LISTOPAD – 11/2012 (30)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Temat numeru:

Logistyka branży e-commerce

Kolej musi przyspieszyć

Konwencja CMR
elementarz transportu

Magazynowe okolice Warszawy – niezagrożona pozycja lidera

ISSN 2081-5255
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Scania Fleet Management

Zredukuj koszty eksploatacji, Twoja SCANIA podpowie Ci jak

Scania Fleet Management to pakiet usług łączących Twoją flotę z biurem. Już dziś dajemy Ci możliwość doposażenia Twojego pojazdu* w urządzenie, dzięki któremu zyskasz dostęp do informacji o swojej flocie i będziesz mógł stale zwiększać wydajność swojego transportu. Oferta dotyczy zakupu oraz montażu jednostki Scania Communicator. Dodatkowo otrzymujesz na okres 12 miesięcy najbardziej rozbudowany z pakietów FMS.

Skuteczna kontrola floty pojazdów oznacza większą rentowność Twojej firmy.

obniżamy ceny

Zyskujesz:

- → **Jednostkę sterującą Scania Communicator**
- → **Montaż w autoryzowanym serwisie**
- → **Pakiet FMS Kontrola na 12 miesięcy**

Teraz tylko

3680* zł

* Regularna cena 5380 zł.
Oferta obowiązuje do 31.12.2012 r.
Dotyczy pojazdów Scania serii PGRT oraz autobusów serii KN wyprodukowanych po 2004 roku.
Cena nie zawiera podatku VAT.



Więcej informacji:
www.scania.pl/services/fms
fms@scania.pl

SCANIA
www.scania.pl



Napędzaj swój zysk, pozwalając nam chronić Cię przed oszustwami.

Jesteśmy świadomi potencjalnych zagrożeń związanych z międzynarodową konsumpcją paliw i dlatego staramy się ograniczyć wszelkie ryzyko, na które możesz być narażony. Nasz oddany zespół ds. przeciwdziałania oszustwom analizuje, kontroluje i śledzi wszelkie niepokojące działania związane z aktywnością na Twoim koncie. Za pomocą naszego unikalnego systemu bezpieczeństwa, możesz ograniczyć zakupy paliwa w zależności od lokalizacji i ilości, jak również natychmiast zablokować karty w trybie online, by mieć pewność, że płacisz za swoje - i tylko swoje - paliwo.

W IDS jesteśmy świadomi tego, że nie ma dwóch firm, które miałyby takie same potrzeby. Dlatego też dajemy Ci większą kontrolę nad konsumpcją paliw poprzez elastyczne opcje płatności, indywidualne ustawienia zabezpieczeń i dostępne całodobowo usługi dostosowane do Twoich indywidualnych wymagań. Udostępniamy także rozbudowaną sieć stacji paliw umiejscowionych strategicznie na terenie całej Europy, ponieważ wierzymy, że możemy napędzić Twój zysk, oferując Ci system spersonalizowanego zarządzania paliwem.

Więcej informacji można uzyskać na stronie **www.fuellingyourprofits.com**
lub pod numerem 0048 (0) 22 621 89 83

IDS. A division of Kuwait Petroleum Group

IDS. The fastest route to smart fuelling.

Get inTOUCH with Soloplan ...

– zapraszamy do świata telematyki ...



Nowe oprogramowanie CarLo® inTOUCH – łatwe w obsłudze i komfortowe

Łatwa obsługa
CarLo® inTOUCH to oparte na Androidzie rozwiązanie z zakresu telematyki, które stwarza firmom transportowym i przeładunkowym idealną możliwość wkroczenia do świata telematyki. inTOUCH oferuje wszystkie podstawowe funkcje telematyki takie jak: śledzenie lokalizacji pojazdu przy pomocy GPS, przesyłanie wiadomości, zarządzanie zleceniami oraz informowanie o czasie pracy kierowców. Zlecenia i trasy wysyłane są bezpośrednio na urządzenia pokładowe pojazdów przez naciśnięcie jednego przycisku. Następnie na ekranie urządzenia wyświetlane są wszystkie istotne informacje dotyczące trasy.

