmonogramem w grudniu 2011 roku. Generalnym wykonawcą inwestycji była firma Kajima Europe.

Obiekt w Gorzowie Wielkopolskim to druga inwestycja w Kostrzyńsko–Słubickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, należąca do firmy Faurecia. Podczas przekazania obiektu w styczniu br., dyrektor operacyjny firmy Faurecia, Artur Zieleń, skomentował: – *To wielka zasługa Panattoni Europe, że tak szybko możemy wprowadzić się do nowego obiektu produkcyjnego w Gorzowie Wielkopolskim. Zależało nam na tym, by nowy obiekt mieścił się w pobliżu obecnego i by możliwie szybko mógł działać. Dzięki Panattoni już dziś możemy zainstalować w hali Gorzów II pierwszą maszynę.*

Obiekt BTS dla firmy Faurecia został wybudowany w strategicznej lokalizacji - w regionie o ogromnym potencjale gospodarczym, w Kostrzyńsko–Słubickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, a ponadto blisko granicy z Niemcami, a także w pobliżu drogi ekspresowej S3 (E65), czyli europejskiej trasy biegnącej z północy na południe Europy.

Jeszcze dziś zaprenumeruj TSL Biznes na rok 2012
Skorzystaj z promocji, zamów on-line
www.TSL-biznes.pl/prenumerata



Coraz mniej pustostanów

W 2011 r. rynek nieruchomości magazynowo-logistycznych w Polsce rozwijał się bardzo dynamicznie. W pierwszym półroczu popyt wzrósł o 40%, a liczba inwestycji na etapie realizacji była prawie dwukrotnie wyższa niż w analogicznym okresie 2010 r.

Do końca 2011 r. wynajęto około 1,9 mln m^2 nowoczesnej powierzchni magazynowej w ramach nowych umów najmu i renegocjacji dotychczasowych. Świadczy to nie tylko o ożywieniu rynku nieruchomości magazynowo-logistycznych, ale także o jego ekspansji, przy utrzymującym się silnym popycie.

Warszawa, która jest wiodącą lokalizacją pod względem aktywności na rynku najmu, odnotowała popyt na poziomie ponad 750 tys. m^2, co oznacza wzrost o prawie 40% w porównaniu z końcem 2010 r. Popyt znacznie wzrósł również w miastach regionalnych, w szczególności na Górnym Śląsku, gdzie wynajęto ok. 370 tys. m^2 powierzchni.

Ponieważ budowa większości nowych obiektów jest uzależniona od podpisania umów typu *pre-let*, wielu deweloperów wykorzystuje takie umowy do powiększania kolejnych etapów realizowanych inwestycji o element spekulacyjny w lokalizacjach, w których jest to uzasadnione ze względu na ograniczoną podaż efektywnej powierzchni.

Wskaźnik pustostanów, który na początku 2011 r. wynosił 15%, zmniejszał się z kwartału na kwartał i pod koniec czwartego kwartału zbliżył się do poziomu 12%. Spodziewana w 2012 r. absorpcja istniejącej powierzchni spowoduje dalsze zmniejszenie ilości pustostanów.

Czynsze utrzymały się w ciągu roku na dość stabilnym niskim poziomie,



Na dalszych miejscach znalazły się: Poznań (200 tys. m^2), Wrocław (220 tys. m^2) i Polska Centralna (190 tys. m^2).

Łączne zasoby nowoczesnych obiektów magazynowo-logistycznych wyniosły pod koniec roku 7 mln m^2., co oznacza wzrost o 9% w porównaniu z 2010 r. Aglomeracja warszawska pozostaje nadal największym ośrodkiem magazynowo-logistycznym w Polsce, ale najwięcej nowej powierzchni (ok. 115 tys. m^2) trafiło w ubiegłym roku na rynek Górnego Śląska. Jest to wzrost o 22% w porównaniu z powierzchnią wprowadzoną na rynek w 2010 r.

aczkolwiek w ostatnich dwóch kwartałach 2011 r. odnotowano nieznaczne wzrosty czynszów efektywnych w lokalizacjach, w których podaż jest obecnie bardzo ograniczona. W krótkiej perspektywie radykalny wzrost stawek czynszów jest mało prawdopodobny, ale dalszy spadek ilości pustostanów spowoduje w bieżącym roku presję zwyżkową na czynsze w niektórych lokalizacjach.

W 2011 r. popyt na powierzchnie magazynowe generowały firmy z różnych sektorów, w tym logistycznego, handlowego, farmaceutycznego, FMCG i elektronicznego.



Tom Listowski,
partner, dyrektor działu powierzchni przemysłowych i magazynowych w Polsce i relacji z klientami korporacyjnymi na Europę Środkowo-Wschodnią, Cushman & Wakefield

Ponadto, na rynku najmu zgłaszano coraz większe zapotrzebowanie na powierzchnie produkcyjne, zwłaszcza w drugim półroczu, co świadczy o tym, że nowi inwestorzy nadal postrzegają Polskę jako bardzo atrakcyjny kraj do ulokowania zakładu produkcyjnego.

Mimo iż w drugiej połowie 2011 r. dominowała niepewność co do przyszłości najważniejszych gospodarek Unii Europejskiej, w 2012 r. Polska może utrzymać wzrost gospodarczy dzięki dość mocnym fundamentom makroekonomicznym, co powinno sprzyjać rozwojowi rynku nieruchomości magazynowo-logistycznych.

Tom Listowski, partner, dyrektor działu powierzchni przemysłowych i magazynowych w Polsce i relacji z klientami korporacyjnymi na Europę Środkowo-Wschodnią, Cushman & Wakefield

Pozytywne wyniki PointPark Properties

Miniony rok 2011 był bardzo udanym dla PointPark Properties. W całej Europie P3 wynajęła w sumie 472 750 m^2 powierzchni magazynowej i ukończyła cztery nowe projekty budowlane. Oznacza to wzrost transakcji z roku na rok o 104 %.

Sytuacja gospodarcza w ubiegłym roku nie była wprawdzie korzystna, jednak rok 2011 okazał się być jednym z najbardziej pomyślnych lat w historii P3. Całkowita powierzchnia najmu w ubiegłym roku pokazuje, że klienci są nadal zainteresowani wysoką jakością powierzchni w naszych parkach na terenie całej Europy – mówi Ian Worboys, CEO P3.

Jednym z największych sukcesów było wykonanie obiektu magazynowo-produkcyjnego klasy A dla PF Concept w PointPark Poznań. Do innych ważnych transakcji należą: wynajem powierzchni magazynowej dla spółki Luis Simoes w parku P3 w Alovera w Hiszpanii; budowa projektu „pod klucz" dla Audia Plastics w Trnava-Voderady na Słowacji oraz obiekt magazynowy dla Schnellecke Slovakia w PointPark Bratysława w Lozorno. Magazyn w PP Bratysława zdobył m.in. nagrodę CIJ w kategorii „Best Warehouse / Logistics Development" („Najlepsza inwestycja magazynowo-logistyczna").

Ian Worboys, CEO P3 podsumowuje: *– Mimo trudnych czasów dla państw strefy euro i państw niezależnych, wzrost liczby i skali zawartych przez nas transakcji jest bardzo satysfakcjonujący. W obecnej sytuacji istnieje popyt na magazyny klasy A w kluczowych lokalizacjach, ale podaż jest niewielka lub żadna. Deweloperzy nie zbudowali spekulacyjnego magazynu już od prawie 3 lat. Pusta powierzchnia o właściwym standardzie, która była budowana w latach „boomu", teraz jest już prawie w całości wynajęta. Dobrym przykładem jest Słowacja, gdzie agenci nieruchomości określają obecny poziom wakatów na około 3%. Stanowi to około 4-6 miesięcy całego popytu. Wciąż istnieją trudne regiony w takich krajach, jak Francja i Hiszpania, gdzie podaż jest nadal znacznie wyższa niż popyt, ale i tutaj sytuacja stopniowo się wyrównuje. W P3 jesteśmy przekonani, że rok 2012 będzie bazować na wynikach 2011 roku.*



DSV nadal w Panattoni Park Teresin

Grupa DSV pozostanie w kompleksie Panattoni Park Teresin, należącym do Standard Life Investments oraz zrealizowanym przez Panattoni Europe. Umowa najmu została przedłużona o 5 lat na dotychczas zajmowane 35 600 m^2. W transakcji pośredniczyła agencja nieruchomości Colliers International.

Wybraliśmy tę inwestycję jeszcze w 2007 roku ze względu na dobrą lokalizację oraz konkurencyjne stawki najmu. Oba czynniki odegrały kluczową rolę w naszej decyzji o przedłużeniu kontraktu. Dodatkowo, przez ostatnie cztery lata mieliśmy bardzo dobre doświadczenie w zakresie zarządzania obiektem oraz obserwowaliśmy prawdziwe partnerskie podejście, które funkcjonowało w Panattoni Park Teresin. Sumując to wszystko, jestem przekonany że dokonaliśmy właściwego wyboru dla DSV – powiedział Thomas Jansson, dyrektor finansowy w DSV Poland.

Dodatkowo, DSV korzysta z parków logistycznych Panattoni w Pruszkowie, Krakowie i w Łodzi, zajmując łącznie ponad 55 tys. m^2 powierzchni magazynowej. Ponadto, niedawno zakończyła się realizacja inwestycji typu build-to-suit na 6500 m^2 w Panattoni Park Prague-Airport w Czechach.

Panattoni Park Teresin jest położony w trzeciej strefie rejonu warszawskiego, która posiada rozwiniętą infrastrukturą dróg. Wśród atutów tej lokalizacji należy wymienić bliskość drogi krajowej numer 2 Warszawa-Poznań, planowanej autostrady A2 łączącej Berlin z Warszawą oraz linii kolejowej łączącej wschodnią i zachodnią Europę.

MarcPol w MLP Pruszków II

MLP Group podpisał umowę z firmą MarcPol S.A. na wynajem ponad 5 tys. m^2 powierzchni w parku produkcyjno-magazynowym MLP Pruszków II. Będzie to powierzchnia magazynowa z niewielką częścią biurowo-socjalną, umożliwiająca zapewnienie sprawnej logistyki produktów w związku z dynamicznym rozwojem sieci sklepów MarcPol i planowanymi w najbliższym czasie otwarciami 17 nowych placówek.

Nowy magazyn będzie obsługiwał również istniejące placówki handlowe MarcPol. Umowa została podpisana na okres 10 lat. Powierzchnia wynajęta przez MarcPol S.A. zostanie przekazana do użytku w II kwartale 2012 roku. Jest to już druga umowa na wynajem powierzchni podpisana przez MLP Group z firmą MarcPol w ciągu ostatniego roku. Łącznie MarcPol wynajmuje w Parkach MLP Pruszków I oraz MLP Pruszków II 7 tys. m^2.

MarcPol S.A. prowadzi działalność od 1988 roku i jest obecnie największą w Polsce siecią handlową z całkowicie polskim kapitałem W jej skład wchodzą zarówno duże centra handlowe o powierzchni ponad 4000 m^2, supermarkety, jak i mniejsze sklepy, w których stali klienci robią codzienne zakupy. *– O wyborze MLP Pruszków II oraz MLP Group S.A. jako partnera w dalszej działalności i rozwoju MarcPol zdecydowały lokalizacja parku bezpośrednio przy budowanej autostradzie, oraz profesjonalizm i elastyczność dewelopera w zrozumieniu naszych potrzeb. Nie bez znaczenia jest fakt, że MarcPol będzie miał do dyspozycji nowy, „szyty na miarę" obiekt, odpowiadający aktualnym wymaganiom magazynowania i logistyki produktów FMCG* – mówi Iwona Zarucka, wiceprezes zarządu MarcPol S.A.

– MarcPol S.A. jest kolejną firmą z sektora spożywczego, z którą podpisujemy w ostatnim czasie umowę. Cieszę się, że firmy z tej branży, bardzo wymagającej pod kątem logistyki i magazynowania, decydują się na wynajem powierzchni w naszych parkach. Jednocześnie, jest to już druga umowa, którą podpisujemy z firmą MarcPol w przeciągu kilku miesięcy, co jest dla nas potwierdzeniem atrakcyjności naszych parków magazynowo-produkcyjnych i naszej oferty dla tego sektora – mówi Dorota Jagodzińska-Sasson, członek zarządu MLP Group S.A.

Magazyny szyte na miarę

Nazwa „build-to-suit" (BTS), czyli obiekt „szyty na miarę" w etymologiczny i naturalny sposób odnosi się do krawiectwa. Nie ma w tym nic dziwnego, gdyż deweloperzy na wzór krawców dostosowują obiekty na potrzeby swoich klientów – niczym konstruktorzy odzieży dogłębnie analizują potrzeby, konstruują i finalnie tworzą niestandardowe obiekty. Te indywidualne rozwiązania determinowane są nie tyle przez branże, co przez samych klientów, choć oczywiście można zauważyć pewne tendencje. Jedną z gałęzi przemysłu, której liderzy dostrzegają potrzebę realizowania inwestycji typu BTS, jest rynek odzieżowy.

Branżę odzieżową charakteryzuje złożony systemem łańcucha dostaw – od zaprojektowania modelu, poprzez produkcję i sprzedaż, przy jednoczesnym stałym dostępie sklepu do towaru i magazynu. Ostatnie trendy, takie jak wzrost liczby kolekcji w ciągu roku, stała wymiana towaru na nowe modele oraz coraz bardziej skomplikowany proces zarządzania dostawą sprawiły, że usługi uznawane niegdyś za wartość dodaną stały się normą. Za przykład mogą posłużyć chociażby towary wysyłane do sklepów na wieszakach, czy ubrania opatrzone już kodami i cenami. Większości tych usług nie wykonuje się już w sklepach – a w centrach dystrybucyjnych. Dodatkowo, firmy odzieżowe chcąc utrzymać samo serce dystrybucji pod stałą kontrolą, decydują się na lokowanie biur i siedzib w centrach dystrybucyjnych. Podjęcie takiej decyzji niewątpliwie ułatwiło przeobrażenie samych magazynów na nowoczesne i wysokiej klasy obiekty spełniające również funkcje reprezentacyjne. Z tych względów branża odzieżowa, której produkty wytwarzane są na masową skalę, potrzebuje rozwiązań szytych na miarę. Rozwiązania takie ma w swoim portfolio Panattoni Europe.



BTSM dla francuskiej Grupy Mulliez

Jednym z najlepszych przykładów inwestycji BTS dla branży odzieżowej jest zrealizowany przez Panattoni Europe obiekt dla międzynarodowego dystrybutora odzieży damskiej, francuskiej Grupy Mulliez odpowiedzialnej za markę Orsay. W oddalonym zaledwie 15 km od centrum miasta Panattoni Park Wrocław, firma wynajmuje ponad 27 tys. metrów kwadratowych. Powierzchnia magazynowa pełni rolę centrum dystrybucyjnego na region całej Europy. Tutaj odbywa się konfekcja i przygotowanie towaru, który dostarczany jest do sieci ponad 500 sklepów. Na życzenie klienta powstało biuro o powierzchni 2400 metrów kwadratowych. Jego szklana fasada, a tym samym bardzo reprezentacyjny wygląd umożliwił klientowi stworzenie siedziby firmy na teren Europy Środkowo–Wschodniej. Obiekt jest jednocześnie znakomitym przykładem na wykorzystanie potencjału powierzchni magazynowej. Trzypiętrowe biuro składa się z wielu pomieszczeń socjalnych, sal konferencyjnych i pokoi typowo biurowych



– wydawać by się mogło, że jest to standard, a jednak funkcja niektórych pokoi zaskakuje. W jednym z pomieszczeń umieszczona jest konstrukcja wystawy sklepowej, która wraz z manekinami i innymi meblami pokazuje, w jaki sposób powinien być zaaranżowany salon Orsay. Tu opracowywane są techniki merchandisingowe dla prezentacji nowych kolekcji, zanim zostaną one powielone w całej sieci.

„Sławne" pokoje

W innym pokoju zapełnionym wieszakami, próbkami tkanin i gotowymi modelami ubrań, prowadzone są burze mózgów i praca jednej z najważniejszych jednostek Orsay – działu zakupów. To właśnie tu, w Panattoni Park Wrocław projektuje się i zamawia kolekcje Orsay sprzedawane później we wszystkich sklepach tej marki w Europie. Biuro Orsay wyposażone jest również w kilka sal konferencyjnych, każda nazwana imieniem sławnej kobiety. W jednym z pokoi, wyposażonym w ogromny telewizor plazmowy, odbywają się wideo rozmowy z niemiecką centralą firmy. W innej sali, mieszczącej 100 osób, organizowane są duże spotkania polskich i zagranicznych pracowników, zjazdy kierowników regionalnych, szkolenia i konferencje. W przyszłości, w Panattoni Park Wrocław planowane jest otwarcie outletu Orsay. Lokalizacja obiektu przy trasie nr 35 oraz niedaleko węzła autostrady A4 z planowaną drogą A8, gwarantuje łatwy dostęp. Orsay zapewnia swoim pracownikom bezpłatny dojazd do parku z centrum Wrocławia. Dla ich wygody w budynku obok biurowca funkcjonuje również duża stołówka.



Hennes&Mauritz w Panattoni Park Poznań

Kolejnym przykładem klienta z branży odzieżowej w portfolio Panattoni Europe jest inny wiodący producent odzieży, firma Hennes&Mauritz, która wybrała Panattoni Park Poznań. Ta słynna międzynarodowa firma odzieżowa od 2007 roku zajmuje obiekt o powierzchni 50 tys. metrów kwadratowych, wybudowany przez Panattoni Europe w Gądkach k. Kórnika. W związku z ekspansją, w 2009 roku H&M postanowił wybudować kolejny magazyn w Gądkach, o powierzchni 30 tys. metrów kwadratowych. Miał on odpowiadać ekologicznej polityce firmy i był to pierwszy obiekt w portfolio Panattoni Europe z uwzględnieniem rozwiązań ekologicznych i energooszczędnych. Na dachu ekomagazynu H&M zainstalowano panele słoneczne, wykorzystywane do ogrzewania wody. Obiekt został wyposażony również w system odzyskiwania wody deszczowej. Dodatkowo, wśród materiałów, których użyto do budowy hali, nie ma PCV ani styropianu. W hali jest również więcej naturalnego światła, umożliwiającego oszczędność energii w dzień.

Centrum dystrybucyjne dla spółki Adesso

Panattoni Europe zrealizował również centrum dystrybucyjne dla spółki Adesso, która jest częścią grupy kapitałowej Redan SA, odpowiedzialnej za sieć dyskontów odzieżowych Textilmarket. W rozbudowanym w ubiegłym roku Panattoni Park Mysłowice, firma wynajęła 10 tys. metrów kwadratowych. Inwestycja była odpowiedzią na potrzeby grupy, która planuje zwiększyć liczbę sklepów Textilmarket do ok. 500 dyskontów w ciągu kilku najbliższych lat, co wiązało się z decyzją o dostosowaniu zaplecza logistycznego. Zaowocowało to podpisaniem umowy z firmą Panattoni Europe, która wybuduje i wynajmie obiekt o potrzebnej powierzchni oraz standardzie.

W samej branży odzieżowej różne potrzeby determinują decyzję zmiany dotychczasowej lokalizacji czy powstania nowej, skrojonej na miarę powierzchni. Podobnie jak w krawiectwie, tą potrzebą jest nie tylko punkt wyjściowy – indywidualny wymiar, ale i pewna idea, pomysł na efekt końcowy. I podobnie jak w przypadku szycia, każdy etap jest sztuką – począwszy od zdjęcia miary, poprzez doradztwo i finalny, spełniający oczekiwania, produkt. Oczekiwanie klienta może spełnić zarówno doświadczony krawiec, jak i deweloper. To doświadczenie ma Panattoni Europe.

MG



Kolejowi przewoźnicy towarowi nie boją się kryzysu

Rok 2011 na polskim rynku przewozów ładunków można uznać za dobry, a zdaniem niektórych, nawet bardzo dobry. Według wstępnych ocen, już w listopadzie wielkość przewozów koleją wyniosła 227,7 mln ton (o 5,5% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego), przekraczając poziom całego roku 2010. Wyniki te dają podstawy do optymistycznych prognoz na 2012 r. Towarzyszy im jednak nuta niepewności.

Do wytłumienia nadmiernego optymizmu skłaniają, pojawiające się ostatnio coraz częściej, symptomy spowolnienia europejskiej gospodarki. Przed spowolnieniem przestrzegają agencje ratingowe, renomowane banki, Międzynarodowy Fundusz Walutowy i polscy ekonomiści, obniżający wcześniejsze prognozy wzrostu PKB. Nie przewidują oni gwałtownego załamania rynków, takiego jak w latach 2008/2009, jednak w 2012 r. nie wykluczają gospodarczej zadyszki. A wiadomo, że transport towarów jest jedną z tych branż, które najszybciej i najbardziej dotkliwie mogłyby odczuć skutki pogorszenia się koniunktury.


fot. Photoexpress

Zagraniczne azymuty

Mimo atmosfery niepewności, najwięksi polscy przewoźnicy kolejowi nie mówią o potrzebie przeczekania, ograniczania inwestycji czy rezygnacji z ambitnych planów rozwojowych. – *Dla rynkowego potentata, PKP Cargo, rok 2012 powinien być w najgorszym wypadku okresem stabilizacji przewozów* – podkreśla prezes spółki Wojciech Balczun. Stabilizacji, utrzymanej na poziomie rekordowych 130,5 mln ton towarów (o 9,1% więcej niż w 2010 r.)



Liczymy na utrzymanie trendu wzrostu

Hans-Georg Werner
prezes zarządu DBSchenker Rail Polska

2011 rok obfitował w wiele ważnych dla naszej spółki wydarzeń. Dzięki sprowadzeniu do Polski lokomotyw Class66 i wydaniu przez prezesa Urzędu Transportu Kolejowego świadectwa dopuszczenia do eksploatacji dla DB Schenker Rail Polska, zoptymalizowaliśmy strukturę naszej floty pod względem różnorodności i wydajności. Firma stawiała i nadal stawia na rozwój przewozów w ramach europejskiej sieci kolejowej DB Schenker Rail, czego przykładem jest oferta nowego rozwiązania logistycznego - bezpośredniego połączenia pomiędzy Polską a Wielką Brytanią. Operatorem na całej trasie jest DB Schenker Rail.

Kolejnym jest realizacja przewozów intermodalnych pomiędzy portami niemieckimi a Terminalem w Gądkach koło Poznania.

Z danych statystycznych UTK wynika, iż w 2011 roku branża kolejowa odnotowała wzrost przewozów towarowych w porównaniu do roku poprzedniego; liczymy więc na utrzymanie tego trendu w 2012 roku. Mamy nadzieję, że bieżący rok okaże się nie gorszy niż poprzedni.