Innowacyjność i niskie nakłady
Urządzeniami pokładowymi mogą być urządzenia typu smartfon lub tablet, które pracują pod kontrolą systemu operacyjnego Android 4.0 z zainstalowaną aplikacją do telematyki CarLo® inTOUCH. Oprogramowanie to zostało opracowane i zoptymalizowane dla urządzeń Samsung Galaxy S3 i Galaxy Tab 2 7.0. Komunikacja pomiędzy centralą a kierowcą odbywa się z wykorzystaniem transmisji danych.
Eliminuje to całkowicie konieczność odbywania drogich rozmów telefonicznych. Miesięczne opłaty za telematykę to koszty związane wyłącznie z użytkowaniem i umową dotyczącą transmisji danych. Brak konieczności wbudowywania na stałe urządzeń pokładowych skutkuje niskimi kosztami inwestycyjnymi i dużą elastycznością.

FAKTBOX DO CarLo® inTOUCH

SYSTEM OPERACYJNY
- Android 4.0

WYMAGANIA SPRZĘTOWE
- Samsung Galaxy S3
- Samsung Galaxy Tab 2 7.0

CENA

BEZPŁATNE

FUNKCJE
- Informacja o lokalizacji pojazdu GPS
- Przesyłanie wiadomości
- Czas jazdy i odpoczynku kierowców
- Aktualny stan
- Informacje odnośnie statusu

CarLo® – Jedno oprogramowanie – wiele zastosowań
Oprogramowanie CarLo® inTOUCH stanowi centralną platformę dla dyspozycji, wprowadzania i opracowywania zleceń aż po planowanie tras. Oprogramowanie to daje możliwość wielu zastosowań w logistyce. CarLo® inTOUCH jest dostarczany w standardzie przy zakupie CarLo® i sprawdził się już u kilkuset użytkowników w całej Europie. Wprowadzone przez kierowców do urządzeń pokładowych czasy jazdy i odpoczynku stanowią podstawę do dalszego planowania tras. Dzięki temu oprogramowaniu, na jednej cyfrowej mapie prezentowane są aktualne pozycje wszystkich pojazdów.

Aktualne informacje na bieżąco – bez konieczności przeprowadzania drogich rozmów telefonicznych



Ważni Partnerzy:

Łatwa integracja CarLo® z posiadanym rozwiązaniem telematycznym ...

Oprogramowanie dla transportu, spedycji i logistyki CarLo® posiada wiele interfejsów do innych rozwiązań telematycznych. Mają Państwo już swojego dostawce telematyki?
Nie ma problemu – po prostu połączymy go z CarLo®. Jeśli zaistnieje potrzeba innych funkcjonalności, takich jak podłączenie do szyny CAN-Bus, mogą się Państwo całkowicie zdać na firmę Soloplan.
Mamy dla Państwa odpowiedni interfejs do różnych dostawców systemów telematycznych.

FleetBoard, Transics, Trimble, WebEye, mobileObjects AG, TomTom, Qualcomm, Atrom, Keratronik, AutoGuard

Kontakt z firmą Soloplan:

W przypadku zainteresowania prosimy o przesłanie niniejszego formularza pod nr faxu: +48 32 7840 - 290

Firma

Osoba kontaktowa

Adres

Telefon

Strona internetowa

E-mail

Jesteśmy zainteresowani – proszę zakreślić:

☐ **CarLo® inTOUCH**

☐ **TELEMATYKA**

Soloplan Polska Sp. z o. o. Sp.k.
Oprogramowanie dla transportu, spedycji i logistyki

ul. Chorzowska 50
40-121 Katowice
Polska

Telefon
+48 32 7840 - 280
Telefax
+48 32 7840 - 290

info@soloplan.pl

W numerze

> Logistyka

Handel elektroniczny katalizatorem usług logistycznych.....6
Branża KEP dla e-handlu.....10
Informatyzacja logistyki – nowe źródło przewag konkurencyjnych w branży dystrybucyjnej.....14
E-commerce to przyszłość, także dla logistyki.....18
E-magazyn w realu.....20
Logistyka bardziej interaktywna.....23
Kluczem jest dostawa.....24
Wszechstronny zawodnik.....25
Logistyczne wyzwania branży e-commerce.....26
Nowa oferta Siódemki dla małych firm.....28
E-commerce atrakcyjny dla operatorów.....30
W poszukiwaniu przewagi konkurencyjnej.....32
Efektywność w zasięgu głosu.....33
Czy Rosja jest tego warta?.....34