Struktura przewozów powinna być zbliżona do ubiegłorocznej. Około 70% przewożonych przez nas ładunków nadal stanowi węgiel, jednakże obraliśmy również inne kierunki rozwoju, jak transport biomasy czy realizacja przewozów intermodalnych. Chcemy również rozwijać przewozy transgraniczne i tranzytowe ze szczególnym naciskiem na korytarz wschód-zachód, gdzie zamierzamy wykorzystać bardzo korzystne położenie geograficzne Polski.

Niezmiennie priorytetem jest zachowanie wysokiej jakości usług oraz niezawodność naszej floty. W tym kierunku realizowane będą inwestycje spółki w 2012 roku. Do sprowadzonych do tej pory 15 lokomotyw Class66 dołączą w tym roku kolejne. Ponadto z firmą Siemens podpisaliśmy umowę na dostawę lokomotywy Vectron DC w celu przeprowadzenia próbnej eksploatacji, aby uzyskać bezterminowe świadectwo dopuszczenia do eksploatacji tego typu pojazdu kolejowego w Polsce.

i większej o 7,5% pracy przewozowej – blisko 34 mld ntkm (nettotonokilometrów).

Natomiast zdaniem Jacka Bieczka, prezesa zarządu CTL Logistics (patrz: wypowiedź dla „TSL Biznes") 2012 r. ma być dla firmy okresem rozwoju usług na kierunku Wschód-Zachód, a także doskonalenia i wzbogacania oferty logistycznej. Również Dariusz Stefański, prezes zarządu PCC Intermodal uważa, że realizowane przez spółkę przewozy intermodalne to długoterminowa inwestycja i wahania koniunktury nie są w stanie poważnie zagrozić ich rozwojowi w Europie.

Przewozy te realizowane są przede wszystkim w relacjach międzynarodowych. Ale nie tylko one. Rok 2011 dobitnie wykazał, iż niemal wszyscy najwięksi polscy przewoźnicy kolejowi widzą w ekspansji zagranicznej, na linii wschód-zachód bądź północ-południe, najbardziej obiecujący kierunek dalszego rozwoju. Obok postępującej na europejskim rynku konsolidacji, to właśnie rozszerzanie geograficznego zakresu działania staje się obecnie jedną z najbardziej charakterystycznych cech przemian na tym rynku. Przykładem są działające poza granicami Niemiec spółki zależne Schenker Rail Deutschland, (spółki córki kolei niemieckich odpowiedzialnej za krajowe przewozy towarowe), które wyrównają swymi zyskami jej straty, w 2011 r. sięgające 14 mln euro.

Możliwe spowolnienie

Miniony rok był pomyślny nie tylko dla największych przewoźników prywatnych


fot. Eryslpel

PKP Cargo. Również drugi przewoźnik z Grupy, PKP LHS może pochwalić się rekordowymi wynikami przewozowymi i finansowymi. Linią Hutniczą Szerokotorową przewieziono 2011 r. ponad 10 mln ton towarów. W stosunku do 2010 r. oznacza to wzrost 18 proc. Jak jednak podkreśla prezes zarządu PLH Zbigniew Tracichleb, uruchamiane w ubiegłym roku 10-11 par pociągów dobowo „to prawie maksymalne możliwości związane z ograniczoną przepustowością jednotorowej linii". Dlatego plany inwestycyjne przewidują kontynuację rozbudowy torów na stacjach LHS i rozbudowę całej linii. Przewozy w 2012 r. planowane są na poziomie 9,6 mln ton. Kryzysowe zagrożenie, którego według Zbigniewa Tracichleba na razie nie widać na rynku przewozów ładunków, skłoniło spółkę do nieco ostrożniejszej prognozy.

W analizach i wypowiedziach dotyczących najbliższej przyszłości polskiego rynku towarowych przewozów koleją mówi się nie tylko o możliwości pewnego spowolnienia. Bardziej realnym zagrożeniem dla dynamicznego rozwoju tego rodzaju transportu w Polsce są natomiast nierozwiązywane od lat problemy. Przypomniano od nich podczas ubiegłorocznej konferencji zorganizowanej przez Izbę Gospodarczą Transportu Lądowego, podkreślając, iż funkcjonowanie tych barier może, bardziej niż kolejny potencjalny kryzys, doprowadzić do stagnacji kolejowego transportu towarów.

Jest ich wiele, ale szczególnie dotkliwe przez przewoźników odczuwane są następujące kwestie:

- środki inwestycyjne są kierowane głównie na modernizacje infrastruktury kolejowej, czego efektem jest uzyskanie



W przyszłość patrzymy z optymizmem

Dariusz Stefański
prezes zarządu PCC Intermodal S.A.

W minionym roku rozpoczęliśmy działalność terminalową w Gliwicach, na terenie Śląskiego Centrum Logistyki. Oddaliśmy do użytku nowoczesny terminal przeładunkowy w Kutnie. Mimo nie najlepszej sytuacji na rynkach finansowych, podnieśliśmy kapitał zakładowy, pozyskując środki na dalszy rozwój i kolejne inwestycje. W grudniu 2011 r. wyruszył w trasę PCC Moskow Express, inaugurując kolejne regularne połączenie międzynarodowe w naszej sieci.

Obecnie zapewniamy regularne (i praktycznie codzienne) przewozy kontenerów z głównych portów północnej Europy (NCMP) oraz z terminali morskich Gdańska i Gdyni do terminali lądowych w Gliwicach (Górny Śląsk), Brzegu Dolnym (Dolny Śląsk), Kutnie (Centralna Polska) oraz Frankfurt/Oder (rejon Berlina i zachodniej Polski). W niedługim czasie rozpoczniemy przebudowę i modernizację naszego terminalu w Brzegu Dolnym, a zwieńczeniem działań inwestycyjnych będzie budowa Intermodal Container Yard na zapleczu trójmiejskich portów.

Biorąc pod uwagę, że intermodal w Polsce dopiero nabiera rozpędu, prognozowane przez analityków spowolnienie gospodarcze nie powinno odbić się na przewozach intermodalnych tak niekorzystnie jak kryzys gospodarczy z lat 2008-2009. Przewozy te to dobra, długoterminowa inwestycja i chwilowe wahania koniunktury nie zmienią silnej i stabilnej pozycji tego segmentu na mapie transportowej Europy.

Uruchamiając Terminal Kutno (pierwszy etap inwestycji), zakładaliśmy, że kolejne etapy będziemy mogli realizować za mniej więcej 1,5 roku. Dzisiaj, po kilku miesiącach działalności, już wiemy, że następne etapy musimy realizować jak najszybciej, ponieważ terminal w Kutnie pracuje na ponad 70 proc. swoich zdolności przeładunkowych, obsługując dziesiątki pociągów i setki kontenerów w każdym tygodniu.

Ciężką, solidną pracą zdobyliśmy zaufanie rynku i rzeszę zadowolonych klientów, a to pozwala z optymizmem spoglądać w przyszłość w ciągu kilku najbliższych lat.



Chcemy przewieźć ponad 11 mln ton

Henryk Gruca
prezes zarządu Lotos Kolej

W 2011 roku przewieźliśmy niecałe 10,5 mln ton produktów, wobec 8,4 mln ton w roku 2010. Przeważająca część przewozów została przetransportowana na potrzeby Grupy Kapitałowej Lotos. Znaczny udział (prawie 4 mln ton ładunków) w ogólnym bilansie mieli również klienci zewnętrzni, z czego 1,7 mln ton zrealizowaliśmy w przewozach międzynarodowych, we współpracy z naszymi partnerami zagranicznymi.

Jednym z największych problemów, jakie napotykamy w naszej działalności, jest mała prędkość handlowa, wynosząca poniżej 20 km/godz.. Generuje to wyższe koszty przewozów realizowanych przez naszą spółkę. Z drugiej jednak strony cieszy, że na infrastrukturze kolejowej prowadzi się wiele prac remontowych i modernizacyjnych, których celem jest poprawa stanu infrastruktury.
Wierzę, że obecny rok dla przewozów kolejowych nie będzie gorszy od ubiegłego i że nie wystąpi załamanie przewozów, jakie miało miejsce w latach 2008-2009. Nasze plany na 2012 rok przewidują wzrost przewozów do poziomu ponad 11 mln ton. Poza transportem paliw i innych produktów naftowych będziemy rozwijać przewozy intermodalne, we współpracy z naszym partnerem – PCC Intermodal. Jesteśmy również przygotowani na działanie w warunkach spowolnienia przewozów. Na wiosnę oddamy do użytku oczyszczalnię cystern, która będzie spełniała najwyższe standardy w zakresie ochrony środowiska. Biorąc pod uwagę, że proces pozyskania nowych lokomotyw trwa 2-3 lata, pracujemy także nad dwoma projektami w tym zakresie. We współpracy z naszymi partnerami zagranicznymi badamy także celowość i warunki rozpoczęcia przewozów naszymi lokomotywami w Niemczech.

parametrów ważnych przede wszystkim dla ruchu pasażerskiego i na linie o znaczeniu pasażerskim;
- na całej sieci kolejowej utrzymuje się bardzo dużą ilość ograniczeń szybkości ze względu na zły stan techniczny torów, rozjazdów i obiektów inżynierskich;
- nadal około 100 terminali w Polsce zarządzanych jest przez PKP Cargo, które uniemożliwia do nich dostęp stosując wysokie ceny lub utrudnienia organizacyjne;
- zamykanie torów dla wykonywania robót modernizacyjnych utrudnia realizację przewozów towarowych wprowadzanych najczęściej bez konsultacji z przewoźnikami, a często też bez uprzedzenia;
- w stosunku do przewozów pasażerskich, przewozy towarowe są nadmiernie obciążane kosztami inwestycji i modernizacji zarówno na etapie ich realizacji jak i na etapie wliczania amortyzacji w koszty uwzględniane przy kalkulacji stawek;
- nieuregulowany status przewoźników na granicy wschodniej zmusza do korzystania z usług PKP Cargo;
- stawki dostępu są jednymi z najwyższych w Europie i nie spełniają warunku stymulacji i regulacji rynku przewozów towarów.

Franciszek Nietz



Doskonalenie modelu działalności logistycznej

Jacek Bieczek
prezes zarządu CTL Logistics

Dzięki stabilności rynku i portfela zamówień mogliśmy w 2011 roku koncentrować się na działaniach rozwojowych. Dla CTL Logistics był to przede wszystkim czas wzrostu przewozów międzynarodowych. Rozwinęliśmy przewozy intermodalne przez zachodnią granicę Polski i uruchomiliśmy masowy terminal przeładunkowy w Bruzgach na Białorusi. Rozwinęliśmy działalność na niemieckim rynku, gdzie działa nasza spółka CTL Logistics GmbH. Udział CTL w przewozach towarów koleją przez granicę polsko-niemiecką sięga już 20%. Jednym z kontraktów, które pozwalają nam rozwijać się na niemieckim rynku jest zawarta w 2011 r. umowa z firmą Konrad Zippel Intermodal GmbH.Zakłada ona wieloletnią obsługę przewozów towarów z Hamburga i Bremerhaven do terminali w Büna oraz Wustermark w Niemczech na poziomie 700 tys. ton rocznie.
Na polskim rynku kolejowym, istnieje konieczność wdrożenia jeszcze wielu zmian. W 2011 r. UOKiK poinformował, że PKP Cargo nadużywała swojej pozycji rynkowej i ograniczała konkurencję. Być może jest to zapowiedź szybszych i głębszych zmian na rynku w nadchodzącym okresie, co da dodatkową przestrzeń na rozwój prywatnych przewoźników. Konieczne jest podnoszenie przepustowości infrastruktury i przeprowadzenie modernizacji w sposób, który nie będzie kolidowały z bieżącym transportem kolejowym. Obecnie nawet unowocześnianie infrastruktury ma swój negatywny aspekt. Przykładem może być proces podnoszenia dozwolonej prędkości – szczególnie powyżej 100 km/godz. z jednoczesnym eliminowaniem na stacjach torów „bocznych". To w znacznym stopniu ogranicza lub wręcz eliminuje na tych trasach ruch towarowy.
W 2012 roku, CTL Logistics będzie rozwijała usługi na kierunku Wschód-Zachód, który jako jedyny polski prywatny przewoźnik, obsługuje bez potrzeby zmiany wagonów. Skoncentrujemy się na rozwoju przewozów intermodalnych. Chcemy przewozić koleją produkty, które są niszowe dla tego rodzaju transportu. Transport kolejowy w Polsce jest zdominowany przez przewozy ładunków masowych. Przewozy towarów wysoko przetworzonych stanowią wciąż niewielki odsetek wszystkich przewozów kolejowych. Część inwestycji CTL Logistics, będzie realizowana poprzez doskonalenie modelu działalności logistycznej – przewoźnika kolejowego, dostawcy produktów i operatora logistycznego obsługującego terminale masowe.
Oczekujemy, że w przyszłym roku zostanie rozwiązany problem przyznawania przewoźnikom kolejowym ulg z tytułu wykonywania transportu intermodalnego. Liczymy na wprowadzenie 25% ulgi dla przewoźników w celu stabilizacji poziomu kontraktacji i utrzymania rentowności tego rodzaju transportu na rynku.

CTL Logistics planuje dwucyfrowy wzrost w transporcie intermodalnym

Transport intermodalny to dynamicznie rozwijający się segment rynku usług logistycznych. Aby efektywnie wejść w ten segment transportu konieczne jest duże doświadczenie, umiejętność pracy w systemie projektowym i coś, co dzisiaj jest najbardziej pożądane – elastyczność w biznesie logistycznym. Minione dwa lata naszej aktywności na europejskim rynku transportu intermodalnego pokazują, że warto w niego inwestować. CTL Logistics udowodniła, że można wykonać w krótkim czasie znaczny rozwój w tym segmencie, zdobyć duże kontrakty i uplasować się na trzeciej pozycji największych udziałowców rynku intermodalnego w Polsce.



Jacek Bieczek
Prezes Zarządu CTL Logistics

Wzrost roczny naszego udziału w przewozach intermodalnych szacujemy na poziomie dwucyfrowym. To spory kawałek tortu po który sięgamy, wykorzystując nasz potencjał kompleksowego operatora logistycznego np. na rynku polskim czy niemieckim. W Polsce udział tego segmentu w transporcie sięga dopiero 2-3% i ma duży potencjał wzrostu, uzależniony od konkurencyjności transportu kolejowego do samochodowego. Przykładowo w Niemczech to obecnie 15-18% wszystkich przewozów kolejowych. Na rynku intermodalnym działają zarówno przewoźnicy kolejowi, zajmujący się realizacją przewozów (jak CTL Logistics), ale też spedytorzy i operatorzy intermodalni, którzy organizują cały proces. Rynek transportu intermodalnego wymaga współpracy wielu operatorów z niezawodnymi i bardzo elastycznymi przewoźnikami.

Nasze doświadczenia w „intermodalu" doceniają klienci, którzy chcą mieć usługi „uszyte na miarę". Stąd owocna współpraca CTL Logistics z takimi gigantami jak Maersk czy niemieckim Konrad Zippel Intermodal GmbH, z którym od stycznia 2012 roku CTL Logistics realizuje przewozy na terenie Niemiec. To klienci o wysokim standardzie pracy, którzy współpracują z CTL ponieważ jesteśmy w stanie dostosować się do ich potrzeb na bieżąco. Do sukcesu w takim partnerstwie potrzebne są zdolności organizacyjne, duża dostępność i mobilność taboru, umiejętność optymalizacji czasu i kosztów operacji, osiąganie synergii poprzez działanie w strukturach sieciowych. To gwarantuje CTL Logistics.

Top Trendy

Często centra logistyczne powstawały tam, gdzie można było kupić działkę po atrakcyjnej cenie. Teraz planowane są one tak, aby możliwa była ich obsługa drogą kolejową. Z takiego założenia wyszli m.in. Raben czy Polski Gaz, które w minionym roku kupiły od naszej spółki CTL Maczki-Bór tereny inwestycyjne, zapewniające im potrzebny dostęp do infrastruktury kolejowej i kompleksową obsługę logistyczną przez CTL.

Moda na eko

Nie tylko rynek decyduje o modzie na rozwijanie transportu intermodalnego. Także Unia Europejska systematycznie wspiera ten segment, stawiając na ekologiczne środki transportu. Tendencja do wycofywania towarów masowych z dróg, prowadzenia transportu drogowego tylko lokalnie a kolejowego na poziomie globalnym i regionalnym, wspierana jest programami budowy terminali, dopłatami do wyspecjalizowanego taboru lub dostępu do infrastruktury. Podobnie dzieje się w Polsce, chociaż wciąż małe tempo praktycznych regulacji hamuje bezpośrednie korzyści z rozwoju kolejowego transportu intermodalnego.

Rok 2012 zapowiada znaczący wzrost wyników w transporcie intermodalnym. W przypadku Grupy CTL Logistics nie będzie tego tak dobitnie widać po wynikach podawanych przez UTK, bo ten obrazuje tylko polski rynek przewozów. CTL ma swoją aktywną spółkę CTL Logistics GmbH, która działa na terenie Niemiec. Na tym rynku spodziewamy się wzrostu w segmencie transportu intermodalnego. Już obecnie 20% przewozów wykonanych przez CTL Logistics GmbH – to transport intermodalny. W ten sposób wykorzystamy do rozwoju przewagę CTL Logistics, która jest zorientowana międzynarodowo i wykonuje przewozy między terminalami działającymi w różnych państwach Europy. Intermodal z definicji jest dla nas biznesem międzynarodowym, a przewozy są elementem dłuższego łańcucha logistycznego.

Jacek Bieczek
Prezes Zarządu CTL Logistics

CTL Logistics

Grupa CTL Logistics jest międzynarodowym koncernem logistycznym działającym od 20 lat na rynku polskim i w krajach europejskich. Swoim klientom oferujemy kompletny produkt logistyczny obejmujący transport kolejowy towarów masowych (tj. węgiel, koks, kruszywa, złom), kontenerów, paliw i chemii, transport samochodowy, spedycję, dzierżawę wagonów oraz obsługę bocznic.
Oferta obejmuje towarowy transport kolejowy, przewozy intermodalne, spedycję, usługi przeładunkowe, doradztwo celne, obsługę i utrzymanie taboru infrastruktury kolejowej oraz usługi na terminalach przeładunkowych. CTL Logistics wykonuje przewozy międzynarodowe, będąc tym samym logistycznym pomostem łączącym Wschód z Zachodem.

Tiry na (kiepskie) tory

– jak rozwinąć przewozy intermodalne w Polsce?

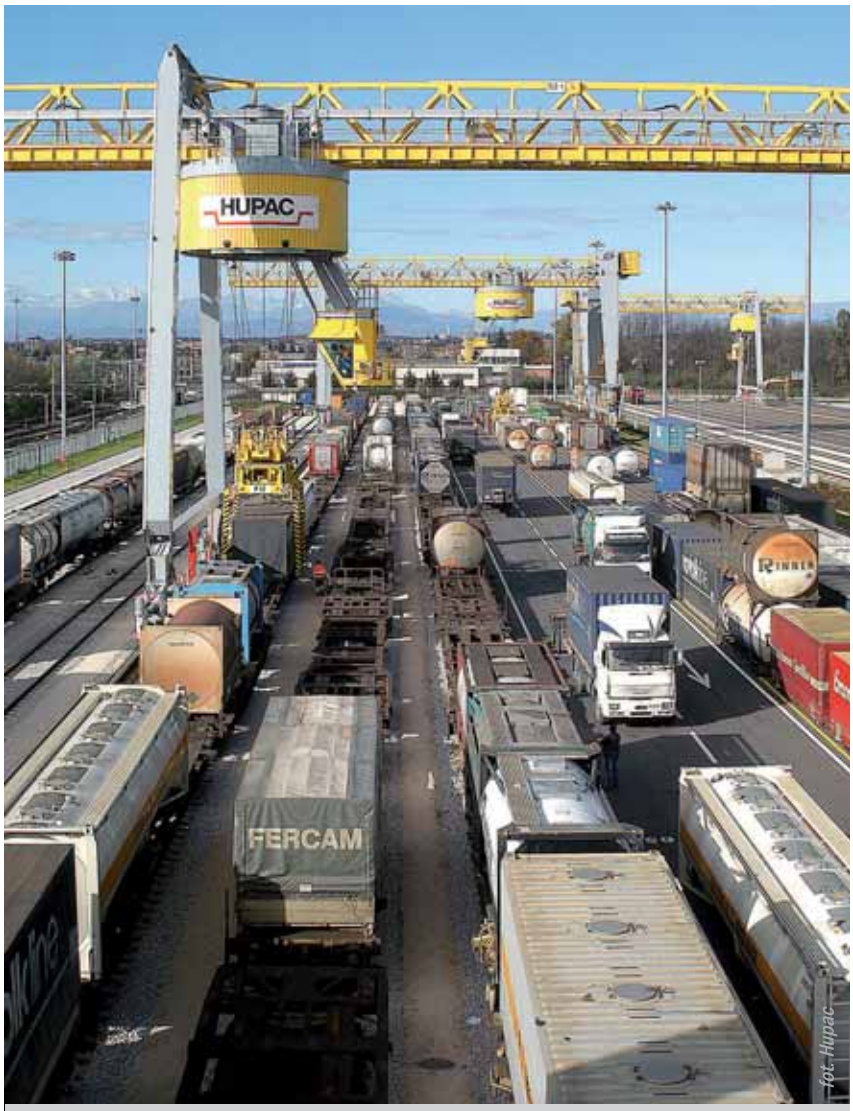
Przez blisko dwa lata łódzki Instytut Spraw Obywatelskich (ISO) prowadził kampanię promującą tranzyt towarów koleją kosztem ograniczenia transportu ciężarówkami. Idea tej akcji, wyrażona nośnym medialnie hasłem „tiry na tory", wydaje się nie do końca uzasadniona – zwłaszcza biznesowo, a i dotychczasowa praktyka przewozowa pokazuje, że w Polsce pozostaje ona wciąż mało realna.

Nie przypadkiem zapewne, podczas kolejnego seminarium poświęconego tej problematyce, zorganizowanego w Warszawie pod koniec listopada 2011 r. przez ISO, mniej mówiono o samochodach ciężarowych i zestawach drogowych przewożonych wraz z ładunkiem platformami kolejowymi. Taki nurt wpisuje się również w opinie środowisk transportowo-biznesowych, które już dawno podważały sens wożenia ciężarówek koleją, nie kwestionując jednocześnie sensu i potrzeby przewożenia koleją samych ładunków. Dlatego uczestnicy seminarium skupili się przede wszystkim na obecnej sytuacji i perspektywach rozwoju transportu intermodalnego. Stąd też – wyrażane podczas seminarium – sugestie, aby hasło „tiry na tory" zastąpić terminem „kontenery na tory", koncentrując się na batalii o lepsze tory i bardziej równomierne rozłożenie przez rząd nakładów na kolej i drogi.

Nie dla mega ciężarówek

Podsumowując wyniki swej kampanii społecznej, przedstawiciele ISO poinformowali, że udało się zebrać 80 tys. podpisów pod petycją do premiera, wzywającą do konkretnej realizacji idei przenoszenia transportu towarów z drogi na kolej i uczynienia z niej jednego z celów polskiej polityki transportowej. Przedstawiono też wyniki badania opinii publicznej, przeprowadzonego przez agencją Inquiry Market Research w październiku 2011 r. Zdecydowana większość ankietowanych potwierdziła zaniepokojenie nadmiernym ruchem ciężarówek, a nieco ponad połowa respondentów opowiedziała się za dofinansowaniem transportu intermodalnego z budżetu państwa.

40% badanych uważa proponowany przez Unię Europejską podział środków budżetowych na drogi i na kolej – 60:40 za jak najbardziej właściwy, a 41% twierdzi, że powinniśmy na kolej wydawać więcej. Przypomnijmy, że w ostatnich latach gros wydatków (85%) przeznacza się u nas na drogi, a pozostałe 15% na kolej. Dwie trzecie respondentów poparło unijne zasady „użytkownik płaci" i „zanieczyszczający płaci", które zakładają pokrywanie kosztów budowy i utrzymania infrastruktury, a także wypadków i szkód ekologicznych przez przewoźników drogowych i kolejowych.



Nasz kraj powoli zaczyna odrabiać dystans dzielący go, pod względem transportu intermodalnego, nie tylko od europejskich liderów, ale również od takich krajów jak Słowenia, Czechy czy Węgry.

Polacy, podobnie jak mieszkańcy wielu krajów europejskich, bez entuzjazmu odnoszą się też do dyskutowanej w Komisji Europejskiej propozycji dopuszczenia do ruchu transgranicznego mega ciężarówek o maksymalnie masie 60 t i długości 25 m. Blisko 70% badanych jest przeciwnych temu pomysłowi. O kampanii przeciwko mega ciężarówkom mówiła na seminarium Jolanta Skalska z organizacji Allianz pro Schiene. Platforma informacyjna skupia obecnie ponad 220 organizacji i stowarzyszeń z 24 krajów europejskich, wspartych niezależnymi opracowaniami naukowymi dowodzącymi, iż mega ciężarówki nie przyczynią się do zrównoważonego rozwoju polityki transportowej. Mogą one doprowadzić natomiast do większego obciążenia dla środowiska, zagrożenia bezpieczeństwa i obciążenia finansów publicznych.



Poważną barierą rozwoju transportu intermodalnego jest zły stan infrastruktury kolejowej. W 29% stan polskich torów jest niezadowalający, w 33% dostateczny a tylko w 36% – dobry. Średnia prędkość handlowa pociągu towarowego wynosi 20–25 km/godz., ale są też odcinki, na których nie przekracza ona 10 km/godz.

Setna część procenta

Transport kombinowany drogowo-szynowy, wykorzystujący kolej do przewozu tirów i zestawów drogowych, funkcjonuje od lat i sprawdza się w takich krajach jak Austria czy Szwajcaria. Ma swe uzasadnienie w warunkach geograficznych tych państw, uwarunkowaniach środowiskowych i wspierany jest z budżetu. W Polsce przewozy wymiennych nadwozi samochodowych oraz naczep i przyczep samochodowych luzem bez towarzyszenia pojazdu silnikowego stanowią wciąż setną część procenta wszystkich jednostek przewożonych w transporcie intermodalnym. A w jeszcze mniejszym zakresie występują u nas przewozy platformowe ciągników siodłowych z naczepami (w tym z towarzyszeniem kierowcy). Jak podawał

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



Transport kombinowany drogowo-szynowy, wykorzystujący kolej do przewozu całych zestawów drogowych funkcjonuje od lat i sprawdza się w Austrii czy Szwajcarii, gdzie ma uzasadnienie w warunkach geograficznych i uwarunkowaniach środowiskowych. W Polsce przewozy naczep i wymiennych nadwozi stanowią wciąż setną część procenta wszystkich jednostek przewożonych w transporcie intermodalnym.

Urząd Transportu Kolejowego, w 2010 r. przetransportowano siedem, a w I półroczu 2011 r. zaledwie trzy sztuki tego typu zestawów!

Próby podejmowane wcześniej przez Cargosped i PKP Cargo zakończyły się niepowodzeniem. Cargosped, po niespełna 2 latach, zawiesił przewozy ciężarówek koleją na Ukrainę. Z powodu braku zainteresowania po obu stronach okazały się one nierentowne. Większe nadzieje wiązano z uruchomieniem w połowie 2007 r. pilotażowego transportu kombinowanego na trasie Rzepin–Suwałki. PKP Cargo miało przewozić koleją całe zestawy dużych samochodów ciężarowych na wagonach niskopodłogowych. W skład pociągu wchodził też jeden wagon z kuszetkami dla kierowców.

Mimo wsparcia tej inicjatywy kwotą 50 mln zł z budżetu i obiecanych 109 mln euro z Unii Europejskiej pomysł ten też „nie zaskoczył". Planowane do 2013 r., w ramach ministerialnego programu „Tiry na tory", uruchomienie kilku tego rodzaju połączeń kolejowych pomiędzy polskimi granicami, można dziś między bajki włożyć. Sama idea przewozu tirów koleją nie jest naiwna i utopijna, jak twierdzą jej najwięksi przeciwnicy. Ale przy ocenie możliwości jej realizowania w Polsce, trzeba uwzględnić wszystkie jej ograniczenia, które zresztą w dużej mierze odnoszą się do całego transportu intermodalnego.

Więcej barier niż możliwości

Zacznijmy od infrastruktury kolejowej. Jej zły stan jest powszechnie znany i w najbliższych latach nic nie zapowiada radykalnej zmiany tej sytuacji. Według danych spółki PKP PLK stan techniczny torów linii kolejowe w 2010 r. w Polsce był w 29% niezadowalający, w 33% dostateczny a tylko w 36% – dobry. Średnia prędkość handlowa pociągu towarowego wynosi 20–25 km/godz., przy czym nie brak odcinków, na których nie przekracza ona 10 km/godz. – *Niskie prędkości dopuszczalne na polskich liniach kolejowych przyczyniają się nie tylko do mniejszej. konkurencyjności prędkości handlowych pociągów towarowych w stosunku do transportu drogowego, ale powodują również wzrost kosztów operacyjnych przewoźników związanych z wolniejszym obiegiem zasobów taborowych, koniecznością dłuższego zatrudniania drużyn trakcyjnych, większym zużyciem energii elektrycznej oraz taboru kolejowego* – mówił na wspomnianym seminarium Henryk Zielaskiewicz z sekcji logistyki przy Polskiej Akademii Nauk.

Inna istotna kwestia, to powszechnie krytykowana przez spedytorów i przewoźników kolejowych, wysokość stawek dostępu do infrastruktury liniowej dla pociągów intermodalnych. Powodują one wysokie koszty przewoźników, a tym samym ograniczają ich konkurencyjność w stosunku do transportu drogowego. Kolejne bariery dla rozwoju transportu intermodalnego to niewystarczająca sieć terminali oraz niska jakość większości istniejących obiektów, zlokalizowanych w kilku rozwiniętych gospodarczo regionach przy jednoczesnym niedoborze tego typu infrastruktury w wielu innych rejonach Polski oraz brak sieci rozwiniętych centrów logistycznych z infrastrukturą kolejową. Doskwiera też brak wsparcia państwa i władz lokalnych dla rozwoju centrów logistycznych, które byłoby obsługiwane przez transport kolejowy oraz brak unormowań prawnych sprzyjających rozwojowi transportu intermodalnego i systemowego wsparcia finansowego transportu kombinowanego przez państwo.



Doganianie Europy

Mimo tych barier, nasz kraj powoli zaczyna odrabiać dystans dzielący go, pod względem transportu intermodalnego, nie tylko od europejskich liderów, ale również od takich krajów jak Słowenia, Czechy czy Węgry. W ubiegłym roku sektor kolejowy przewiózł 4,26 mln t i miał ponad 16% udział w rynku przewozów intermodalnych. Nie podsumowany jeszcze dokładnie rok 2011 zapowiada się jako rekordowy pod względem przewozów kontenerowych z wykorzystaniem transportu kolejowego.

Spółki kolejowe przetransportowały rekordową liczbę jednostek ładunkowych, łącznie – 340,9 tysiąca sztuk, 82 tys. więcej niż w analogicznym okresie 2010 roku (wzrost rzędu 31,5%) i 141 tys. więcej w porównaniu z rokiem 2009 (wzrost 71%). W tej liczbie blisko 98% stanowiły

kontenery, głównie 40- i 20-stopowe. Łączna masa przetransportowanych w tym systemie ładunków osiągnęła w trzech kwartałach 2011 r. poziom 4,1 mln ton, o 28,2% więcej niż w roku 2010. Przewoźnicy przy transporcie wykonali pracę przewozową na poziomie 1,4 mld tonokilometrów (wzrost o 25,1%). Dynamicznie wzrasta udział transportu intermodalnego w ogólnym wolumenie przewozów kolejowych. Po trzech kwartałach 2011 r., mierzony przetransportowaną masą przekroczył 2,2%, a wykonaną pracą przewozową osiągnął poziom 4,3%. W miesiącach styczeń–wrzesień 2011 r. łącznie wszyscy przewoźnicy kolejowi przetransportowali 186,8 mln ton ładunków, wykonując pracę przewozową na poziomie 40,8 mld tonokilometrów. W porównaniu z trzema kwartałami 2010 roku stanowi to wzrost analogicznie na poziomie 8,4% i 13,4%.

Aby utrzymać ten trend, a nawet go przyspieszyć niezbędne jest wprowadzenie nowych rozwiązań prawnych sprzyjających rozwojowi przewozów intermodalnych, jak również podjęcie pewnych działań w tym zakresie przez przewoźników. Takich jak: rozbudowa sieci terminali, zwiększenie zasobów taborowych, tworzenie ponadnarodowych łańcuchów logistycznych, tworzenie regularnych pociągów z jednostkami intermodalnymi, kursującymi zgodnie z rozkładem jazdy i w czasie konkurencyjnym do transportu drogowego czy skracanie czasu obsługi na terminalach.

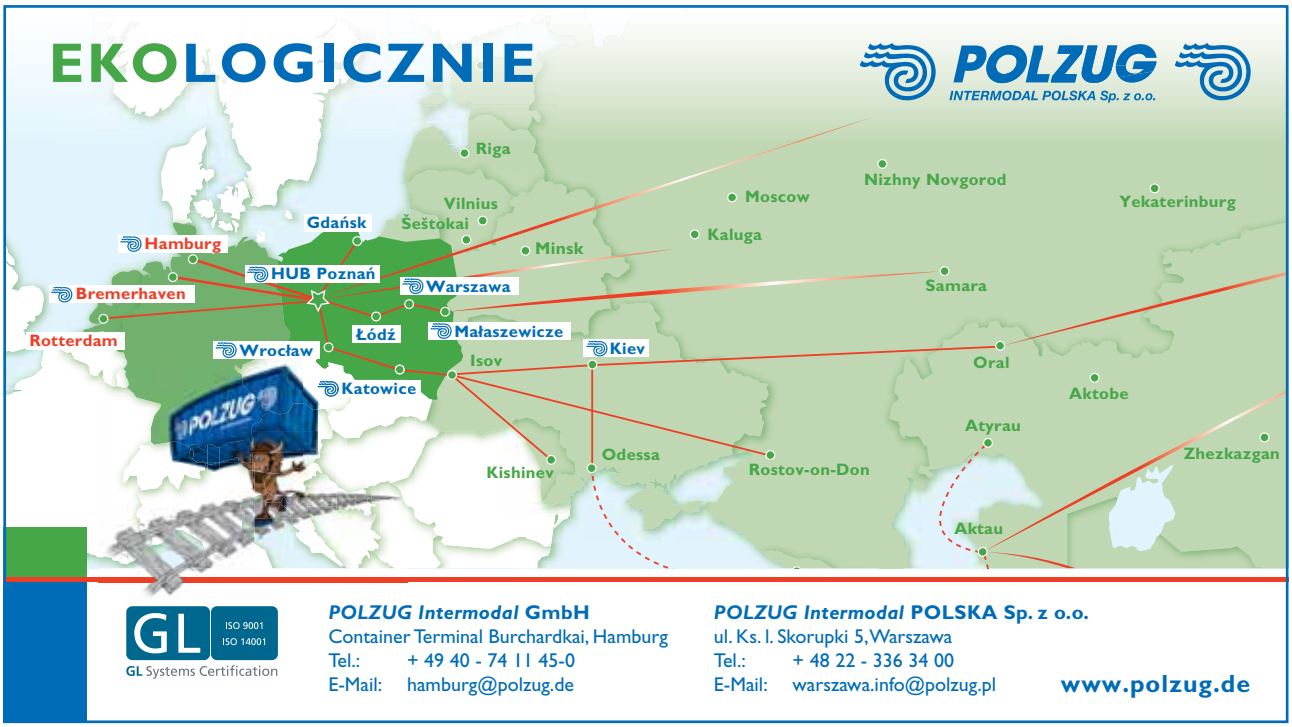
Najważniejsze regulacje prawne powinny – zdaniem Henryka Zielaskiewicza



– obejmować zapobieganie nieuczciwej konkurencji transportu samochodowego wynikającej z braku pełnego ponoszenia kosztów utrzymania infrastruktury liniowej (co stanowi jeden z kluczowych czynników wpływających na wysoką konkurencyjność – w stosunku do transportu kolejowego, który jest zmuszony do ponoszenia całości tych kosztów) jak i dążenie do pełnego obciążania poszczególnych uczestników rynku przewozowego wygenerowanymi kosztami zewnętrznymi. Jednocześnie Henryk Zielaskiewicz zwraca uwagę na konieczność dokładniejszych kontroli stanu technicznego oraz obciążenia pojazdów samochodowych, a także zaleca wprowadzenie zakazu ruchu samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 7 ton w weekendy, z wyłączeniem czynności dowozowych do i z terminali transportu kombinowanego.

Ekspert proponuje równocześnie zrównanie stawek dostępu do infrastruktury liniowej w przeliczeniu na tonokilometry, stosowanie preferencyjnych stawek dostępu do infrastruktury kolejowej dla przewozów kombinowanych i intermodalnych w porównaniu do pozostałych segmentów ładunków oraz zwolnienia z opłat za korzystanie z dróg celem odwozu i dowozu (na zasadzie ostatniej mili) w transporcie kombinowanym, o ile przewozy odbywają się na podlegających opłacie drogach.

Franciszek Nietz



Morzem, lądem i koleją
– transport intermodalny od podstaw

Przewozy o charakterze intermodalnym bazują na więcej niż jednej gałęzi transportu. Ich istotą jest używanie, na całej trasie przewozów, tylko jednej jednostki ładunkowej, takiej jak kontener czy też samochodowe nadwozie wymienne. Tym, którzy nie mieli bliższej styczności z takim rodzajem transportu, przybliżamy jego podstawy.

Zalet transportu intermodalnego jest wiele. Zwróćmy uwagę na zastosowanie rożnych wariantów załadunku i rozładunku, przynajmniej kilka sposobów przewozowych, zwiększenie możliwości jednorazowego przewozu większej partii ładunku oraz niskie ryzyko uszkodzenia towaru. Ważna zaleta przewozów intermodalnych to obniżenie kosztów transportowych oraz zapewnienie szybkiego, a co za tym idzie, terminowego dostarczania ładunku, szczególnie przy transporcie o zasięgu międzynarodowym. Transport intermodalny podnosi dostępność, a także jakość usług przewozowych.

Nie brakuje jednak również negatywnych opinii na temat transportu intermodalnego. W szczególności podkreśla się konieczność użycia specjalistycznych urządzeń przeładunkowych, takich jak suwnice, dźwigi czy też samojezdne maszyny. Wynika to z konieczności przemieszczania ciężkich jednostek ładunkowych, które niejednokrotnie znajdują się poza zasięgiem urządzeń stacjonarnych.

W praktyce transport intermodalny oznacza łączenie przewozu ładunków samochodami i pociągami. Tym sposobem, za pomocą samochodów, ładunki dostarczane są do terminali, gdzie następuje przeładunek. Istotną rolę odgrywają więc kontenery, nadwozia wymienne oraz naczepy samochodowe. Do przewozu ładunków koleją przeznaczone są specjalistyczne wagony platformowe. To właśnie dzięki nim zyskuje się możliwość przewozu wszystkich typów kontenerów jednym rodzajem taboru. Transport intermodalny realizowany jest również przy zastosowaniu konwencjonalnych pociągów towarowych.



fot. Kalmar

Klasyfikacja transportu intermodalnego

Ze względu na zasięg:
- przewozy krajowe,
- przewozy międzynarodowe,
- przewozy kontynentalne,
- przewozy międzykontynentalne.

Ze względu na rodzaj użytych jednostek:
- przewozy kontenerów,
- przewozy naczep,
- przewozy nadwozi wymiennych,
- przewozy samochodów ciężarowych,
- przewozy pojemników specjalnych.

Ze względu na charakter operatora:
- transport bezpośredni – operatorem jest przewoźnik
- transport pośredni – operatorem jest przewoźnik pomocniczy.

Ze względu na charakter użytych środków transportowych:
- przewozy szynowo–drogowe,
- przewozy drogowo–morskie,
- przewozy drogowo–lotnicze,
- przewozy szynowo–drogowo –morskie,
- przewozy szynowo–drogowo –lotnicze,
- przewozy szynowo–drogowo –rzeczne.

Kontenery to podstawa

Kontenery stanowią jeden z ważniejszych elementów transportu intermodalnego. Są to, mówiąc kolokwialnie, metalowe skrzynie o znormalizowanych wymiarach. W ten sposób możliwe jest transportowanie ładunków drobnicowych, paczek, skrzyń i worków, które niejednokrotnie są składowane na europaletach. Ujednolicenie wymiarów w dużej mierze wpływa na przyspieszenie operacji związanych z załadunkiem i wyładunkiem kontenerów. Można więc powiedzieć, że najważniejsze zadanie kontenerów, to zapewnienie ochrony przed uszkodzeniami o charakterze mechanicznym oraz działaniem warunków atmosferycznych i umożliwienie szybkiego przeładunku pomiędzy różnymi gałęziami transportu.

Geneza używania kontenerów w transporcie sięga 1955 r. Wtedy to Amerykanin Malcolm McLean zainwestował w przebudowę tankowca na pierwszy w świecie kontenerowiec. Rozwój gospodarczy i wzrost koniunktury skutkował także zwiększeniem obrotu towarami.

Definicje kontenerów określono w normach. Stąd też przyjmuje się, że kontener


fot. Schmitz Cargobull

stanowi trwałe urządzenie transportowe, bazujące na konstrukcji, która gwarantuje możliwość wielokrotnego użycia. Budowa kontenerów umożliwia przewóz jednym lub wieloma środkami transportu, bez konieczności przeładowywania zawartego w nim ładunku. Kontener jest odpowiednio wyposażony, aby ułatwić mocowanie, manipulowanie oraz przeładunek z jednego środka transportu na drugi. Konstrukcja kontenerów powinna zapewnić łatwy załadunek i rozładunek towarów. Standardowe długości kontenerów to 20 stóp (jeden kontener 20-stopywy = 1 TEU). Używane są również kontenery o długości 30, 40 lub 45 stóp. Maksymalna ładowność kontenera nie przekracza zazwyczaj 28 ton. Każdy kontener otrzymuje swój unikalny kod. Oznaczenie bazuje na składni: ABCD 123456-7 (cztery litery, sześć cyfr i cyfra kontrolna).

Jak transportować?

Do przewozu kontenerów w żegludze używa się trzech rodzajów statków. Istotną rolę odgrywają kontenerowce, które są jednostkami o załadunku pionowym (lo-lo, czyli lift on-lift off). Maszyny tego typu stosuje się najczęściej na liniach transkontynentalnych oraz w żegludze kabotażowej. Pojemność kontenerowców osiąga niejednokrotnie 10 tysięcy TEU. W procesie kontenerowego transportu morskiego często używa się również semikontenerowców. Statki tego typu są częściowo przystosowane do przewozu kontenerów.

Kontenerowy.pl
serwis kontenerowy

- Największa giełda ofert dla logistyki kontenerowej w Polsce.
- Codziennie setki nowych ofert ładunków i przestrzeni ładunkowych.
- Usprawnienie planowania dla firm transportowych i spedycji.



Przetestuj bezpłatnie już dziś!

tel. 662 401 789 www.kontenerowy.pl

Polska nowoczesność

Jednym z najnowocześniejszych polskich terminali kontenerowych jest DCT Gdańsk, oficjalne otwarty 1 października 2007 r. DCT Gdańsk jest jedynym polskim terminalem kontenerowym zaprojektowanym i wybudowanym z myślą o obsłudze liniowych statków oceanicznych. DCT Gdańsk jest głębokowodnym terminalem, którego maksymalna głębokość przy nabrzeżu wynosi 16,5 m. 60-tonowy udźwig suwnicy przy maksymalnym wysięgu 18 rzędów kontenerów na burcie statku (52 m), umożliwia obsługę największych statków, jakie mogą wpłynąć na Bałtyk.

Gwałtowny rozwój DCT rozpoczął się w 2010 r. wraz z przedłużeniem do Gdańska serwisu Maersk Line łączącego Europę z Azją (serwis AE10). Pobudziło to rozwój DCT Gdańsk, które wkrótce stało się bałtyckim hub portem. Dalszy dynamiczny rozwój nastąpił w maju 2011 roku, kiedy linia żeglugowa Maersk Line zdecydowała się na wprowadzenie do serwisu AE10 największych statków kontenerowych na świecie. Dzięki wprowadzeniu stałych, cotygodniowych zawinięć kontenerowców klasy E do Gdańska, od 2010 r. DCT przeładowało 733 000 kontenerów, co stanowi niemal 75% całego przeładunku licząc od powstania terminala. DCT Gdańsk jest idealną „bramą morską" dla Polski i centralnej oraz wschodniej Europy ze względu na sąsiedztwo 200 hektarów przyszłego Pomorskiego Centrum Logistycznego.

Wśród lądowych terminali wyróżnia się m.in. obiekt spółki PCC Intermodal w Kutnie. Otwarty w ubiegłym roku „suchy port" liczy ponad 80 tys. m^2 powierzchni operacyjnej i umożliwia składowanie ponad 4 tys. kontenerów 20 stopowych oraz ich przeładunki pomiędzy transportem drogowym a kolejowym (2 tory przeładunkowe po 700 m każdy).

Semikontenerowce używane są na kierunkach o niewielkim strumieniu ładunku kontenerów. Zwróćmy uwagę, że niejednokrotnie transportowane są ładunki drobnicowe. Rorowce to z kolei statki przeznaczone do przewozów ładunków tocznych. Cechą maszyn tego typu jest poziomy system przeładunkowy (ro-ro, czyli roll on-roll off). Na rorowcach znaczną część przewożonych ładunków stanowią kontenery.