> Powierzchnie magazynowe

Jak ograniczyć koszty funkcjonowania centrów logistycznych.....36
Magazyn na chwilę, a może i dłużej...39
Okolice Warszawy – niezagrożona pozycja lidera.....40
Znajdź powierzchnię magazynową z TimoCom.....43

> Transport drogowy

Nowy podatek drogowy we Francji.....44
DKV Euro Service – od 20 lat w Polsce.....46
Transport utknął w letniej zapaści.....48
Oszczędzaj paliwo.....49

> Transport kolejowy i intermodalny

Czy kolej skorzysta na konsolidacji chemii?.....50
Kolej musi przyspieszyć.....52
Intermodal w wydaniu DB Schenker.....55

> Transport morski

Logistyka blisko morza.....58
Unijne wsparcie dla terminala kontenerowego.....60

Logistyka w branży e-commerce

Rozwój nowoczesnych technologii zbliżył do siebie kupujących i sprzedających, pomimo tego, że geograficznie mogą być od siebie bardzo daleko. Wraz z ewolucją zasad wymiany handlowej zmieniać się musi logistyka.

> Prawo

Konwencja CMR – elementarz transportu.....62
Czy rynek TSL potrzebuje ekspertów?.....66
Ubezpieczenie Cargo Czy warto ubezpieczać?.....69
Zmiany na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych.....70
Kary umowne za opóźnienie w przewozie drogowym towarów.....72

> Kadry i zarządzanie

Gdańsk i Gdynia na fali zatrudnienia?.....74

> Auto w firmie

Uwaga, okazja!.....78

Prenumerata – strona 79

Czytaj również:



www.truck-van.pl

Miesięcznik TSL Biznes
ul. Skrzetuskiego 16 B
02-726 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

UWAGA !!! Nowy adres redakcji

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

Redakcja
Elżbieta Haber
tel. 501 36 77 56
e.haber@ tsl-biznes.pl

Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń. Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.

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
Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Remigiusz Romaniuk, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz, Damian Żabicki.

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

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Skrzetuskiego 16 B, 02-726 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Drodzy Czytelnicy!

Za niespełna dwa miesiące Gwiazdka. Trudno wyobrazić ją sobie bez choinki i prezentów. Wielu z nas, zamiast przedzierać się przez tłumy i biegać po sklepach, stać w korkach i szukać miejsc parkingowych pod galerią handlową, zdecyduje się na inne rozwiązanie. Wystarczy bowiem wykonać kilka ruchów myszką i po kilku dniach podarunki dla najbliższych trafią wprost w nasze ręce.

E-commerce, elektroniczny handel, nowoczesne kanały dystrybucji. „Duzi" handlowcy do niedawna trochę podśmiewali się z tych pojęć, traktując e-handel co najwyżej jako niszę dla nastolatków. Dziś, gdy niemal każdy nosi w kieszeni smartphona i sporo czasu spędza przed komputerem, e-handel staje się codziennością. Korzystają z niego nie tylko eksperymentatorzy i pionierzy innowacji, ale też tzw. „zwykli konsumenci", nawet osoby w podeszłym wieku.

Rynek elektronicznej sprzedaży znacznie się ucywilizował i rozwinął, zyskując coraz większą rzeszę zwolenników. I nie ma się temu co dziwić, a tym bardziej próbować na siłę przeciwstawiać. Bowiem rozwój nowoczesnych kanałów sprzedaży i dystrybucji to niewątpliwie wygoda dla kupujących, gdy w domowych pieleszach otwiera się przed nimi praktycznie cały światowy rynek. A przez internet można już kupić niemal wszystko. Na takim rozwiązaniu korzystają też sprzedający, gdyż niższym kosztem i dużo szybciej mogą dotrzeć do praktycznie nieograniczonej liczby potencjalnych klientów. Z pewnością rozwój e-handlu zbliżył do siebie kupujących i sprzedających, nawet wtedy, gdy geograficznie dzielą ich kilometry.