W intermodalnym transporcie kolejowym zastosowanie znajdują specjalne wagony kontenerowe oraz wagono-platformy. Ich konstrukcja jest bardzo prosta. Bazuje ona na stalowych konstrukcjach ramowych, opartych na dwóch lub czterech osiach. Nie ma podłogi, ścian bocznych ani dachu. Istotną rolę odgrywa natomiast odpowiednia liczba czopów, przeznaczonych do mocowania kontenerów. Przewóz kontenerów odbywać się może także na wagonach platformach. Te wyposażone są w podłogi, które umożliwiają również transport innych rodzajów towaru.

Transport kontenerów drogą kołową realizowany jest najczęściej zestawami drogowymi, składającymi się z ciągnika siodłowego oraz specjalnej naczepy kontenerowej. Naczepa jest stalową konstrukcją ramową, a jej podstawę stanowią dwa dźwigary podłużne i dwa lub trzy poprzeczne, na których rozkłada się ciężar załadowanych kontenerów.

Ważne ogniwa

W transporcie intermodalnym istotną rolę odgrywają terminale kontenerowe, czyli obiekty, gdzie kontenery są przeładowywane z różnych środków transportu w celu kontynuacji przewozu. Przeładunek może odbywać się pomiędzy statkami kontenerowymi oraz pojazdami lądowymi, takimi jak pociągi czy zestawy drogowe. W takim przypadku mówimy o morskim terminalu kontenerowym. Zwróćmy uwagę, że morskie terminale kontenerowe bardzo często stanowią część większego portu i znajdują się w dużych miastach lub w ich pobliżu. Ważne jest bowiem zapewnienie dobrego dojazdu kolejowego i drogowego. Jednak przeładunek może odbywać się również pomiędzy pojazdami lądowymi najczęściej z pociągów i ciągników siodłowych. Mamy wtedy do czynienia z lądowym terminalem kontenerowym.

Analizując polski rynek transportu intermodalnego nasuwa się wniosek, że usługi w tym zakresie oferują głównie przewoźnicy kolejowi. Istotną rolę wciąż odgrywa PKP Cargo. Szacuje się, że firma ta stanowi około 80% rynku intermodalnego. Wynika to nadal z największego taboru oraz dużej liczby terminali w Polsce. Na uwagę zasługują również operatorzy kolejowi tacy jak: CTL Logistics, PCC Intermodal i DB Schenker.

Od transportu intermodalnego oczekuje się bezpieczeństwa towaru. Spektrum klientów transportu tego typu jest bardzo szerokie. Obejmuje ono bowiem przemysł motoryzacyjny, a także chemiczny i elektroniczny. Niejednokrotnie z transportu intermodalnego korzystają osoby prywatne, zlecając przywóz np. samochodów czy motocykli ze Stanów Zjednoczonych. Analitycy szacują, że przy transporcie morskim lub samochodowym udział kosztów transportu w cenie towaru nie przekracza 10–15%. W przypadku przewozów intermodalnych wartości takie są trudne do uzyskania, co podyktowane jest m.in. koniecznością zaangażowania dodatkowych środków przeładunkowych. Jednak dla wielu relacji transportowych, np. dostaw z Dalekiego Wschodu, to właśnie „intermodal" jest najefektywniejszą formą dostaw.

Damian Żabicki

Nie trać pieniędzy na opony i paliwo
Skorzystaj z rozwiązań HYSTERA



Dzięki nowym energooszczędnym technologiom HYSTER wprowadził oszczędności na paliwie sięgające do

15%

podczas eksploatacji pojazdu

Zeppelin Polska Sp. z o. o.
Kajetany, ul. Klonowa 10
05-830 Nadarzyn
tel. (22) 566 47 00,
fax (22) 566 47 36
hsyter@zeppelinpl.com,
www.zeppelinpl.com



ZEPPELIN® POLSKA

SOLIDNY PARTNER. TRWAŁE WÓZKI.

Handel pójdzie za banderą?

Kryzys w żegludze światowej z 2009 r. miał swoje nieoczekiwane skutki. Jednym z nich było pojawienie się na Bałtyku, 2 lata temu, pierwszej linii żeglugowej łączącej bezpośrednio porty Dalekiego Wschodu z Gdańskiem. Zanosi się na to, że ten scenariusz się powtórzy i kolejna faza kryzysu spowoduje otwarcie drugiej takiej linii – również docierającej do Gdańska.

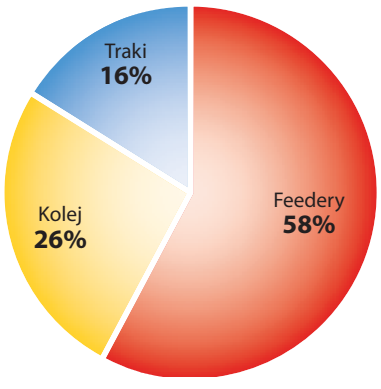
Mało kto, nawet wśród osób nieźle obeznanych z transportem i logistyką, zdaje sobie sprawę z tego, jak daleko idące wywołuje to konsekwencje: w żegludze dowozowej, portach, handlu morskim i transporcie lądowym, na całym bardzo rozległym zapleczu europejskich portów, od Le Havre i Antwerpii – po Gdańsk, Gdynię, a nawet St. Petersburg i Helsinki.

W 2008 r., a więc roku poprzedzającym przedłużenie linii oceanicznej do Gdańska, tylko przez port w Hamburgu przechodziło ponad 650 tys. „polskich" kontenerów (TEU), więcej niż przez nasz największy wówczas port kontenerowy – Gdynię (ok. 611 tys. TEU). Ponad połowę z nich przewoziły statki żeglugi dowozowej (tzw. feedery), regularnie kursujące między Hamburgiem a Bałtykiem; dalszych 26% transportowała kolej, a resztę tiry (patrz: wykres 1.). W tamtym, przedkryzysowym roku, co tydzień wypływało z tego portu na nasze morze 147 feederów z kontenerami, z czego 17 do portów polskich. Dalsze tysiące pojemników przechodziły przez Antwerpię, Rotterdam czy Bremerhaven.

Przedłużenie oceanicznej linii dalekowschodniej do Gdańska przez Maersk Line,

Wykres 1.

Kontenery przewiezione między Polską a Hamburgiem różnymi środkami transportu w 2008 r. (TEU)




fot. DCT

największego kontenerowego przewoźnika morskiego sprawiło, że obroty tamtejszego Deepwater Container Terminal (DCT), mimo kryzysu, rosły w zawrotnym tempie (patrz: wykres 2.). Cały region bałtycki pozostawał zresztą w tym okresie najszybciej rosnącym rynkiem kontenerowym świata. W Hamburgu tymczasem obroty spadły z prawie 10 mln TEU, w latach 2007 i 2008, do ca 8 mln w 2010 r. Aż 30% (2,4 mln TEU) były to ładunki z rynku bałtyckiego (danych z 2011 r. jeszcze brak).

Do Gdańska docierają od maja ub.r., co tydzień, największe obecnie statki kontenerowe świata, mieszczące po 15 500 kontenerów (w przeliczeniu na 20-stopowe – TEU). Do przewiezienia takiej liczby pojemników trzeba ponad 170 pociągów kontenerowych, bądź kilku tysięcy tirów! Na szczęście dla naszych dróg i kolei te statki nie zostawiają, bądź nie zabierają w Gdańsku całego swojego ładunku. Poza tym, znaczna jego część to tzw. transshipmenty, czyli kontenery, które nie opuszczają terenu terminalu lecz są tam przeładowywane na mniejsze statki, zabierające je do dalszych portów, St. Petersburga czy Helsinek. Mimo to terminal DCT – choć nowy, bo zaledwie 4-letni – został w zeszłym roku zmuszony do szybkiego zakupienia dodatkowego sprzętu przeładunkowego, w tym 2 wielkich suwnic nabrzeżowych (obecnie ma ich 5) oraz innego sprzętu, co zwiększyło jego zdolność przeładunkową do ok. miliona TEU rocznie.

W grupie siła

Konkurencja na światowych rynkach żeglugowych sprawiła, że pozostali (poza Maersk Line) wielcy armatorzy zaczęli łączyć się w alianse. Najpierw zrobiły to francuski CMA CGM i szwajcarska Mediterranean Shipping Company (MSC), czyli drugi i trzeci co do wielkości armatorzy kontenerowi świata. W grudniu ub.r. postanowiło połączyć swoje siły kolejnych sześciu armatorów z pierwszej światowej dwudziestki: Hapag-Lloyd, MOL, APL, OOCL, NYK i Hyundai MM. W wyniku tego aliansu powstała grupa „G6", której potencjał przewozowy to 639 własnych i wynajętych statków o pojemności 2,8 mln TEU, z czego ok. 90 to jednostki o pojemności do 14 tys. TEU (dla porównania: łączna flota MSC i CMA CGM to 867 statków o pojemności 3,5 mln, a Maersk Line – 661 statków o pojemności 2,6 mln TEU (dane wg Alphaliner, stan floty z 11 stycznia 2012 r.).

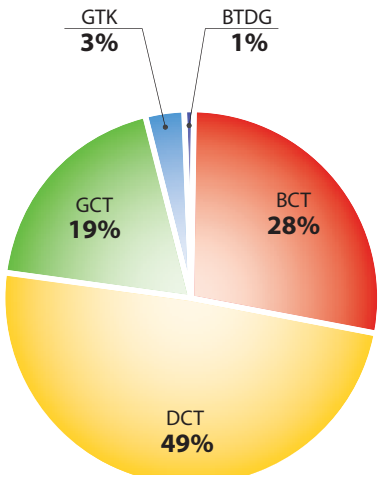
To właśnie grupa „G6" zapowiedziała, że zamierza także docierać bezpośrednio z Dalekiego Wschodu na Bałtyk – i to dużymi

statkami. Miałoby to nastąpić już na przełomie I i II kwartału. Rzecz w tym, że obecnie z portów polskich tylko Gdańsk, a konkretnie DCT, dysponuje technicznymi możliwościami: głębokością akwenów i szerokością tzw. obrotnic statkowych, które pozwalają na wchodzenie i manewrowanie tak dużym jednostkom. Bałtyckiemu Terminalowi Kontenerowemu (BCT) – mimo że lepiej niż DCT wyposażonemu w sprzęt przeładunkowy – oraz sąsiedniemu Gdynia Container Terminal, obecna głębokość, a zwłaszcza ciasnota portu, przyjmowanie takich statków uniemożliwia. A klientami obu tych gdyńskich terminali są aktualnie, m.in., również armatorzy wchodzący w skład wspomnianej grupy armatorskiej „G6". (W porcie jest jeszcze Bałtycki Terminal Drobnicowy Gdynia, ale specjalizuje się w obsłudze ładunków tocznych i jego udział w przeładunkach kontenerów jest niewielki – patrz: wykres 3.).

Wejście drugiej oceanicznej linii do Gdańska oznaczać więc może nie tylko ubytki ładunków we wspomnianych dużych portach zachodnioeuropejskich, tzw. hubach, w których kontenery przeznaczone na rynek bałtycki przeładowywane są na mniejsze statki dowozowe, ale również w Gdyni czy nawet Szczecinie. Zmianie uległaby również siatka żeglugowych połączeń feederowych na Bałtyku, gdyż nowa linia oceaniczna przewoziłaby zapewne również ładunki adresowane do innych portów bałtyckich, a nie tylko Gdańska. Wzrosłaby więc rola tego portu, jako bałtyckiego hubu – ale jednocześnie rynek dowozowy uległby ograniczeniu, gdyż straciłyby rację bytu niektóre linie między portami Morza Północnego a bałtyckimi.

Wykres 2.

Udział terminali portowych Trójmiasta w przeładunkach kontenerów w 2011 r.



BCT – Bałtycki Terminal Kontenerowy w Gdyni;
DCT – Deepwater Container Terminal Gdańsk;
GCT – Gdynia Container Terminal;
GTK – Gdański Terminal Kontenerowy;
BTDG – Bałtycki Terminal Drobnicowy Gdynia;

Przemeblowania na śródlądziu

Bezpośrednie linie żeglugowe najprawdopodobniej przejmować będą stopniowo coraz to więcej ładunków z portów północno-zachodniej Europy. Przemawiają za tym różnice jednostkowych kosztów (patrz: tab.1.) przewozu kontenerów transportem lądowym, z portów zachodnioeuropejskich i polskich; (niemniej nadal w tamtejszych portach obsługuje się kilka milionów kontenerów przeznaczonych na rynek bałtycki, w tym i polski). Te znaczące różnice w kosztach wskazują, że w przyszłości mniej pojemników docierać może do Polski – i w drugą stronę – lądem. Uderzyłoby to w przewoźników kolejowych i drogowych, kursujących między naszym krajem a Hamburgiem, Bremerhaven czy Rotterdamem, w tym: PKP Cargo, Polzug, CTL Logistics, PCC Intermodal czy DB Schenker Rail Polska.

Pojawienie się dodatkowych wielkich statków w Gdańsku oznaczać będzie kolejne przemieszczenia ładunków między trójmiejskimi portami. Dwa lata temu stało się to w wyniku przejścia z Gdyni do Gdańska duńskiego armatora Maersk Line, co diametralnie zmieniło układ sił między tymi portami i obecnie to ten drugi stał się największym polskim portem kontenerowym, a wśród terminali – gdański DCT zdystansował gdyński BCT (patrz: wykres 3.).

Każdy z terminali kontenerowych współpracuje z setkami firm spedycyjnych i przewozowych, kooperujących z kolei z tysiącami indywidualnych przewoźników drogowych. Zatem przesunięcie ładunków między terminalami oznaczać może istotne konsekwencje nie tylko dla współpracujących z nimi firm, ale dla całej trójmiejskiej aglomeracji. Dotąd portem najlepiej



Wykres 3.

Przeładunki kontenerów w DCT, w latach 2007 – 2011 (TEU)

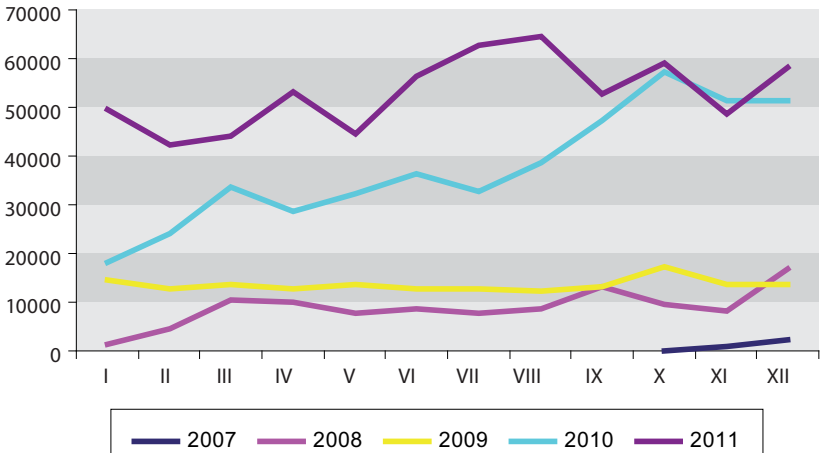




Tabela 1.

	Odległości między wybranymi portami i miastami		
Z/do	**Warszawa**	**Wrocław**	**Łódź**
Rotterdam	1238	985	1133
Hamburg	855	612	743
Gdańsk/Gdynia	344	436	342

Stawka za przewóz samochodem pełnego kontenera 40'			
Z/do	**Warszawa**	**Wrocław**	**Łódź**
Rotterdam	1399	1172	1348
Hamburg	1017	814	988
Gdańsk/Gdynia	540	658	537

Stawka intermodalna za przewóz pełnego kontenera 40'			
Z/do	**Warszawa**	**Wrocław**	**Łódź**
Rotterdam	805	739	850
Hamburg	641	527	640
Gdańsk/Gdynia	414	487	412

Źródło: Ocean Shipping Consultants

skomunikowanym z zapleczem lądowym jest Gdynia, dzięki ukończonym parę lat temu inwestycjom drogowym, które dogodnie łączą terminale portowe z trójmiejską obwodnicą, autostradą A-1 i siecią kolejową. A właśnie ten port na ewentualnych żeglugowych przetasowaniach może stracić najwięcej.

Dodatkowe kontenery będą oznaczać rocznie setki tysięcy tirów więcej na gdańskich drogach i ulicach. Na szczęście – tak dla portu, jak i miasta – jeszcze w połowie tego roku powinny się w Gdańsku zakończyć dwie niezwykle istotne inwestycje. Jedną z nich jest Trasa Sucharskiego, prowadząca do terminali, w tym i DCT, położonych w zewnętrznej części portu – Porcie Północnym. Druga – to południowa obwodnica miasta, która stanowić będzie przedłużenie tej pierwszej. Połączy ona bezkolizyjnie – poprzez istniejący już most wantowy nad Martwą Wisłą – port z trójmiejską obwodnicą oraz autostradą A-1, a także z (modernizowaną obecnie) drogą krajową S-7, prowadzącą w kierunku Warszawy.

Tak wielkiej liczby kontenerów, jaka szykuje się w Gdańsku, nie da się jednak wywieźć wyłącznie samochodami. Część załadowców wręcz żąda – z różnych względów – by ich kontenery przewożone były koleją. Do niedawna udział kolei w obsłudze portowych terminali kontenerowych był niewielki, ale ostatnio szybko wzrasta. Są jednak granice tego wzrostu: cały Port Północny, ze wszystkimi swoimi terminalami, w tym masowymi (kolejny się buduje), przez które, oprócz kontenerów, przechodzą miliony ton węgla, paliw, siarki, nawozów sztucznych czy kruszyw, „wisi" na 110-letnim moście kolejowym. Ten jednotorowy zabytek techniki ma zbyt małą przepustowość i nośność, by sprawnie obsługiwać gdański port zewnętrzny. Dotyczy to zwłaszcza większych i cięższych wagonów i ładunków. W złym stanie są również tory prowadzące do portu od strony węzła kolejowego w Tczewie. Budowa nowego, 2-torowego mostu, i przebudowa linii do Pruszcza Gdańskiego, są wciąż w fazie projektów. O ile więc od strony wody port gdański będzie jeszcze w stanie przez jakiś czas radzić sobie z dodatkowymi ładunkami – z ich wywiezieniem oraz dowiezieniem do portu mogą być problemy, zwłaszcza gdyby zapowiedzi o uruchomieniu nowego oceanicznego serwisu żeglugowego sprawdziły się.

Stare żeglugowe porzekadło mówi, że: „handel idzie za banderą". Jeżeli naprawdę, w ślad za statkami, ruszy on do Gdańska – są duże szanse, że utknie na tamtejszych rogatkach.

Maciej Borkowski

Najwięksi rosną w siłę

Armatorzy kontenerowi zakończyli 2011 rok stratami w wysokości 5,2 mld USD – wynika z szacunków londyńskiej firmy Drewry, monitorującej rynek żeglugowy na świecie. Niektórzy przewoźnicy w dalszym ciągu starają się jednak zwiększyć swoje udziały w rynku. Dlatego też, w stosunku do 2010 r. łączna pojemność oferowana do przewozów kontenerowych, wzrosła o 8%, do 15,9 mln TEU.

Na czele wciąż pozostaje Maersk Line, który w 2012 r. wchodzi ze statkami o łącznej pojemności 2,54 mln TEU. Ponadto udział w rynku duńskiego armatora wzrósł z 14,6% do 16%. Wzrosty zanotowali także dwaj pozostali gracze z czołowej trójki: drugi, włoski Mediterranean Shipping Company (MSC), z siedzibą w Szwajcarii, może liczyć, po 2011 r., na 13,3% udział w rynku (rok wcześniej było to 12,4%), zaś trzeci, francuski CMA CGM odnotował wzrost potencjału o 0,3%, w stosunku do roku poprzedniego, i jego udział sięgnął 8,5%.

Jednak największe wzrosty zanotowały chińskie przedsiębiorstwa żeglugowe: CSCL i Cosco. Pierwszy z armatorów wspiął się z 10 miejsca na 8, zaś drugi, wykonał największy skok w rankingu Alphaliner, i z miejsca 8 awansował na pozycję czwartą. Natomiast największe spadki zanotowali: Evergreen (z pozycji 4 na 7) i CSAV (z miejsca 6 na 14). Zresztą właściciele chilijskiej grupy CSAV postanowili pozbyć się działu żeglugi kontenerowej, który przynosi zbyt duże straty. W sumie pierwsza piątka rankingu, agencji badającej sytuację w żegludze Alphaliner, zarezerwowała dla siebie aż 46%


fot. HapagLloyd

kontenerowego tortu, podczas, gdy w 2010 r. było to o 3% mniej.

Z kolei analitycy firmy Drewry wskazują, że armatorzy wchodzą w 2012 r. z o około 25% nadpodażą tonażu, szczególnie jeśli chodzi o jednostki o pojemności ponad 8000 TEU. Plany zakładały, że w br. światową flotę mogą zasilić 253 kontenerowce, o łącznej pojemności 1,47 mln TEU jednak poprzez opóźnienie dostaw ilość ta ma spaść do 228 statków, o pojemności 1,39 mln TEU. Poprzez złomowanie z rynku znikną kontenerowce o pojemności ok. 120 tys. TEU.

Ponadto, mimo rosnącej nadwyżki tonażu, armatorzy zamówili w ub. r. 239 nowych kontenerowców, o pojemności 1,77 mln TEU, a światowy portfel zamówień obejmuje 620 statków, o pojemności 4,3 mln TEU, co stanowi 28% całej światowej floty kontenerowców.

Jeśli chodzi o największych, Maersk Line zamierza wprowadzić do eksploatacji, w najbliższym czasie, kolejnych 47 kontenerowców (z czego 21 w br.), o łącznej pojemności 500 tys. TEU, a MSC 42, o pojemności 480 tys. TEU (w tym 21 jednostek w br.). Ale bardzo ambitne plany rozbudowy floty mają także pozostali, wielcy armatorzy, tacy jak: amerykański APL, azjatyccy: Evergreen, Hanjin, Hyundai, niemiecki Hamburg Süd i arabski UASC. Spośród przewoźników z pierwszej dwudziestki. nowych jednostek nie zamawiają tylko CSAV i izraelski Zim. Może więc okazać się, że dalsza konsolidacja na rynku przewozów kontenerowych, która już się rozpoczęła, będzie w najbliższej przyszłości oznaczać eliminację mniejszych przewoźników.

PMF

Najwięksi armatorzy kontenerowi 2011 r.

Pozycja	Armator	Oferowana pojemność w mln TEU	Roczna zmiana w %	Udział w rynku (według TEU) w %
1	Maersk Line	2,54	+ 18,7	16,0
2	MSC	2,12	+ 16,5	13,3
3	CMA	1,35	+ 12,5	8,5
4	Coscon	0,65	+ 20,3	4,1
5	Hapag-Lloyd	0,65	+ 8,3	4,1
6	APL	0,63	+ 6,8	3,9
7	Evergreen	0,61	+ 2,0	3,8
8	CSCL	0,55	+ 22,0	3,5
9	Hanjin	0,47	---	3,0
10	MOL	0,43	+ 7,0	2,7
11	Hamb. Süd	0,41	+ 10,8	2,6
12	OOCL	0,41	+ 17,1	2,6
13	NYK Line	0,40	+ 2,5	2,5
14	CSAV	0,38	- 35,0	2,4
15	Yang Ming	0,34	+ 6,0	2,1

Źródło: AXS Alphaliner, „Top 100"



fot. DCT Gdańsk

Gdańska brama do Polski

Dzięki uruchomieniu przez Maersk Line bezpośredniego, regularnego połączenia kontenerowego z portów Dalekiego Wschodu do gdańskiego Deepwater Container Terminal (DCT) Port Gdańsk stał się kontenerowym hubem na Bałtyku. W ten sposób powstało centrum przeładunkowe, które umożliwia dalszą dystrybucję kontenerów do portów Finlandii czy Rosji.

W ubiegłym roku, głównie dzięki DCT, Gdańsk przekroczył 500 tys. TEU obsłużonych kontenerów, a przeładunki drobnicy skonteneryzowanej sięgnęły ok. 20% ogółu obrotów portu. Obecnie, w gdańskim porcie widoczny jest dalszy, 20-procentowy wzrost przeładunku kontenerów, a oba działające tu terminale kontenerowe obsłużyły już ponad 600 tys. TEU. – *Gdańsk ma również sprzyjające warunki geograficzne, czyli położenie w niezamarzającej części Morza Bałtyckiego. Wszystko to gwarantuje dynamiczny rozwój gdańskiego hubu także w przyszłości* – podkreśla Julian Skelnik, szef marketingu Zarządu Morskiego Portu Gdańsk SA.



fot. Maersk

Prawdziwe wydaje się więc stwierdzenie Borisa Wenzla, prezesa DCT, który oznajmił niedawno, że od stycznia 2010 roku w Polsce i na Bałtyku dokonuje się cicha rewolucja. Wtedy to do DCT, jedynego głębokowodnego terminalu w Polsce, zaczęły zawijać co tydzień kontenerowce Maersk Line przypływające z Chin.

Przełamany został monopol portów Belgii i Holandii, a zwłaszcza Niemiec, jako jedynych bram do Polski. Dzięki nowemu serwisowi AE-10 (obsługiwanemu obecnie przez największe kontenerowce na świecie) nastąpił znaczny spadek polskiego handlu zagranicznego – eksportu i importu przez porty zachodniej Europy. Ponadto, ładunki trafiające do Gdańska z Dalekiego Wschodu przewożone są dalej feederami do Kłajpedy, Kaliningradu, St. Petersburga czy Kotki.

Dlatego, zdaniem Borisa Wenzla, poleganie na portach zagranicznych, gdy Polska dysponuje 500-kilometrowym wybrzeżem i posiada możliwości obsługi jednostek oceanicznych, z ekonomicznego punktu widzenia nie ma sensu. Zwłaszcza że koszty przeładunkowe w portach w Antwerpii, Rotterdamie czy Hamburgu są dwa razy wyższe niż u nas, a odległość dzieląca je od głównych centrów produkcji i konsumpcji w Polsce jest 3,6 razy większa niż z Gdańska czy Gdyni. Powoduje to, że koszty transportu kontenerów lądem są do 160% wyższe,

niż w przypadku polskich portów. Według szacunków Ocean Shipping Consultants transport kontenera 40' z Rotterdamu do Warszawy kosztuje 1399 euro przy przewozie samochodem i 805 euro w przypadku transportu intermodalnego. Ten sam kontener przewożony z Hamburga kosztuje odpowiednio 1017 euro i 641 euro. Jeśli zaś trafić miałby do stolicy z Gdańska, to koszt wyniósłby odpowiednio 540 i 414 euro.

Okazuje się bowiem, że mimo dłużej trasy jaką musi pokonać statek, jednostkowe koszty przewozu do Hamburga są wyższe, niż do Gdańska. Tym bardziej, że niemiecki port może obsługiwać jedynie kontenerowce o pojemności do 10,5 tys. TEU, podczas gdy do Gdańska zawijają największe kontenerowce, o pojemności 15,5 tys. TEU. Według wyliczeń szefa DCT całkowite jednostkowe koszty transportu ładunku z Szanghaju do Warszawy, przy użyciu najtańszych środków transportu, przez Hamburg są o 20% wyższe niż przez Gdańska, a przez Rotterdam nawet o 30%. Mimo to przez Hamburg wciąż przechodzi dużo ładunków przeznaczonych do- i z Polski. W ubiegłym roku było to 178 tys. TEU, zaś w I półroczu br. 114 tys. TEU.

Ponadto pojawia się możliwość stworzenia w Gdańsku centrum przeładunkowego dla Europy środkowo-wschodniej, Białorusi, Ukrainy i Rosji, co mogłoby podnieść atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestycji. – *Jest to też szansa na dalszy dynamiczny rozwój przeładunków kontenerowych w Gdańsku. O pozyskanie klientów z Czech, Słowacji czy Węgier rywalizujemy z portami adriatyckimi w Trieście, Koprze czy Rijece, gdzie również zawijają oceaniczne serwisy Maersk Line* – dodaje Julian Skelnik.

Zaznacza, że Polska ma ogromne możliwości rozwoju jeśli chodzi o konteneryzację. Obroty kontenerów w portach, na jednego mieszkańca, wynoszą u nas zaledwie 0,03, podczas gdy w Finlandii jest to 0,23, a w Szwecji 0,15. W tym zakresie mamy jeszcze wiele do zrobienia.

Bałtycka rewolucja, jak nazywa ją prezes Wenzel, zbiegła się w czasie z nowymi koncepcjami dotyczącymi transportu kontenerów, zaprezentowanymi w Gdańsku, przez głównego gracza tego przełomu – Maersk Line. Są one związane z opublikowanym w czerwcu br. manifestem „New Normal", autorstwa szefa firmy Eivinda Koldinga. Zadał on wtedy trzy pytania: dlaczego ładunki nie są w stanie docierać do odbiorcy zawsze na czas, dlaczego zamówienia w transporcie morskim nie są tak proste, jak zakup biletu lotniczego i dlaczego żegluga nie mogłaby przekraczać oczekiwania w zakresie ochrony środowiska, a nie jedynie starała im sprostać? Kwestia jest o tyle poważna, że obecnie zaledwie co drugi przewożony morzem kontener dociera do portu przeznaczenia na czas. Tymczasem dla klientów ważniejsze od ceny stają się pewność i terminowość dostaw. Ponadto klient oczekuje łatwego zamówienia transportu i pełnej informacji o realizacji usługi, w tym m.in. możliwości śledzenia drogi przesyłki i wczesnego uprzedzania o ewentualnym opóźnieniu dostawy.

Stąd Maersk postanowił wprowadzić usługę „Daily Maersk", pod hasłem: „Jak 34 dni może być szybciej niż 28 dni"? W ramach usługi armator zaoferował połączenia z czterech głównych portów w Azji: Szanghaju, Yantian, Ningbo i Tanjung Pelepas do trzech portów w Europie: Bremerhaven, Rotterdamu i Felixstowe. – *Nie ma potrzeby wyszukiwania rozkładów lub konkretnych odpłynięć statków. Wystarczy złożyć kontener w terminalu w dogodnym terminie, w każdym dniu tygodnia. Gwarantujemy, że dotrze w wyznaczonym czasie bezpośrednio do odbiorcy* – zapewnia Marko Mihajic, menedżer ds. komunikacji w Maersk Line East Central Europe.

Według przedstawicieli Maersk Line takie rozwiązanie zapewnia oszczędność na jednym kontenerze w wysokości 500 dolarów. A jeśli armator nie wywiąże się ze swojej obietnicy, to zobowiązał się zapłacić 100 dolarów za opóźnienie 1-dniowe i 300 dolarów za opóźnienie 3-4 dni.

A dlaczego rozwiązanie to jest szybsze niż 28 dni? Zdaniem szefów Maersk Line konkurencja podaje jedynie czas przewozu kontenera, nie uwzględniając czasu, który jest potrzebny na jego załadunek i wyładunek czy też oczekiwanie na cotygodniowy serwis. W rezultacie z 28 dni robi się 37 dni, podczas gdy Duńczycy zapewniają całość obsługi w ciągu 34 dni. – *Naszym globalnym celem, jeśli chodzi o terminowość, jest wynik 95% do końca 2013 roku. Nasi konkurenci nie ogłosili jeszcze żadnych zobowiązań w zakresie terminowości* – podkreśla Thomas Bagge, prezes Maersk Line East Central Europe.

Powstaje jednak pytanie dlaczego w siatce „Daily Maersk" nie znalazł się Gdańsk, skoro jak zapewnił prezes Thomas Bagge, terminowość serwisu z Dalekiego Wschodu do DCT jest wysoka i wynosi aż 92,4%? Otóż port gdański generuje jeszcze zbyt małą liczbę ładunków, w porównaniu z Bremerhaven, Rotterdamem czy Felixstowe, a nowa oferta musiała opierać się, przede wszystkim, na przesłankach rynkowych. Marko Mihajic dodał, że Gdańsk i tak został wyróżniony uruchomieniem serwisu AE-10, a nie jest wykluczone, że w przyszłości znajdzie się także w nowej siatce. Zapewnia również, że nie oznacza to odpływu ładunków z DCT. – *Z tej usługi korzystać będą klienci, którzy i tak już z różnych względów przewożą swoje towary przez porty zachodniej Europy* – uważa Marko Mihajic.

Piotr Frankowski


fot. Port Gdańsk

Bałtyckie autostrady do polskich portów

Zapewnienie sprawnej i efektywnej obsługi dynamicznie wzrastającego ruchu towarowego i pasażerskiego w Unii Europejskiej legło u podstaw koncepcji autostrad morskich, promowanej przez Komisję Europejską. Z rozwiązań tych skorzystały także polskie porty morskie. Z różnym skutkiem.

Obecnie ruszyć ma autostrada morska ze Świnoujścia do szwedzkiego portu Trelleborg. Aby było to możliwe jej koncepcję musi jednak najpierw zaakceptować KE. Wniosek pod nazwą „Morskie ogniwo logistyczne Świnoujście - Trelleborg" trafił jesienią ub.r., najpierw do ówczesnego Ministerstwa Infrastruktury, a stamtąd do Brukseli. Jest wspólnym przedsięwzięciem Zarządu Morskich Portów Szczecin i Świnoujście SA, Zarząd Portu Trelleborg, Terminalu Promowego Świnoujście sp. z o.o., Unity Line sp. z o.o., Trade Trans sp. z o.o. oraz Green Cargo AB. Projekt ma być realizowany w latach 2012-2014.

Jak zaznacza Andrzej Baron, specjalista ds. rozwoju portów ZMPSiŚ, w ramach tego przedsięwzięcia, po stronie polskiej nie będą realizowane żadne znaczące inwestycje. Projekt umożliwi natomiast przygotowanie się do realizacji takich działań w przyszłości, w momencie wzrostu przeładunków i potrzeby budowy bazy intermodalnej w terminalu promowym w Świnoujściu czy konieczności wprowadzenia rozwiązań na rzecz ochrony środowiska.

Brana jest jednak pod uwagę możliwość modyfikacji infrastruktury umożliwiającej operacje intermodalne w Świnoujściu, jeszcze przed powstaniem docelowego terminalu (wzmocnienie nawierzchni placów manewrowych, wydłużenie jednego z torów kolejowych lub wyposażenie terminalu w urządzenia przeładunkowe). Ponadto powstanie koncepcja obsługi ładunków intermodalnych w Świnoujściu, dokumentacja techniczna i raport środowiskowy dla tego przedsięwzięcia oraz projekty dotyczące m.in. systemu monitorowania ładunków (taki sam jak w Trelleborgu).

Autostrada morska

W ramach przyjętej przez Komisję Europejską polityki transportowej za „autostrady morskie" mogą być uznawane ważne europejskie morskie szlaki transportowe. Art. 12a „Wytycznych dla rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej TEN-T" wprowadza pojęcie „autostrady morskiej", jako obejmujące infrastrukturę i organizację połączeń transportowych w przynajmniej dwóch portach w dwóch różnych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Projekt autostrady morskiej powinien określać rozkład połączeń (muszą być utrzymywane regularnie w okresie całego roku), plany rozbudowy infrastruktury portowej i przedsięwzięcia na rzecz rozwoju transportu multimodalnego, systemy bezpieczeństwa i logistyki transportu oraz procedury administracyjne i celne. Autostrada morska powinna przyczyniać się do likwidacji „wąskich gardeł" w unijnych korytarzach transportowych oraz wspierać wymianę handlową.

Natomiast po stronie szwedzkiej zaplanowano głównie realizację inwestycji związanych z rozbudową portu, stworzeniem nowych nabrzeży oraz placów manewrowych przy jednoczesnym przeniesieniem operacji portowych poza obszar miejski.

Koszty wykonania przez ZMPSiŚ przedsięwzięć planistycznych to ok. 2,33 mln zł (możliwe dofinansowanie w wysokości 50%). Natomiast prace związane z modernizacją terminalu promowego wyceniono na 580 tys. zł lub 2,08 mln zł, w zależności od wybranego wariantu technicznego (możliwe dofinansowanie w wysokości 20%).

Połączenia promowe ze Świnoujścia do portów południowej Szwecji: Ystad i Trelleborg, są, jak podkreśla Andrzej Baron, istotnymi elementami Środkowoeuropejskiego Zielonego Korytarza Transportowego (Route65). Obsługiwane są przez 8 promów: 7 Unity Line (3 rejsy dziennie do Trelleborga i 4 do Ystad) oraz jeden Polskiej Żeglugi Bałtyckiej (jeden rejs dziennie do Ystad). W ub.r. na trasach tych, obaj armatorzy, przewieźli prawie 500 tys. pasażerów, ponad 193 tys. samochodów osobowych i ponad 282 tys. pojazdów ciężarowych.

Wcześniej ZMPSiŚ promował jednak połączenie do Ystad, a projekt autostrady morskiej na tej trasie został złożony w 2008 r. Teraz zaś pojawił się Trelleborg.

– To nie partner się zmienił, lecz powstał zupełnie nowy projekt w odpowiedzi na nowe wezwanie KE do składania propozycji projektów w ramach programu TEN-T „autostrady morskie" – wyjaśnia Andrzej Baron.



Ówczesna aplikacja była efektem współpracy ZMPSiŚ, zarządu miejskiego Ystad, Ystad Hamn Logistic AB oraz armatorów promowych: Polskiej Żeglugi Bałtyckiej i Unity Line. Projekt nie zyskał jednak uznania w oczach KE. Mimo to władze portu podkreślają, że połączenie to w pełni nosi znamiona autostrady morskiej, w rozumieniu przepisów TEN-T, szczególnie biorąc pod uwagę częstotliwość rejsów oraz wielkość ładunków.

Bruksela miała zastrzeżenia do niewielkiego znaczenia transportu intermodalnego na tej trasie. ZMPSiŚ miał co prawda podpisany list intencyjny z PKP Cargo, ale nie poszły za tym żądne konkretne zobowiązania. Podobnie sytuacja wyglądała po stronie szwedzkiej. KE nie przekonała nawet eksploatacja promów kolejowych *Kopernik i Jan Śniadecki,* obsługiwanych przez Unity Line. W ramach projektu, w Świnoujściu planowana była przebudowa infrastruktury drogowej i kolejowej oraz rozbudowa infrastruktury bazy promów morskich. Koszt inwestycji wynosił ponad 60 mln euro.

Nasza jedyna

Na razie więc jedyną autostradą morską prowadzącą do polskich portów jest połączenie promowe Gdynia–Karlskrona, obsługiwane przez szwedzkiego armatora Stena Line. Status autostrady uzyskało w 2009 r., a wartość dofinansowania wynosi ponad 17,09 mln euro, zaś całego projektu ponad 85,45 mln euro.

Beneficjantem unijnych środków są głównie Szwedzi (port i gmina Karlskrona, gmina Växjö, gmina Alvesta, Region Blekinge, Stena Line i Stena Rail), którzy przygotowali koncepcję rozbudowy terminalu promowego w Karlskronie, centrum logistyczno-dystrybucyjnego w Alvesta i modernizacji linii kolejowej „coast to coast" Goeteborg–Karlskrona. Inwestycje leżące po stronie Zarządu Morskiego Portu Gdynia SA, który jest głównym partnerem strony szwedzkiej, dotyczą głównie infrastruktury dostępowej do portu (drogowej i kolejowej) i realizowane są z unijnego Funduszu Spójności, w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2007–2013. Realizacja projektu ma zakończyć się do 30 czerwca 2013 r. W ub.r linia zanotowała rekordowe wyniki w historii. Przewiozła 435 tys. pasażerów, 79 tys. pojazdów osobowych i 81 tys. ciężarowych.

Trwają także rozmowy na temat ewentualnego przygotowania projektu autostrady morskiej Gdynia–Helsinki, której podstawą ma być regularne połączenie obsługiwane na tej trasie, przez fińskiego armatora Finnlines. Zresztą, jak podkreślają władze gdyńskiego portu serwis ten już teraz również spełnia unijne wymagania stawiane autostradom. Na trasie tej Finnlines przewozi, największymi w swojej flocie promami ropax klasy „Star", głównie naczepy samochodowe i papier. Przewozy na linii były w ub.r. o 30-35% wyższe, niż w 2010 r.

Szanse bliskie zeru

Definitywnie porzucona została koncepcja autostrady morskiej Gdańsk–Rotterdam. Projekt również trafił do oceny KE, w 2008 r., lecz nie zyskał uznania. Obecnie zaś sytuacja zmieniła się diametralnie. – *Decyzja Maersk Line o uruchomieniu serwisu oceanicznego AE10 do Gdańska, z zawinięciem do Rotterdamu, i obsługiwanego największymi kontenerowcami na świecie, pogłębiła przekonanie o nieopłacalności budowania takiej autostrady. Dzisiaj już się o niej nie mówi* – wyjaśnił Janusz Kasprowicz, rzecznik prasowy Zarządu Morskiego Portu Gdańsk SA.

Planowana autostrada miała być częścią połączenia między Hiszpanią a Finlandią i była inicjatywą portów w Gdańsku i Rotterdamie. Zarządy portów, przy akceptacji ministerstw transportu, stworzyły konsorcjum, w skład którego weszły firmy spedycyjne, agenci morscy, terminale portowe, instytuty naukowe oraz samorządy lokalne. Realizacja projektu obejmowała okres 5 lat i podzielona była na dwa etapy: w ramach pierwszego wydawane miały być środki przyznane z budżetu TEN-T, w drugim zaś z budżetu programu Marco Polo II (dla armatora). Zakładany koszt projektu to 55,5 mln euro. Zakres prac miał obejmować m.in. modernizację infrastruktury w obu portach i modernizację elektronicznego systemu informacyjnego.

Inną koncepcją, która nie doczekała się opracowania, jest projekt autostrady Świnoujście–Kłajpeda. Zarządy portów Szczecin-Świnoujście i Kłajpedy podpisały, w kwietniu 2009 r., list intencyjny, dotyczący uruchomienia połączenia promowego na tej trasie. Oba porty, które posiadają niezbędną do tego infrastrukturę, zadeklarowały nawet udzielenie zainteresowanemu armatorowi pomocy w określeniu kosztów takiego przedsięwzięcia, a następnie, przekazanie informacji do odpowiednich ministerstw. Jednak żaden z operatorów pływających z portów w Świnoujściu i w Kłajpedzie nie był zainteresowany. Ponadto z litewskiego portu operują już podobne połączenia do Sassnitz i Kilonii. A to właśnie ładunki niemieckie miałoby przejąć Świnoujście. – *Wobec takiego podejścia podejmowanie dalszych działań przez same porty nie ma sensu* – wyjaśnia Andrzej Baron.

Prof. Andrzej Grzelakowski,
Akademia Morska, Gdynia

Nie tylko korzyści

Jednoznaczna ocena dotychczasowego etapu budowy autostrad morskich jest trudna. Z jednej strony, integrując lądowe korytarze transportowe i tworząc podwaliny spójnego, innowacyjnego systemu transportowo-logistycznego UE, urastają do rangi ważnego elementu kreowania wspólnej europejskiej przestrzeni transportowej oraz spójności terytorialnej i przestrzennej Wspólnoty. Wpisują się też doskonale w koncepcję rozbudowy zielonych korytarzy i zielonej logistyki, co niewątpliwie przyczynia się do redukcji kosztów zewnętrznych transportu. Z drugiej strony, potencjał ich tworzenia na dotychczasowych zasadach już się w zasadzie wyczerpał. Autostrady morskie powstają też głównie w relacjach, gdzie stopień koncentracji strumieni towarowych jest już dostatecznie wysoki i w efekcie nasilają zjawisko koncentracji potoków ładunkowych w wybranych portach i korytarzach transportowych sieci TEN-T, co generuje znaczne korzyści mikro-, ale niekoniecznie makroekonomiczne. Ponadto na ich rozwój przeznacza się znaczne środki publiczne z funduszy i programów UE, które uszczuplają możliwości wspierania rozwoju innych składników infrastruktury i innowacyjnych form przewozów.

Ponadto czynnikiem oddalającym możliwość uruchomienia połączenia promowego na trasie konkurującej z tanim tranzytem lądowym, jest planowane wprowadzenie na Bałtyku, od 1 stycznia 2015 r. nowych ograniczeń w zawartości siarki w paliwach okrętowych.

Decyzja IMO została już poparta i usankcjonowana dyrektywą unijną. Bałtyccy armatorzy, porty i gestorzy ładunków protestują przeciwko tym decyzjom, wskazując na konsekwencje – wzrost kosztu transportu morskiego, a co za tym idzie na możliwość przesunięcia ładunków z morza na ląd. – *W tej sytuacji, prawdopodobieństwo, iż jakiś armator podejmie ryzyko uruchomienia nowego połączenia promowego, konkurującego wprost z transportem drogowym jest bliskie zera* – dodaje Andrzej Baron

Piotr Frankowski

GTK liczy na wzrosty

Gdański Terminal Kontenerowy – prekursor obsługi kontenerów w gdańskim porcie – przekonuje swoich wiernych klientów, że wciąż jest potrzebny i ma swoje miejsce w bałtyckiej żegludze kontenerowej, uruchamiając kolejną linię kontenerową.

Nowy serwis pod nazwą POL2 świadczony przez Team Lines będzie realizował cotygodniowe połączenie: Hamburg (wtorek) – Szczecin (czwartek) – Gdańsk (piątek). GTK prowadzi obecnie zarejestrowane regularne linie żeglugowe Unifeeder, Team Lines i „CMA CGM". Na Nabrzeżu Szczecińskim przyjmuje i załadowuje kontenery krążące między Gdańskiem a Rotterdamem, Imminngham, South Shields, Grangemouth, Hamburgiem, Bremerhaven, Kaliningradem, Kotką oraz – oczywiście – Gdynią i Szczecinem. Terminal, mogący rocznie obsłużyć 90-100 tys. TEU, w latach kryzysu nieźle sobie radzi. W trudnym roku ubiegłym wykorzystał swe możliwości w 60 procentach. Ostatni okres zapowiada się dla GTK nieco słabiej – do połowy listopada 2011 r. udało się przeładować niecałe 40 tys. TEU. Wciąż jednak trwają przy tym terminalu armatorzy ufający prognozom wzrostu bałtyckich obrotów kontenerowych.



Z ogłoszonych ostatnio przez Maersk Line analiz wynika, że klienci najbardziej cenią sobie dostępność i niezawodność usług, prostotę obsługi i terminowość dostaw. Założyciel i wieloletni Szef GTK, Krystian Klein i obecna prezes Karolina Włodarczyk podkreślają przy każdej okazji: - *Flagową cechą GTK jest „przyjazny" charakter Terminalu. To jedno słowo oceny zawiera w sobie syntezę wszystkich istotnych elementów wdrażanej obecnie najnowszej propozycji serwisu „magnata" kontenerowego – Maersk Line: Daily Maersk – w pakiecie połączeń Azji z Europą. Oceaniczne kolosy, pływając pomiędzy czterema portami Azji i trzema Europy, zapewnić mają taki komfort obsługi klientom, jak statki dowozowe pływające z Gdańskiego Terminalu Kontenerowego do wszystkich ważniejszych portów Bałtyku. 13 rok na rynku bałtyckich przewozów kontenerowych, mimo kłopotów gospodarek krajów UE – nieprzewidywalnych dla uczestników morskiego obrotu towarowego – GTK pokonuje dzielnie. Miejmy nadzieję, że optymistyczne prognozy dla potęg bałtyckiej żeglugi kontenerowej pozwolą zainwestować w dobrą przyszłość także niedużemu pierwszemu terminalowi kontenerowemu gdańskiego portu. Konkurencji nigdy zbyt wiele, skoro jest podstawowym narzędziem postępu i ekonomicznego liberalizmu.*

RC

Nowe połączenia z Azji

Panalpina uruchamia dwa nowe bezpośrednie serwisy dla przesyłek drobnicowych (LCL) za pośrednictwem swojej wewnętrznej linii żeglugowej Pantainer Express Line. Nowe cotygodniowe serwisy gwarantowane z portów Keelung (Tajwan) oraz Busan (Korea Południowa) do Wrocławia, skracają czas tranzytu o dwa dni.

Położenie geograficzne Wrocławia i jego rozwinięta infrastruktura drogowa sprawiają, że to czwarte co do wielkości miasto w Polsce ma strategiczne położenie, zapewniające optymalny dostęp do Dolnego i Górnego Śląska, czyli do najbardziej uprzemysłowionych regionów w Polsce. Dwa nowe, gwarantowane, cotygodniowe serwisy uruchomiono, by sprostać rosnącym oczekiwaniom klientów, zwłaszcza z branży motoryzacyjnej, sektora high-tech i telekomunikacji.

Klienci Panalpiny mogą spodziewać się przesyłek drobnicowych z Keelung lub Busan we Wrocławiu w odpowiednio 32 i 38 dni, oszczędzając tym samym dwa dni poprzez uniknięcie przeładunku towaru w porcie w Hamburgu. W porównaniu do poprzedniej trasy emisja CO_2 zmniejszona jest o 6,9% między Keelung a Wrocławiem oraz o 6,4% między Busan a Wrocławiem.

Nowe serwisy są częścią długoterminowej strategii Panalpiny, mającej na celu rozwój biznesu na kluczowych szlakach handlowych Azji, zwłaszcza w imporcie z Dalekiego Wschodu do Europy, kierunku Transpacific w eksporcie z Azji, Intra Azji oraz z Azji do Ameryki Łacińskiej i z Azji na Bliski Wschód. Carsten Meyer, Global Head of Ocean Freight LCL, mówi: *– Dzięki tym dwóm nowym bezpośrednim serwisom do Wrocławia zwiększamy naszą ofertę produktów morskich na polskim rynku. Nowe serwisy wzmocnią również naszą pozycję jako jednego z czołowych dostawców usług LCL między Azją a Europą.* Panalpina oferuje również inne połączenia LCL do Polski, w tym bezpośrednie z Szanghaju, Hong Kongu, Shenzhen oraz Ningbo.

Serwis drobnicowy LCL (Less than Container Load) oferuje możliwość konsolidacji wielu przesyłek od kilku klientów w jednym kontenerze jako FCL (Full Container Load). Na globalny produkt drobnicowy Panalpiny składa się wiele bezpośrednich serwisów LCL, powiązanych z globalną siecią magazynów konsolidacyjnych. Panalpina zapewnia klientom serwis od drzwi do drzwi, na najwyższym poziomie terminowości, zwiększający elastyczność i niezawodność w łańcuchu dostaw od początku do końca transportu.

RC

DCT poszerza kadrę menedżerską

DCT Gdańsk, przygotowując się do kolejnych faz rozwoju, zatrudniło dwa niekwestionowane autorytety z zakresu sprzedaży i marketingu oraz finansów, które dołączą do grona dyrektorów najszybciej rozwijającego się terminalu na Bałtyku.

Jean-Jacques Moyson i Łukasz Meissner dołączyli do DCT w styczniu 2012 r. odpowiednio jako starszy dyrektor handlowy oraz starszy dyrektor finansowy. Obaj mają bogate doświadczenie menedżerskie w transporcie i logistyce.

Jean-Jacques Moyson wiele lat związany był z Noord Natie w Antwerpii – przez ponad 25 lat pełnił tam funkcję dyrektora handlowego, którą kontynuował w Hesse Natie, a po kupieniu spółek przez PSA International został dyrektorem sprzedaży i marketingu PSA HNN. Jean-Jacques jest jednym z niewielu ludzi, którzy przyczynili się do rozwoju Portu w Antwerpii, drugiego europejskiego hubu kontenerowego. Jean-Jacques posiada niezrównane doświadczenie i rozległe kontakty na północnoeuropejskim rynku żeglugowym.



Jean-Jacques Moyson



Łukasz Meissner

Łukasz Meissner jest menedżerem z 15-letnim doświadczeniem w finansach. W ciągu ostatnich lat pracował jako dyrektor finansowy w Raben Group Polska. Jego wcześniejsza kariera zawodowa rozwijała się w Holandii i Irlandii. Łukasz pracował w wiodących na rynku środkowo- wschodnim organizacjach jak Honeywell i PricewaterhouseCoopers. – *Cieszymy się, że Jean-Jacques i Łukasz dołączyli do naszego zespołu* – mówi Boris Wenzel, dyrektor zarządzający DCT Gdańsk. – *DCT Gdańsk rozpocznie realizację programu, zakładającego sprostanie gwałtownie rosnącej potrzebie obsługi głębokowodnych statków kontenerowych bezpośrednio na Bałtyku. Ponieważ rynek żeglugowy Azja-Europa rozdziela się na rynku Azja-Europa Zachodnia oraz Azja-Bałtyk, celem DCT jest zapewnienie większej ilości linii żeglugowych i ich klientom oszczędności w docieraniu z towarami do Polski, Rosji i innych kierunków w Europie Środkowo-Wschodniej. DCT Gdańsk planuje budowę nowych nabrzeży dostosowanych do kolejnej generacji statków kontenerowych. Dzięki temu zdolności przeładunkowe zwiększą się do 4 milionów TEU jeszcze w ciągu bieżącej dekady. Wkrótce dołączymy do ligi najlepszych i największych portów, dlatego zatrudniamy kadrę menedżerską z ligi najbardziej utalentowanych specjalistów* – dodaje Boris Wenzel.

RC

Søren Skou nowym prezesem zarządu Maersk Line

Søren Skou obejmie stanowisko prezesa zarządu Maersk Line, światowego lidera przewozów kontenerowych, należącego do grupy A.P. Møller-Maersk.

Søren Skou pełnił dotychczas funkcję prezesa zarządu spółki Maersk Tankers.



Na stanowisku CEO Maersk Line zastąpi Eivinda Koldinga, który w połowie lutego obejmie stanowisko prezesa zarządu jednej z największych instytucji finansowych w Skandynawii, Danske Bank. Grupa A.P. Møller-Maersk ma w nim ponad 20% udziałów. – *Wybór Sørena Skou na stanowisko prezesa zarządu Maersk Line to bardzo dobra decyzja. Jego dotychczasowa kariera zawodowa, zdobyte przez lata doświadczenie oraz kwalifikacje sprawiają, że jest świetnym kandydatem do objęcia tego stanowiska. Z pewnością duże znaczenie ma fakt, że Søren pracuje od wielu lat w strukturach Grupy A.P. Møller-Maersk, zna charakterystykę branży oraz filozofię firmy. Jestem przekonany, że nowy prezes będzie z sukcesami kontynuował kierunek działań Maersk Line, które przez ostatnie pięć lat skutecznie prowadził ustępujący ze stanowiska Eivind Kolding* – mówi Thomas Bagge, prezes zarządu Maersk Polska. Søren Skou pracował w strukturach Maersk Line w latach 1983-1998. Od momentu objęcia w 2001 roku stanowiska prezesa zarządu Maersk Tankers odgrywał znaczącą rolę w zarządzie wykonawczym grupy A.P. Møller-Maersk.

Przygotowania do żeglugowej wojny

Kolejny serwis oceaniczny zawinie wiosną br. do gdańskiego Deepwater Container Terminal (DCT). Może to oznaczać, że w 2012 r., po raz pierwszy w historii polskich portów, w jednym z nich zostanie obsłużone ponad 1 mln TEU. Wszystko za sprawą nowego porozumienia światowych armatorów kontenerowych, pod nazwą G6.

Powołały je do życia, pod koniec grudnia ub.r., przedsiębiorstwa żeglugowe, które operowały dotychczas w ramach New World Alliance i Grand Alliance. W skład nowego aliansu weszło 6 armatorów: amerykański APL, koreański Hyundai Merchant Marine i japoński MOL (działający jako New World) oraz niemiecki Hapag-Lloyd, japoński NYK Line i chiński OOCL (z Grand Alliance). Oznacza to, że wspólnie będą operowali flotą 90 kontenerowców, o pojemności do 14 tys. TEU, i obsługiwali łącznie 40 portów. Jego potencjał jest więc ogromny i w sumie wynosi 2,4 mln TEU. Obsługiwane przez nich serwisy mają ruszyć od kwietnia 2012 r.



Sojusz pojawia się w momencie pogłębiających się strat w przewozach kontenerowych, spowodowanych nadpodażą tonażu i spowolnieniem w światowym handlu. Jak podkreślają przedstawiciele G6, porozumienie ma także na celu przeciwstawienie się rosnącej konkurencji ze strony Maersk Line, a także innych konsolidujących się armatorów.

Zdaniem analityków jest to głównie odpowiedź na nową ofertę duńskiego armatora „Daily Maersk", który zaoferował codzienne połączenia z 4 głównych portów w Azji: Szanghaju, Yantian, Ningbo i Tanjung Pelepas do 3 portów w Europie: Felixstowe, Rotterdamu i Bremerhaven. Czas tranzytu wynosi 34 dni. Ponadto, jesienią ub.r., Maersk Line, który dysponuje flotą o pojemności 2,5 mln TEU, znacznie zwiększył swój udział w relacjach Azja – Europa, kosztem innych armatorów.

Nowy alians zamierza więc obsługiwać 9 połączeń między Dalekim Wschodem i Europą, z których dwa będą docierały na Morze Śródziemne, a jedno na Morze Czarne, oferując codzienne rejsy z głównych portów Azji i Europy. – *Porozumienie znacznie zwiększa zasięg usług w regionie Azji i Europy. Nowy sojusz będzie charakteryzował się szybkim czasem tranzytu i szerokim dostęp do portów* – czytamy w oświadczeniu nowego aliansu.

Głębokowodna przyszłość

Jeden z serwisów, Loop3 (pętla), docierać będzie właśnie do DCT. W drodze z Szanghaju do Gdańska statki zawijać mają do portów w: Ningbo, Singapurze, Tangerze i Rotterdamie. Natomiast w drodze powrotnej do Chin pojawią się w: Goeteborgu, Rotterdamie, Jeddah, Singapurze, Hongkongu i ponownie w Szanghaju.

Przedstawiciele DCT nie chcą na razie wypowiadać się na temat nowego połączenia. W przesłanym oświadczeniu poinformowali jedynie, że mają nadzieję, iż „dalsze wykorzystywanie zalet DCT Gdańsk jako portu dla statków oceanicznych stworzy korzyści dla przewoźników, ich klientów oraz rynków konsumenckich Europy Środkowo-Wschodniej". Równie dyplomatycznie wypowiadają się szefowie Maersk Line, który w ramach serwisu AE10, z Azji do Europy, zwija do DCT największymi kontenerowcami na świecie, o pojemności 15,5 tys. TEU. Duński armator podkreśla, że jako pierwszy na rynku wprowadził oceaniczne kontenerowce do Gdańska, co przyczyniło się do wzrostu znaczenia portu, a konkurencja jest naturalnym elementem każdej branży. – *Dlatego nie obawiamy się jej. Mamy świadomość, że podnieśliśmy wysoko poprzeczkę naszym serwisem i z dużym zainteresowaniem, ale i spokojem, będziemy obserwować rozwój wydarzeń w tym rejonie* – stwierdził Thomas Bagge, prezes Maersk Polska.

Do tej pory jedynym klientem terminalu jest właśnie Maersk Line. Dzięki temu połączeniu terminal zamknął 2011 r. przeładunkami na poziomie ponad 630 tys. TEU, podczas gdy rok wcześniej było to ponad 451 tys. TEU. W br. DCT zamierza zaś obsłużyć już 1 mln TEU i nowy, oceaniczny serwis może mu w realizacji tych planów znacząco pomóc. Choć przyjdzie DCT obsługiwać dwa konkurujące ze sobą serwisy. Ponadto ostatnio w terminalu zaczęły pracę dwie kolejne suwnice nabrzeżowe STS. Dzięki temu średnia wydajność nabrzeża, obsługiwanego przez wszystkie pięć suwnic, wzrosła do 140 ruchów na godzinę. Tym samym zdolność przeładunkowa całego terminalu wzrosła do 1 mln TEU rocznie. W br. planowana jest także rozbudowa placów składowych oraz zakup kolejnej, szóstej suwnicy STS, co pozwoli zwiększyć potencjał terminalu do 1,5 mln TEU rocznie.

Nie wiadomo jednak, który z armatorów nowego aliansu będzie pływał do Gdańska. Pojawiło się co prawda kilka wersji informujących, że będzie to OOCL, Hapag – Lloyd czy jeden z armatorów japońskich, jednak nikt informacji tych na razie nie potwierdza. Powstaje jednak pytanie co np. z dotychczasowym serwisem OOCL, który pływa do Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) w Gdyni. Armator z Hongkongu obsługuje bowiem połączenie między Gdynią a Antwerpią, Rotterdamem i St. Petersburgiem – z częstotliwością 2 razy w tygodniu. Ponadto kontenery innych uczestników aliansu, takich jak Hapag-Lloyd czy NYK pojawiają się, po drugiej stronie Basenu VIII, w Gdynia Container Terminal. Czy wraz z uruchomieniem serwisu trafią do Gdańska? Na razie jednak nikt nie potrafi udzielić wiążącej odpowiedzi na ten temat, a w centralach armatorów z G6 trwają podobno prace nad opracowaniem zupełnie nowego schematu połączeń z Polską. Wszyscy liczą oczywiście na duży wzrost masy ładunkowej obsługiwanej na tym szlaku. – *Okres współpracy z OOCL i APL przyniósł zarówno armatorom, jak i terminalowi, korzyści. Jestem przekonany, że nasza współpraca będzie kontynuowana, acz najprawdopodobniej w mniejszym zakresie* – powiedział Krzysztof Szymborski, prezes BCT.

Zwrócił także uwagę, że plany otwarcia nowego połączenia oceanicznego do Gdańska są sygnałem dla Portu Gdynia i jego terminali kontenerowych, że przyszłość należeć będzie do portów głębokowodnych. Prace przygotowujące projekt pogłębienia gdyńskiego portu do co najmniej 15 m już trwają i aktywnie uczestniczy w nich także BCT. Prezes Szymborski ma nadzieję, że szybkie zakończenie prac. Obecnie bowiem gdyńskie terminale mogą obsługiwać kontenerowce o pojemności do 6 tys. TEU.

Kontenerowa batalia cenowa

Natomiast pozostałe 8 pętli, oferowane przez G6, będzie obsługiwało takie porty azjatyckie jak: Cai Mep, Dalian, Xingang, Pusan, Qingdao, Kwangyang, Kaohsiung, Xiamen, Colombo, Jebel Ali i Salalah, afrykański Port Said oraz europejskie: Hamburg, Southampton, Thamesport, Le Havre, Antwerpia, Damietta, Genoa, Fossur-Mer, Barcelona i Valencia.

Nieco wcześniej Grand Alliance postanowił zacieśnić współpracę z Hamburg Sud i Zim, w obsłudze serwisu transatlantyckiego. Od marca, zamiast obecnie pływających jednostek o pojemności 3700 TEU, do eksploatacji wejdą kontenerowce, o pojemności 5400 TEU. Dwa będą należały do Grand Alliance, a po jednym do Hamburg Süd i Zim. Serwis będzie obsługiwał połączenia między portami północnej Europy a USA.

Zresztą ostatnio coraz więcej armatorów kontenerowych zacieśnia współpracę. W listopadzie porozumienie takie zawarli światowi liderzy przewozów kontenerowych (nr 2 i nr 3): szwajcarski MSC i francuski CMA CGM. Dotyczy ono wybranych tras w relacjach Azja – Europa Północna, Azja – Afryka Południowa i Ameryka Południowa. Partnerstwo ma zwiększyć liczbę zawinięć do portu i częstotliwość rejsów. Armatorzy będą obsługiwali wspólnie 5 serwisów, w które zaangażowanych będzie w sumie: 27 kontenerowców CMA CGM (o pojemności od 9,5 tys. do 14 tys. TEU) i 27 jednostek MSC (o pojemności 9,5 tys. i 14 tys. TEU). Łącznie będą dysponowały flotą o pojemności 3,5 mln TEU.

Tą samą drogą poszli również azjatyccy armatorzy. Z już istniejącym CKYH Alliance (znanym jako Green Alliance) współpracę rozpoczął tajwański operator Evergreen Line. Porozumienie oznacza, że 5 armatorów: Evergreen, chińskie Cosco, japoński K-Line, tajwański Yang Ming i koreański Hanjin Shipping, będzie zarządzało 12 serwisami, w tym 8 w relacji Azja - północna Europa i 4 z Azji na Morze Śródziemne. Będą one obsługiwane raz w tygodniu przez kontenerowce o pojemności 8 – 13 tys. TEU. Serwisy mają ruszyć w II kwartale 2012 r. Wszystkie nowe porozumienia, oprócz konkurencji wobec Maerska, są także efektem trwającej od dłuższego czasu wojny cenowej między przewoźnikami obsługującymi linie Europa – Azja. Z raportu agencji badającej sytuację w żegludze – Alphaliner – wynika bowiem, że stawki przewozowe na tej trasie, po odliczeniu dodatku paliwowego, przynoszą straty. Średni koszt przewozu kontenera 20', w relacji Daleki Wschód – Północna Europa wyniósł 680 USD, podczas gdy wysokość dodatku paliwowego za transport z Szanghaju do Europy, płacona za 1 TEU, to nawet 677 USD. Stawki netto spadły od marca 2010 r. o 69% i obecnie są nawet niższe, niż w czasie kryzysu w 2009 r. Z wyliczeń wynika, że armatorzy tracą na przewozie każdego kontenera 70 USD.

Alphaliner zwraca jednak uwagę, że kompanie żeglugowe tracą tylko teoretycznie. Oszczędzają bowiem na paliwie zmniejszając prędkość i minimalizują koszty wprowadzając coraz większe statki. Jednocześnie, według wyliczeń opartych na cenach bunkru, rzeczywisty koszt przewozu jednego kontenera na statku o pojemności 13 tys. TEU, wynosi 280 USD, a na kontenerowcu 8,5 tys. TEU – 370 USD. W najbliższej przyszłości analitycy Alphaliner spodziewają się zaostrzenia konkurencji, czego efektem będzie wprowadzenie do eksploatacji kolejnych wielkich kontenerowców, o pojemności ponad 10 tys. TEU. Tym bardziej, że w kolejce czekają już statki serii Triple E, o pojemności 18 tys. TEU, zamówione w południowokoreańskich stoczniach przez Maerska (mają wejść do eksploatacji w latach 2014-2015). To z kolei przyczyni się do jeszcze większego wzrostu nadpodaży tonażu i konieczności wycofywania większej liczby statków z eksploatacji, a także rezygnacji z nowych zamówień w stoczniach, których i tak wciąż jest za dużo. – *W ostatnich 10 latach światowa flota dobrze prosperowała, a armatorzy*



liczyli wpływające pieniądze. Ta dekada będzie inna; będzie to dekada poszukiwania rozwiązań dla zmniejszania kosztów. Będzie to więc dziesięciolecie kosztów, a nie zarobków – stwierdził dr Martin Stopford, szef Clarkson Research Services, agencji badającej rynek żeglugowy.

Piotr Frankowski

Transportowa katastrofa na Bałtyku?

Niemal 100% podwyżka cen paliwa okrętowego i znaczny wzrost kosztów transportu, nie tylko morskiego, to tylko niektóre obawy branży żeglugowej związane z projektem wprowadzenia, od stycznia 2015 r. bardziej rygorystycznych norm emisji spalin. Czy nad Bałtyk nadciąga transportowa katastrofa?

Wymóg stosowania na Morzu Bałtyckim drogiego paliwa o zawartości siarki 0,1%, w połączeniu ze spadkiem koniunktury na rynku transportowym, może oznaczać dla niektórych bałtyckich przewoźników promowych, katastrofę finansową – uważa Adolf Wysocki, sekretarz Związku Armatorów Polskich (ZAP).

Chodzi o wymogi Międzynarodowej Organizacji Morskiej (IMO), związane z redukcją szkodliwych emisji do atmosfery oraz norm dotyczących paliw okrętowych. Morze Bałtyckie, Morze Północne i Kanał La Manche zostały uznane za strefy szczególnie narażone na negatywne oddziaływanie spalin okrętowych na środowisko i określone jako obszary SECA (*Sulphur Emission Control Area*). Oznacza to, że od stycznia 2015 r. mają tu obowiązywać najbardziej rygorystyczne przepisy ograniczające zawartość siarki w ciężkim paliwie okrętowych z obecnie stosowanego 1% do 0,1%. Ponadto, armatorzy będą zobligowani do używania tego paliwa także na terenie portów Unii Europejskiej.


fot. Bernd Sterzl

Konieczność dostosowania przepisów do wymogów IMO związana jest z nowelizacją unijnego prawa (w formie dyrektywy) w tym zakresie. Dyskusja na ten temat rozgorzała już teraz. – *Ten problem spędza sen z powiek każdemu, kto jest związany z shippingiem w rejonie Bałtyku. Do problemu podchodzimy bardzo poważnie. Z pewnością wprowadzone restrykcje nie ożywią rynku bałtyckiego i tej części Europy. I nie mam na myśli tylko transportu czy żeglugi, mówię też o atrakcyjności i konkurencyjności na rynku światowym państw leżących nad Bałtykiem* – podkreśla Jarosław Kotarski, prezes Unity Line sp. z o.o., operatora promowego operującego między Polską i Szwecją.

Paliwo droższe o 100%

W październiku 2008 r. IMO zaostrzyła normy zawartości siarki w paliwach okrętowych. Zgodnie z wymaganiami znowelizowanej Konwencji MARPOL, do końca br. statki na całym świecie, za wyjątkiem strefy SECA, mogą używać paliw o zawartości siarki 4,5%, zaś od 1 stycznia 2012 r. jest to już 3,5%. Natomiast od 1 stycznia 2020 r. ma być ona zmniejszona do 0,5%. Możliwości wprowadzenia tych zmian mają być jeszcze ocenione przez IMO w 2018 r. Jeśli eksperci stwierdzą, że są trudności w utrzymaniu tak niskiej zawartości siarki w paliwie i jego dostępności, to zasady te zaczną obowiązywać dopiero 1 stycznia 2025 r. Rozwiązań takich nie zaplanowano jednak w stosunku do Morza Bałtyckiego.

Głośnym krytykiem proponowanych przepisów jest Emanuel Grimaldi, dyrektor zarządzający fińskiego armatora Finnlines Plc, utrzymującego m.in. połączenie Helsinki–Gdynia. Jego zdaniem ofiarami tego systemu będą starsze i małe jednostki, które nie posiadają odpowiedniego systemu oczyszczania spalin, a montaż odpowiedniej technologii *scrubber* (urządzenia oczyszczające spaliny) jest bardzo drogi i może okazać się nieopłacalny. Ponadto siarka powoduje, że paliwo jest bardziej smarne, a jeśli zmienia się zawartość siarki, to zmienia się też jego struktura i wtedy pojawia się problem dla silników. Przeróbka silników czy kotłów, to ogromne koszty.

Jednak obecnie głównym elementem w grze konkurencyjnej, są koszty paliwa, a to które ma być używane po 2015 r. będzie znacznie droższe. Zamiast korzystać z paliwa, które obecnie kosztuje ok. 500 euro za tonę (przy zawartości siarki 1%), armatorzy będą musieli kupować paliwo, które będzie kosztowało ok. 1000 euro za tonę. Jest to o tyle istotne, że według Emanuela Grimaldiego, obniżenie zawartości siarki w paliwach żeglugowych, z 4% do 1% (obowiązującego obecnie), spowodowało wzrost cen paliwa tylko o 50 euro na tonie. Oznacza to, że wprowadzenie nowych przepisów zmieni dynamikę kosztów przewozu i będzie miało negatywny wpływ na koszty transportu. – *Wiedząc, jakie alternatywy transportu dla dostaw kontenerów z i do Hamburga mamy w Polsce, już teraz należy uznać, że tak radykalna zmiana norm będzie wysoce szkodliwa dla żeglugi na Bałtyku i dla*

wielkości obrotów w naszych portach. Może się okazać, że jeszcze więcej ładunków kierowanych do i z Polski, będzie przechodziło np. przez Hamburg – zaznacza Wojciech Muchlado, dyrektor zarządzający Team Lines Polska sp. z o.o., obsługującego serwisy feederowe do polskich portów.

Armatorzy operujący na Morzu Bałtyckim czy Morzu Północnym alarmują więc, że podwyżki cen paliw muszą mieć racjonalne granice, a ich przekroczenie stwarza ryzyko nieopłacalności przewozów morskich dla klientów. Szacowane podwyżki cen paliw w granicach 75% -100% *oznaczają podniesienie kosztów eksploatacji o kilkadziesiąt milionów USD rocznie. Poza tym wątpią, czy w ciągu najbliższych 3 lat uda się stworzyć sieć dostawców takiego paliwa.*

Szwedzki protest

Dlatego też ZAP wystąpił do ówczesnego Ministerstwa Infrastruktury (obecnie Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej) o wsparcie w Parlamencie Europejskim idei przesunięcia terminu wprowadzenia obostrzeń o 5 lat, na 2020 r. Podobne działania podjęli ich koledzy ze Szwecji i Niemiec. Niestety, nie otrzymali poparcia. W opracowanym stanowisku, polski rząd nie uwzględnił propozycji ZAP, uznając konieczność wprowadzenia nowych norm zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami. Chociaż zdaje sobie sprawę ze skutków tego kroku, który może mieć *„negatywny wpływ na konkurencyjność żeglugi morskiej krótkiego zasięgu w porównaniu z innymi metodami transportu, a także na konkurencyjności branż w krajach sąsiadujących z obszarami SECA”.*

Zupełnie inaczej niż rząd Szwecji. Otóż Sztokholm oficjalnie stwierdził, że nie może przyjąć projektu nowej dyrektywy, gdyż przepisy te wywołają drastyczny wzrost kosztów w transporcie morskim oraz zakłócą konkurencję na rynku żeglugowym w ramach UE. Oczywiście Szwedzi podkreślają, że zdają sobie sprawę z niezwykle wrażliwego ekosystemu bałtyckiego, ale jednocześnie stwierdzają, że tak rygorystyczne normy paliw dla statków operujących na Bałtyku, Morzu Północnym i w rejonie Kanału La Manche, ograniczają ich konkurencyjność wobec żeglugi w innych rejonach UE, a także wobec innych środków transportu. Tym samym zalecane przez Komisję Europejską przenoszenie transportu z dróg lądowych na wodne (morza i rzeki) nie będzie opłacalne. Dodatkowo zbyt mocno wpłyną na wzrost kosztów usług transportowych. *– Obawiamy się więc zmniejszenia znaczenia transportu intermodalnego i powrotu do transportu drogowego, ponieważ linie promowe będą zmuszone znacznie podnieść ceny. Ponadto uważamy, że tym zarządzeniem narusza się zasadę równości w Unii, ponieważ poziom 0,1% dotyczy tylko Europy Północnej. W ten sposób zmienia się warunki dla konkurencji w państwach członkowskich* – wyjaśnia Marek Kiersnowski, dyrektor zarządzający, szwedzkiego armatora, Stena Line Polska sp. z o.o.

Dlatego rząd Szwecji podkreśla konieczność zapewnienia ochrony neutralności konkurencyjnej w UE oraz promowanie spójnego systemu transportu, w którym usługi transportowe, w tym żeglugowe, mogą konkurować na równych warunkach w różnych częściach Europy.

Dlatego też ZAP ponownie zaapelował o zdecydowane poparcie przez polską prezydencję stanowiska rządu szwedzkiego w tej sprawie. W podobny sposób wypowiedziały się przeciwko regulacjom IMO i unijnej dyrektywie parlamenty Finlandii i Estonii. Zresztą estońscy armatorzy poszli jeszcze dalej i „zbojkotowali” już obowiązujące normy zawartości siarki (1%), głównie ze względów ekonomicznych. Wciąż pływają na „starym” paliwie z 1,5% zawartością siarki, które można było używać do końca czerwca 2010 r.

Tylko duński Maersk Line, największy na świecie armator kontenerowy, obsługujący m.in. serwis między portami Dalekiego Wschodu na gdańskim Deepwater Container Terminal, nie ma wątpliwości co do konieczności wprowadzenia nowych, rygorystycznych przepisów. Zresztą są one zgodne z postulatami zawartymi w manifeście „New Normal”, szefa firmy Eivinda Koldinga, który uznał, że żegluga powinna przekraczać wymagania ochrony środowiska, a nie jedynie starać się im sprostać. Dlatego też, Thomas Bagge, prezes Maersk Line East Central Europe, stwierdził, że armator w pełni popiera regulacje zaproponowane przez IMO, a przestrzeganie, już teraz, regulacji dotyczących kontroli emisji jest tego najlepszym przykładem. *– Oczywiście, zaostrzenie norm przełoży się w naturalny sposób na ponoszone koszty, ze względu na to fakt, iż paliwo z niższą zawartością siarki jest zdecydowanie droższe niż paliwo o wyższej zawartości. Nie sądzę jednak, aby decyzja dotycząca zaostrzenia norm miała znaczący wpływ na działalność Maersk Line* – uważa Thomas Bagge.

Piotr Frankowski

Maersk Polska uruchamia nowe połączenia kolejowe

Maersk Polska, oddział globalnego lidera transportu morskiego, wprowadza do oferty dedykowane kontenerowe połączenie kolejowe pomiędzy Gdańskiem a Kątami Wrocławskimi. Dzięki nowej usłudze zasadniczo usprawni się transport kontenerów na odcinku lądowym – w szczególności dla klientów z południowej części Polski.

21 stycznia wyruszył pierwszy pociąg łączący Gdańsk DCT z terminalem Schavemaker w Kątach Wrocławskich. Pociąg pod nazwą „Maersk Amber Express” kursuje dwa razy w tygodniu. Z terminala DCT w Gdańsku odjeżdża w środy i soboty rano, natomiast z terminala w Kątach Wrocławskich w poniedziałek wieczorem i czwartek po południu. Pociąg kursujący na tej trasie obsługuje wyłącznie kontenery transportowane przez Maerska – rozładowywane z kontenerowców z serwisu AE10, łączącego Gdańsk z portami Dalekiego Wschodu oraz z połączeń feederowych. Rozkład pociągu zsynchronizowany został z terminami, w których do portu w Gdańsku wpływają statki Maersk Line. – *Wprowadzenie do naszego portfolio dedykowanych połączeń kolejowych to następny – bardzo istotny – etap strategii tworzenia kompleksowej oferty intermodalnej, która spełni oczekiwania nawet najbardziej wymagających klientów. Oprócz oczywistej zalety, jaką jest usprawnienie w transporcie oraz zapewnienie pełnej obsługi naszym klientom, duże znaczenie przy podejmowaniu tej decyzji miał czynnik ekologiczny. Wykorzystanie połączeń kolejowych wpisuje się w naszą długofalową strategię promowania rozwiązań przyjaznych środowisku* – mówi Thomas Bagge, prezes zarządu Maersk Polska.

Nazwa pociągu „Maersk Amber Express” nawiązuje do Szlaku Bursztynowego, czyli historycznego odcinka trasy łączącej Gdańsk z Wrocławiem, którą w przeszłości transportowano bursztyn. Partnerem Maerska przy projekcie jest Prokont sp. z o.o. oraz Schavemaker Cargo sp. z o.o. W planach Maersk Polska ma dalszy rozwój połączeń kolejowych do innych regionów Polski, co stanowi doskonałe uzupełnienie serwisu AE10.

Kontenerowa żonglerka

Przeładunek kontenerów odgrywa istotną rolę w wielu procesach logistycznych. Ze względu na znaczne rozmiary i masy kontenerów, konieczne jest zastosowanie precyzyjnych, mocnych, a co najważniejsze – bezpiecznych urządzeń przeładunkowych.

Do przeładunku pustych kontenerów najczęściej stosuje się wózki, które, w zależności od wybranego modelu, pozwalają na ustawianie ich do wysokości 4, 7 lub 8 poziomów w stosie. Dzięki wózkom takim jak H10.00-12.00XM-12EC firmy Hyster możliwe jest układanie kontenerów w 8 warstwach, dzięki opcji ustawiania „2 na 6-ciu", za pomocą urządzeń z hakami i bocznymi klamrami lub elementów z podwójnymi poziomymi twistlockami na spreaderze. Maszyny do pustych kontenerów wyposaża się najczęściej w silniki Diesla lub zasilane LPG. Bezpieczeństwo jest zapewnione dzięki „mokrym" hamulcom. Istotną rolę odgrywa wzmocniona oś napędowa.



Przeładunek pełnych kontenerów to zadanie dla wózków typu Reach Stacker. Standardowa ładowność urządzeń wynosi do 50 t w pierwszym rzędzie podnoszonych kontenerów.

Standardowe elementy, przeznaczone do zaczepiania kontenerów, stanowią haki. Są jednak wózki, które bazują na pionowych zamkach. W wózkach do kontenerów przewiduje się szereg rozwiązań, które wdrożono z myślą o komforcie operatora. Ważna jest więc nie tylko dobra widoczność, ale również łatwe sterowanie maszyną. Kluczowe miejsce zajmuje odpowiednia widoczność w górę, uzyskana dzięki specjalnej konstrukcji kraty ochronnej nad kabiną. W zależności od modelu wybrać można kabinę zamontowaną nisko z przodu lub wysoko na środku.

W nowoczesnych wózkach do kontenerów przewiduje się rozwiązania znacznie wydłużające trwałość maszyny. Na przykład w wózkach firmy Hytsu (modele: CPCD50C, CPCD70C) zastosowano karoserię poddaną procesowi piaskowania, co zapewnia ochronę przed korozją. W wielu maszynach uwzględnia się cyklonowe filtry powietrza, które mogą usuwać drobne pyły, a co za tym idzie, poprawić jakość powietrza. Tym sposobem wózek może być używany w miejscach, gdzie stosowanie tradycyjnych rozwiązań może spowodować obniżenie wydajności pracy. Odchylana kabina daje łatwy dostęp serwisowy, minimalizując koszt i czas prac serwisowych.

W procesie składowania i układania kontenerów istotną rolę odgrywa bezpieczeństwo. Stąd też kluczowe miejsce w wózkach zajmuje hydraulika i wydajny zespół napędowy, który wpływa na prędkość podnoszenia masztu, a co za tym idzie, precyzyjne operowanie kontenerami.

Precyzja i moc

W dostępnych na rynku urządzeniach typu Reach Stacker (zwanych też wozami wypadowymi), przeznaczonych do załadunku pełnych kontenerów, przewiduje się systemy hydrauliczne, które niejednokrotnie wyposażone są w funkcje „moc na żądanie" oraz „dwie prędkości podnoszenia". Chcąc zwiększyć maksymalny udźwig możemy uwzględnić modele ze stabilizatorami oraz większym rozstawem osi. Przydatne rozwiązanie stanowi mikroprocesorowy pomiar wagi ładunku, kąta nachylenia ramienia i długości jego wysuwu. Do precyzji pozycjonowania z pewnością przyczyni się niewielka wysokość wózka, nisko położony środek ciężkości, a także dobra stabilność. Za składowanie kontenerów odpowiedzialne jest wysuwne teleskopowe ramie. W niektórych Reach Stacker'ach (na przykład z oferty firmy Liebherr), przewiduje się wysięgniki zgięte, które pozwalają na zagospodarowanie dodatkowego miejsca dla kontenerów. Kontenerami można operować poniżej poziomu gruntu bez specjalnej uprzęży na ładunek, na przykład przy załadunku statków rzecznych. Wspomniany już Reach Stacker Liebherr (model LRS), w przypadku partii kontenerów złożonej z 4 rzędów na wysokość o głębokości wynoszącej 3 rzędy, może przemieścić najwyższy kontener drugiego rzędu, bez potrzeby uprzedniego usunięcia kontenera z rzędu najbardziej wysuniętego do przodu.

Oferta firmy Hyster umożliwia dobranie maszyny do wykonywanych zadań. Zastosować można 14 modeli, z których osiem umożliwia podnoszenie cięższych kontenerów na całej szerokości ramienia stabilizującego. Dobiera się również odpowiedni rozstaw między osiami, wynoszący od 5,9 do 6,7 m. Firma Hyster oferuje dwie wersje maszyn: nośnik kontenerów oraz nośnik intermodalny. Ten drugi model jest przeznaczony do gęstego układania kontenerów na wysokość do piątego poziomu i trzeciego rzędu w głąb. Standardowa ładowność urządzeń wynosi do 50 t w pierwszym rzędzie podnoszonych kontenerów. Konstrukcja maszyn typu Reach Stacker z serii 357, firmy Linde, została wzmocniona tak, aby elementy głównej konstrukcji zapewniały łagodne rozkładanie się przeciążeń. Zyskuje się więc trwałość i wytrzymałość urządzenia. Maszyna



W niektórych modelach suwnic kontenerowych przewidziano specjalne układy liny nośnej, zapewniające bardzo skuteczne wytłumienie kołysania podczas jazdy suwnicy i żurawia oraz przy obracaniu ładunku.

jest w stanie składować kontenery o masie do 45 t w pierwszym rzędzie i 35 t w drugim rzędzie.

Szybki przeładunek

Przy większej liczbie przeładowywanych i przemieszczanych kontenerów stosuje się wózki bramowe oraz tzw. mosty przeładunkowe – projektowane z uwzględnieniem indywidualnych wymagań terminala kontenerowego. Jako zalety nowoczesnych urządzeń tego typu wymienia się wysoko zaawansowany system sterowania i kontroli żurawia. Stąd też operator na bieżąco informowany jest o aktualnie wykonywanych zadaniach przez maszynę oraz poprawności działania poszczególnych systemów. Kontrola usterek i wsparcie w zakresie konserwacji może odbywać się z dowolnego komputera osobistego. W obwodach diagnostycznych mostów przeładunkowych przewiduje się bowiem systemy diagnostyczne, podłączane do sieci Ethernet. Nowoczesne urządzenia to również krótki czas cyklu, dzięki wysokim prędkościom podnoszenia i jazdy suwnicy. Dla przykładu mosty kontenerowe firmy Liebherr, przy operacji podnoszenia, osiągają prędkość 70/175 m/min i do 240 m/min podczas jazdy. Pewność urządzenia zapewniona jest dzięki odpowiedniej stabilności i sztywności stalowego żurawia. Do większej wydajności podczas załadunku kontenerów przyczyni się z pewnością możliwość jednoczesnego podnoszenia, jazdy wózka i żurawia. Standardowe obciążenia mostów przeładunków, oczywiście w zależności od wybranego modelu, wynoszą 80 t. Kluczową rolę w konstrukcji urządzeń odgrywają zaawansowane systemy sterowania prędkością. Przewiduje się mechaniczny system tłumienia kołysania ładunku.

Co jeszcze?

W procesie związanym z przeładunkiem kontenerów istotną rolę odgrywają również szynowe suwnice ze słupem podnośnym. Na uwagę zasługuje w nich system automatycznego pozycjonowania kontenera. Specjalne przewleczenie liny nośnej skutkuje „zerowym" kołysaniem na wszystkich płaszczyznach.

Istotną rolę odgrywają również suwnice kontenerowe o standardowym udźwigu wynoszącym około 40 t. W niektórych modelach przewidziano specjalne układy liny nośnej, zapewniające bardzo skuteczne wytłumienie kołysania podczas jazdy suwnicy i żurawia oraz przy obracaniu ładunku. Suwnice kontenerowe firmy Liebherr podnoszą z prędkości do 56 m/min. bez obciążenia oraz do 28 m/min. z pełnym ładunkiem. Maksymalna prędkość jazdy żurawia osiąga 130 m/min. Firma Carl Stahl oferuje natomiast półautomatyczne suwnice bramowe. Proces transportu jest wspomagany programem pozwalającym na automatyczną regulację wielkości chwytaka do kontenerów i parametrów pracy suwnicy. Ruchy sterowane radiowo lub alternatywnie kasetą.

Suwnice „Full wypas"

Komfort użytkowania mostów przeładunkowych zapewnią systemy bezprzewodowego sterowania, składające się z nadajnika i odbiornika. Nadajnik najczęściej zasilany jest przez baterię. Odbiornik natomiast wymaga odrębnego źródła energii elektrycznej. W urządzeniach sterowania radiowego istotną rolę odgrywają skuteczne rozwiązania, zapewniające bezpieczeństwo pracy i obsługi maszyny. Stąd też w większości nadajników przewiduje się przycisk bezpieczeństwa STOP, a także klucz, chroniący przed niepowołanym użyciem nadajnika. Każdy przycisk funkcyjny zabezpieczany jest przed błędnym zastosowaniem. W systemach radiowych przewiduje się funkcje bezpieczeństwa, które odpowiedzialne są zapewnienie ochrony nawet w przypadku zerwania transmisji radiowej.

Producenci urządzeń dźwignicowych oferują również systemy antywahaniowe, redukujące wahania ładunku. Jako zalety rozwiązań typu wymienia się nie tylko lepszą kontrolę, ale również precyzję przemieszczania ładunku. Zmniejsza się więc ryzyko uszkodzenia sprzętu i kontenerów, a co najważniejsze ludzi, którzy pracują w otoczeniu pola pracy suwnicy. Jak zatem działa system antywahaniowy? Specjalny moduł umieszczany jest pomiędzy elementem sterującym (np. manipulatorem) a układami napędowymi jazdy suwnicy i wózka (falownikami). Oprócz tego niezbędne są dodatkowe sygnały wejściowe, wprowadzające do systemu informacje dotyczące chociażby długości liny, która korygowana jest o długość zawiesia.

Od przeładunku kontenerów oczekuje się bezpieczeństwa i szybkości realizowanych zadań. Przy pracy z pustymi kontenerami z pewnością przydadzą się wózki, które pozwalają na ustawianie ładunku do wysokości 4, 7 lub 8 poziomów w stosie. Pełne kontenery mogą być natomiast przemieszczane za pomocą wózków zwanych Reach Stacker'ami. W sposób automatyczny przeprowadza się pomiar masy ładunku, a także kąta nachylenia ramienia i długości jego wysuwu. Pracę mostów przeładunkowych nadzoruje sterownik mikroprocesorowy. Mosty przeładunkowe projektuje się z uwzględnieniem indywidualnych wymagań terminala kontenerowego. W procesie związanym z przeładunkiem kontenerów istotną rolę odgrywają również szynowe suwnice ze słupem podnośnym oraz suwnice kontenerowe o standardowym udźwigu wynoszącym 40 t.

Damian Żabicki

74 tony nowoczesnej technologii w PCC Intermodal

Nowy wózek kontenerowy typu Reach Stacker rozpoczął pracę na terminalu przeładunkowym w Gliwicach. Wózek marki Hyster RS45-31CH dostarczyła firma Zeppelin Polska, wyłączny dystrybutor i serwisant marki Hyster w Polsce.



Od grudnia ciągi ładunków kontenerowych transportowane regularnymi pociągami intermodalnymi PCC z portów morskich Rotterdamu, Hamburga, Bremerhaven, Gdańska i Gdyni na Górny Śląsk i odwożone bezpośrednio do drzwi klientów samochodami ciężarowymi, przeładowywane są najnowocześniejszym Reach Stackerem marki Hyster. *– Cieszy nas rosnące zainteresowanie transportem intermodalnym w Polsce i w związku z tym coraz większa świadomość operatorów terminali przeładunkowych co do zasadności inwestycji w wysokiej jakości maszyny do przeładunku kontenerów. Dobry, niezawodny sprzęt Hystera to gwarancja efektywności pracy zarówno w obszarze kosztów, jak i czasu obsługi. PCC Intermodal S.A. jest pierwszą spółką, która zakupiła od Zeppelin Polska ciężki wózek Hystera do przeładunku kontenerów. Sądzimy, iż spółka może być przykładem dla wielu firm. Jesteśmy przekonani, że jej dobre doświadczenia w pracy z wózkiem kontenerowym Hyster pobudzą krajowy rynek i w miarę rozwoju branży marka Hyster na stale wpisze się w krajobraz terminali kontenerowych w naszym kraju* – twierdzi Tomasz Mraczek, prezes zarządu Zeppelin Polska.



fot. Zeppelin Polska

– PCC Intermodal S.A. rozwijając sieć regularnych połączeń kolejowych z zachodu na wschód Europy i korytarzu północ-południe, inwestuje w infrastrukturę punktową, nowoczesne terminale przeładunkowe. Wiemy doskonale, że sukces inwestycji i jej funkcjonalność zależy nie tylko od najlepszych rozwiązań technologicznych stosowanych przy budowie naszych obiektów, ale również zaplecza serwisowego. Szukamy optymalnych rozwiązań, na terminalach lądowych mobilne urządzenia przeładunkowe są niezbędnym elementem, gwarantującym nam wysoką jakość świadczonych przez nas usług – dodaje Adam Adamek, wiceprezes zarządu PCC Intermodal S.A.



TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

20 lat

ROTRA

IV Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego - Pojazdy Użytkowe

8-11.05.2012, Kielce

Współpraca:

ZMPD Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych



ZGŁOSZENIA DO 28 LUTEGO 2012

Patronat medialny: TSLbiznes, etransport.pl, LOGISTYKA a JAKOŚĆ, NOWOCZESNY MAGAZYN

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

Czy przyjmować faktury otrzymywane drogą elektroniczną?

Kwestie związane z przesyłaniem faktur drogą elektroniczną cały czas budzą wątpliwości przedsiębiorców. Zastanówmy się więc, kto na podstawie obowiązujących przepisów prawa jest uprawniony do otrzymywania (przyjmowania) od sprzedawców faktur VAT za pomocą korespondencji emailowej, gdzie faktura jest wysyłana jako pdf czy też scanowana i dołączana jako załącznik do maila. Czy na podstawie tak otrzymanych faktur można dokonać ewentualnego odliczenia wynikającego z nich naliczonego podatku?

Od 1 stycznia 2011 r. podstawowy akt prawny regulujący problematykę przesyłania faktur w formie elektronicznej stanowi rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17.12.2010 r. w sprawie przesyłania faktur w formie elektronicznej, zasad ich przechowywania oraz trybu udostępniania organowi podatkowemu lub organowi kontroli skarbowej (zwane dalej rozporządzeniem).

Akceptacja

Faktury mogą być przesyłane, w tym udostępniane, w formie elektronicznej w dowolnym formacie elektronicznym, pod warunkiem uprzedniej akceptacji tego sposobu przesyłania faktur przez odbiorcę faktury. Akceptacja albo jej cofnięcie może być wyrażona w formie pisemnej lub w formie elektronicznej. W przypadku cofnięcia akceptacji przez odbiorcę faktury, wystawca faktury traci prawo do przesyłania temu odbiorcy faktur w formie elektronicznej od dnia następującego po dniu, w którym otrzymał powiadomienie od odbiorcy o cofnięciu akceptacji. Chyba że strony uzgodnią inny termin utraty przez wystawcę prawa do przesyłania faktur w formie elektronicznej, nie dłuższy jednak niż 30 dni (§ 3 rozporządzenia).

Zatem pierwszym warunkiem, który podatnik musi spełnić, aby przyjmować faktury drogą elektroniczną jest pisemne wyrażenie na powyższe postępowanie zgody. Nabywca towarów/usług musi wyrazić wolę otrzymywania w ww. sposób faktur. Nie może być to jedynie jednostronne oświadczenie (informacja) sprzedawcy.


fot. Photoexpress

Autentyczność pochodzenia i integralność treści faktury

Jednocześnie, stosownie do §4 rozporządzenia, faktury mogą być przesyłane w formie elektronicznej pod warunkiem zapewnienia ich autentyczności pochodzenia i integralności treści. W myśl §2 ust. 1 pkt 1 i 2 ww. rozporządzenia, przez:



1. autentyczność pochodzenia faktury należy rozumieć pewność co do tożsamości dokonującego dostawy towarów lub usługodawcy albo wystawcy faktury;
2. integralność treści faktury należy rozumieć to, że w fakturze nie zmieniono danych, które powinna zawierać faktura.

Przedmiotowe rozporządzenie wskazuje, że autentyczność pochodzenia i integralność treści faktury są zachowane, w szczególności, w przypadku wykorzystania:

- bezpiecznego podpisu elektronicznego w rozumieniu art. 3 pkt 2 ustawy z dnia 18 września 2001 r. o podpisie elektronicznym (Dz. U. nr 130, poz. 1450, z poźn. zm.), weryfikowanego za pomocą ważnego kwalifikowanego certyfikatu, lub
- elektronicznej wymiany danych (EDI) zgodnie z umową w sprawie europejskiego modelu wymiany danych elektronicznych, jeżeli zawarta umowa, dotycząca tej wymiany, przewiduje stosowanie procedur gwarantujących autentyczność pochodzenia faktury i integralność jej danych (§2 ust. 2 rozporządzenia).

Użycie w §2 ust. 2 rozporządzenia sformułowania „w szczególności" oznacza, iż dopuszczalnym jest gwarantowanie autentyczności pochodzenia i integralności treści faktur również wg innych niż powyższe metod. Wymienione dwa sposoby należy uznać jedynie jako rozwiązania fakultatywne.

Autentyczność pochodzenia zostanie spełniona m.in. w sytuacji, gdy strony w zawartym porozumieniu, umowie

dotyczącej zasad przesyłania faktur określą ścieżkę postępowania w tym zakresie. Przede wszystkim wskażą za pomocą jakiej formy elektronicznej będzie następować wysyłka (tutaj droga korespondencji mailowej) oraz z jakiego adresu mailowego sprzedawcy faktury mogą „wychodzić" i na jaki adres mailowy nabywcy winny „wpływać".

Z kolei odnosząc się do integralności treści danych faktury przesyłanej drogą elektroniczną, spełnienie tej przesłanki oznacza, że użyty format pliku gwarantuje, iż osoba posiadająca przeciętną wiedzę z zakresu informatyki nie jest w stanie edytować jego treści i dokonać zmian w otrzymanej fakturze.

Dla przykładu, naszym zdaniem, format PDF (niezabezpieczony) de facto nie spełnia wymogu zapewnienia integralności treści danych zapisanych w tego rodzaju formacie. Bowiem osoba posiadająca przeciętną wiedzę z zakresu informatyki, przy wykorzystaniu darmowych, powszechnie dostępnych w internecie programów, jest w stanie zmodyfikować treść pliku PDF. Tym samym, w trakcie ewentualnej kontroli organ podatkowy może zarzucić, iż faktury otrzymane w formie PDF nie spełniają wymogów technicznych co do zapewnienia ich integralności, z czym wiązałoby się wówczas ryzyko zakwestionowania prawa do odliczenia podatku naliczonego wynikającego z otrzymanej w tej formie faktury.

Odnośnie formatu PDF zabezpieczonego hasłem czy też wskazanego w stanie faktycznym przesyłania obrazu (scanu) faktury, kwestia spełnienia warunku integralności treści faktury otrzymanej w owym formacie powinna zostać rozstrzygnięta przez osobę posiadającą odpowiednią wiedzę z zakresu informatyki. Innymi słowy, osoba ta powinna stwierdzić, czy plik zawierający obraz (scan) faktury VAT może zostać edytowany przez osobę posiadającą przeciętną wiedzę z zakresu informatyki.

W konsekwencji, zdaniem ECDDP, aby nabywca towarów/usług mógł w sposób bezpieczny (podatkowo) odliczać podatek naliczony z faktur VAT przesyłanych drogą mailową (gdzie do e-maila jako załącznik dołączony jest obraz (scan) faktury VAT):

- powinien wyrazić sprzedawcy pisemną akceptację otrzymywania w ww. sposób faktur VAT,
- w zakresie zapewnienia autentyczności pochodzenia faktur przesłanych w formie elektronicznej – powinien wraz z kontrahentem w umowie/porozumieniu z nim zawartym wskazać konkretne adresy mailowe (służbowe), przy wykorzystaniu których przesyłane będą ww. faktury oraz za pomocą jakiego systemu informatycznego nastąpi przesył,
- w zakresie zapewnienia integralności treści otrzymywanych faktur w formie elektronicznej – powinien posiadać alternatywnie: bądź oświadczenie sprzedawcy bądź osoby pracującej w firmie (współpracującej z firmą), posiadającej odpowiednie kompetencje z zakresu informatyki, że przyjęty sposób przesyłu zapewnia integralność zawartych w niej danych. Przy czym sprzedawca w swoim oświadczeniu winien opisać na czym polega zapewnienie przedmiotowej integralności.


fot. SXC

Karolina Gierszewska
ECDDP Sp. z o.o.



Liczne zmiany w prawie transportowym od 2012 roku

Wraz z końcem kadencji parlamentu w 2011 roku, zafundowano branży transportowej wiele zmian w szeroko rozumianym prawie transportowym. Prace nad ustawami, które trwały niejednokrotnie wiele lat, tuż przed końcem kadencji zostały (czasami nieco na siłę) uchwalone zmiany wprowadzone w życie. O ile większość tych zmian była oczekiwana i wręcz niezbędna we współczesnych realiach przewozu towarów, o tyle (jak to zwykle bywa) w kilku przypadkach doszło do przysłowiowego „wylania dziecka z kąpielą".

Część zmian, których celem było uwolnienie branży transportowej m.in. od nieuczciwej konkurencji, zniwelowanie karanie osób, które nie miały realnego wpływu na przewinienie, wprowadzono nieco pochopnie. Mimo że założenie ustawodawcy było słuszne, niestety w praktyce przepisy mogą przynieść odwrotny od oczekiwanego skutek. 18 sierpnia 2011 roku Sejm uchwalił ustawę o zmianie ustawy Prawo o ruchu drogowym oraz niektórych innych ustaw, które dotyczą głównie transportów nienormatywnych, jak i regulacji związanych z rozszerzeniem kręgu podmiotów odpowiedzialnych za różnego rodzaje „przewinienia" w transporcie.

Odpowiedzialność nadawców i spedytorów

Od stycznia 2012 roku zaczęły obowiązywać przepisy, które znaczną część odpowiedzialności za przeciążenia osi (np. w przypadku towarów sypkich i drewna), niedostosowania pojazdu do wymogów administracyjnych, jak i samego zlecenia transportów przewoźnikom, którzy nie posiadają niezbędnych zezwoleń i licencji, przenoszą na nadawców, spedytorów, organizatorów transportowych itp. Dzięki temu ustawodawca ukrócił powszechne w branży transportowej wykorzystywanie nadpodaży usług transportowych, albowiem nadawcy nie będą już mogli np. uzależniać przewoźnego od ilości przewiezionego towaru, zlecać transportów nienormatywnych przewoźnikom, którzy nie mają odpowiednich zezwoleń czy też zlecać przewozów kabotażowych przewoźnikom, którzy nie uzyskali odpowiednich zezwoleń. Wszystkie te nowe kary mają na celu ukrócenie procederów już u ich źródła, albowiem w przeważającej większości przypadków transportowcy nie byli w stanie wymusić na nadawcach „przestrzegania prawa" skoro karą i tak byli obciążani tylko przewoźnicy. Najlepszym przykładem były kary za przeciążenia osi w trakcie przewozu towarów sypkich przy jednoczesnym dochowaniu DMC pojazdu. Nadawcom w żaden sposób nie zależało na dochowaniu norm nacisków osi, skoro kary i tak (niejako w charakterze kozłów ofiarnych) płacili przewoźnicy. Od nowego roku organy kontrolujące albo w ogóle nie mogą rozpocząć postępowania przeciwko przewoźnikowi, albo tylko w wyjątkowych sytuacjach mogą ukarać go niezależnie od kary nakładanej na osobę odpowiedzialną za wystąpienie przewinienia. Kolejnym novum, które przynosi same korzyści, jest jednoznaczne odstąpienie od rygoru natychmiastowej wykonalności decyzji o ukaraniu, a w razie wniesienia przez przewoźnika skargi do sądu, karę będzie można uiścić dopiero po nieskutecznym wyczerpaniu drogi sądowej. Należy przy tym pamiętać, aby już na etapie odwoławczym złożyć wniosek o wstrzymanie natychmiastowej wykonalności. Ustawa ta wprowadziła także bardzo szczegółowy podział zezwoleń na przejazd pojazdami nienormatywnymi, dzięki czemu przewoźnicy będą mogli uzyskać np. zezwolenia stałe (nawet na 2 lata).



Łukasz Chwalczuk, partner Kancelaria Prawna Iuridica



fot. MAN trucks

Dzięki temu zmniejszy się biurokracja związana z przewozem ładunków ponadgabarytowych, a zwiększy się realne planowanie i terminowe wykonanie tego typu przewozów. Druga bardzo ważna ustawa, która wprowadziła w życie branży transportowej wiele zmian, została uchwalona 16 września 2011 roku (ustawa o zmianie ustawy o transporcie drogowym i niektórych innych ustaw (Dz.U. nr 244, poz.1454)

Kary zależna od liczby pracowników

Najbardziej wyraźną zmianą jest rozróżnienie maksymalnej wysokości kary nakładanej przez ITD (lub inne organy) w zależności od liczby kierowców zatrudnionych w firmie transportowej. Celem tej regulacji było podobno zmniejszenie odpowiedzialności finansowej małych przewoźników oraz urealnienie dotkliwości kar dla firm zatrudniających powyżej kilkuset kierowców. O ile na pierwszy rzut oka przepisy te wydają się być zasadne, o tyle w opinii autora jest to zaprzeczenie konstytucyjnej gwarancji równości wobec prawa. Trudno bowiem doszukać się sprawiedliwości i równości, jeśli za to samo przewinienie firma, która zatrudnia 5 kierowców dostanie karę dwukrotnie mniejszą niż firma, która zatrudnia ponad 250 kierowców. Tak czy inaczej w chwili obecnej „małe" firmy transportowe w przypadku kontroli mogą zostać obciążone karą finansową do 15 000 zł, a największe firmy nawet do 30 000 zł. Zupełną nowością (oczekiwaną wśród przewoźników) jest możliwość ukarania także podmiotu wykonującego inne czynności związane z przewozem drogowym (np. spedytora) do kwoty 40 000 zł. W opinii przewoźników korzystnym jest karanie także innych podmiotów biorących udział w transporcie, albowiem często zdarzało się, że przewoźnik nie miał realnego wypływu na przewinienie (np. zatajenie realnej masy ładunku przez spedycję), a mimo to ponosił pełne ryzyko związane z kontrolą na drodze.

Więcej o najnowszych zmianach w prawie transportowym dowiesz się na SPOTKANIACH TRANSPORTOWYCH



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Wybierz dogodny termin i lokalizację
21 lutego (wtorek) – ŚWIĘCICE k. WARSZAWY
28 lutego (wtorek) – BIAŁYSTOK
6 marca (wtorek) – WRZEŚNIA k. POZNANIA
13 marca (wtorek) – KRAKÓW
20 marca (wtorek) – WROCŁAW

Podczas Spotkań Transportowych **Łukasz Chwalczuk** będzie udzielał bezpłatnych porad prawnych wszystkim zainteresowanym przewoźnikom i menedżerom flot ciężarowych.

Więcej informacji oraz formularz zgłoszenia znajdziesz na:
WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA

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

Ustawodawca wprowadził także kilka zmian zmniejszających wymiar kar, dla przykładu dziesięciokrotnie zmniejszono karę za niezgłoszenie pojazdu do licencji (z 8000 zł do 800 zł). Ustawa, która ma na celu uzdrowienie rynku transportowego, wprowadza także kilka nowych kar. Od 1 stycznia 2012 roku np. nadawcy, którzy będą zlecać transporty przewoźnikom nieposiadającym odpowiednich zezwoleń mogą zostać obciążeni karą administracyjną w kwocie 8000 zł.

Ograniczenie odpowiedzialności za występki kierowcy

Kolejnym udogodnieniem dla przewoźników jest ograniczenie odpowiedzialności za występki kierowcy. Jeśli np. kierowca podłoży magnes lub innego rodzaju wyłącznik tachografu, to nie pracodawca – a on sam będzie ponosił odpowiedzialność w wysokości kilkunastu tysięcy złotych. Dodatkowo osoby zarządzające przedsiębiorstwem lub osoba zarządzająca transportem w przedsiębiorstwie, a także każda inna osoba wykonująca czynności związane z przewozem drogowym, które naruszą obowiązki lub warunki przewozu drogowego albo dopuszczą, także nieumyślnie, do powstania takich naruszeń, podlegać będą karze grzywny w wysokości do 2000 złotych. Od 1 stycznia 2012 roku wprowadzono także kilka istotnych zmian dotyczących czasu pracy kierowców. Jedną z nich jest unormowanie pory nocnej jako 4 godziny pomiędzy godziną 00:00 a 07:00. Dla porównania przed obowiązującymi od Nowego Roku zmianami było to 8 godzin pomiędzy 21:00 a 07:00.



Kolejną nowością jest wprowadzony w ustawie prawo przewozowe zakaz umieszczania w liście przewozowym i innych dokumentach danych i informacji niezgodnych ze stanem faktycznym. Na chwilę obecną ciężko ocenić, jaki realny wpływ będzie miała wprowadzona regulacja, ale jest to na pewno dobry początek na uporządkowanie transportu z niedbalstwa i niechlujstwa.

Nie wszystko się udało

Niestety, we wprowadzonych zmianach nie zabrakło także niedoróbek. Wprowadzono chociażby zakaz uzależniania przewoźnego od ilości przewiezionego towaru. Teoretycznie podstawa tych zmian była słuszna, albowiem starano się zakazać „motywowania" przewoźnika do przekraczania norm w zamian za wyższą zapłatę. Niestety, w praktyce okazało się, że firmy, które np. zainwestowały w nowoczesny sprzęt (np. aluminiowe naczepy), nie są w stanie – zgodnie z prawem i spokojem ducha – uzgodnić warunków finansowych za wykonywane usługi oraz w 100% wykorzystywać technologiczne możliwości swoich pojazdów. Problem bierze się stąd, iż do tej pory nadawcy płacili za ilość przewiezionego towaru (np. 40 zł na tonę), a w obecnym stanie prawnym jest to zakazane. Nie ma obecnie przykładów ukarania konkretnej firmy za niedostosowanie się do powyższego zakazu, ale wiele firm „z duszą na ramieniu" podejmuje kolejne ładunki.

Podsumowując – zmiany, które obowiązują od 1 stycznia 2012 roku w większości były oczekiwane i wręcz niezbędne do „uzdrowienia" branży transportowej. Niestety, w kilku przypadkach ustawodawca najprawdopodobniej chciał „naprawić świat" lub uszczęśliwić wszystkich, co jest obiektywnie niemożliwe. Nawiązując do zmian, które weszły życie wraz z 4 grudnia 2011 roku (czyli pakietem trzech rozporządzeń unijnych), można się spodziewać dużego zaskoczenia w branży transportowej. Dla przewoźników jest to dobra nowina, ponieważ zdjęto z nich sporą odpowiedzialność. Z kolei nadawcy (a także spedytorzy, organizatorzy transportu i inni) powinni szczegółowo zapoznać się z obowiązującym prawem, gdyż nałożono na nich wiele nowych kar, związanych ze zleceniem i wykonywanie transportu towarów.

Łukasz Chwalczuk,
partner w Kancelarii Prawnej Iuridica,
specjalista w dziedzinie prawa transportowego, spedycyjnego i odszkodowawczego.



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

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 /2012
Truck&Van od numeru /2012
oba tytuły od numeru /2012

☐ 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.

NA TEJ KONFERENCJI GBI PARTNERS NIE MOŻE PAŃSTWA ZABRAKNĄĆ!

GBI Partners
Global Business Intelligence

WORLD CLASS LOGISTICS – ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ NA ŚWIATOWYM POZIOMIE

VIII EDYCJA KONFERENCJI

18-19 kwietnia 2012 r., Hotel Sheraton, Warszawa

Zagadnienia omawiane podczas konferencji:

- Zwiększenie efektywności pracy magazynu poprzez wdrożenie narzędzi usprawniających procesy
- Jakich wyzwań możemy oczekiwać w logistyce w latach 2012 – 2015?
- Ciągłe doskonalenie w obszarze zarządzania bezpieczeństwem oraz czasem pracy pracowników Działu Logistyki
- Przegląd efektywnych programów i narzędzi stosowanych w nowoczesnej logistyce
- Optymalne rozwiązania w zakresie IT dla logistyki
- Co-manufacturing – przykład optymalizacji procesu logistycznego i produkcyjnego
- Cost deployment a nowe trendy projektowania łańcucha dostaw
- Lean manufacturing – jak optymalnie zarządzać kosztami logistycznymi w naszej firmie
- Eliminacja marnotrawstwa w logistyce wewnętrznej
- Budowanie efektywnej współpracy między Działami Logistyki i Produkcji
- Outsourcing czy insourcing – zasady kalkulacji projektów logistycznych krok po kroku
- Low Cost Intelligent Automation (LCIA) – wprowadzenie prostych rozwiązań w celu poprawy wydajności w logistyce
- Jak zmniejszyć koszty magazynowania i utrzymać wysoką jakość
- Centrum logistyczne w centralnej Polsce – dlaczego warto?
- Analiza obecnej sytuacji na rynku: główni operatorzy logistyczni, transport w dobie recesji

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

FIAT INDUSTRIAL

WIZYTA W ZAKŁADZIE STOSUJĄCYM METODYKĘ WCM – CNH Polska, Grupa Fiat Industrial 17 kwietnia 2012 r., Płock

CNH

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

Osoby zainteresowane udziałem w konferencji prosimy o kontakt:

+48 22 458 66 10

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

Patroni medialni:

EURO Logistics
LOG24.pl
LOGISTYKA a JAKOŚĆ
Logistyka.infor.pl
NOWOCZESNY MAGAZYN
Logistyka PRODUKCJI
Polska Truck & business
TSL biznes

POZNAŃ 2012

bądź w grze



Powierzchnia magazynów Panattoni Europe
w Wielkopolsce to równowartość 43 boisk
Stadionu Miejskiego w Poznaniu.

Ponad 300 000 m².

Szukasz powierzchni w Poznaniu?

PANATTONI EUROPE



Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl
www.build-to-suit.eu

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