Klikając przycisk „zamów" w jednym z internetowych sklepów, często już niemal zapominamy, że ów zamówiony towar musi te dzielące nas kilometry jakoś pokonać. To oczywiście rola logistyki. A rola logistyki właśnie w e-handlu nabiera nowego i jeszcze głębszego znaczenia. Gdy zawiedzie w tradycyjnym markecie i na półce z jogurtami zabraknie naszej ulubionej marki, zwykle wzruszymy ramionami i wkładamy do koszyka produkt stojący obok. Oczywiście, producent poniesie stratę niezrealizowanej sprzedaży, ale zadowolenie klienta z zakupów w sklepie nie spadnie aż tak znacznie. Gdy jednak logistyka nawali w e-handlu i zamówiony przez nas produkt dotrze z dużym opóźnieniem, będzie uszkodzony lub nie taki, jak zamawialiśmy – wtedy nie ma zmiłuj. E-sklep, któremu przydarzy się taka przygoda (czasem niezawiniona przez samego sprzedającego) musi liczyć się z tym, że poważnie nadszarpnięta została nasza cierpliwość i zaufanie, a być może już więcej nie wrócimy do tego dostawcy. Nie poszukujemy winnego, tylko oceniamy cały proces.



Logistycznie mówiąc, opinię o samym sklepie buduje jakość całego łańcucha dostawy. Dlatego przed logistykami obsługującymi branżę e-commerce rysują się z pewnością szerokie perspektywy rozwoju, ale i stawiane będą wobec nich wysokie wymagania. Oczywiście, za jak najniższą cenę, bo przecież kupowanie w internecie musi być tanie. No i znowu to my, logistycy, będziemy mieli najtrudniejszą robotę do wykonania, tym razem jednak nie w cieniu, jak to zwykle bywało, a przeciwnie – w blasku jupiterów. Tylko, żeby nie okazało się, że stoimy przed widownią ubrani tylko w samą bieliznę.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej

Katalogis.net

Scalamy świat logistyki i transportu

- Poszukujesz firm transportowych lub logistycznych?
- Poszukujesz produktów, usług i rozwiązań dla transportu i logistyki?

Skorzystaj z Katalogis.net - bezpłatnie, wygodnie i łatwo.

- Prowadzisz firmę transportową, oferujesz usługi logistyczne lub transportowe?
- Dostarczasz rozwiązania i usługi, z których korzysta branża transportowa lub logistyczna?

Zamieść BEZPŁATNY wpis podstawowy o swojej firmie w Katalogis.net

Możesz też skorzystać z wpisów rozszerzonych, w których dokładniej przedstawisz swoją działalność całej branży TSL. Katalogis.net to kompleksowy i rzetelny katalog branży transportowej, logistycznej i spedycyjnej.



Skorzystaj już dziś:

www.katalogis.net

Handel elektroniczny katalizatorem usług logistycznych

Rozwój nowoczesnych technologii zbliżył do siebie kupujących i sprzedających, pomimo tego, że geograficznie mogą być od siebie bardzo daleko. Dzięki temu dostępność produktów w handlu elektronicznym (e-commerce) jest praktycznie nieograniczona. Wraz z ewolucją zasad wymiany handlowej zmieniać się musi logistyka.

To stwierdzenie nabiera podwójnej mocy, jeśli zanotujemy fakt, że dynamikę wzrostu polskiego rynku e-commerce w roku 2011 określono na 32-33% w odniesieniu do roku poprzedniego, a jego wartość, według różnych szacunków, wyniosła 17-18 mld zł. Dane te stawiają polski rynek e-commerce w roli jednego z najbardziej dynamicznie rozwijających się rynków w Europie.

Proces logistyczny jest elementem procesu realizacji zamówienia klienta w sklepie internetowym (e-fulfillment), a tak naprawdę jego elementy widoczne są już na etapie wyceny sprzedawanych produktów. Koszt dostawy jest zwykle naliczany osobno. Do obliczenia jego wysokości sprzedający musi znać wymiary, wagę sprzedawanego i dostarczanego produktu. Ponadto, konieczna jest znajomość kosztu w zależności od miejsca dostawy. Bardzo pomocnym wskaźnikiem przy szacowaniu jest stosunek kosztów transportu do kosztów produktu. Oferowana usługa transportu może być dodatkowo elementem strategii marketingowej sklepu internetowego. Korzystnie postrzegany przez klientów jest zerowy koszt transportu przy określonym wolumenie zamówienia lub wyznaczenie dni czy też godzin wolnych od opłat za doręczenie, pod warunkiem realizacji transakcji sprzedaży w tym czasie.



fot. Fotol...



E-commerce dla centrów i sieci handlowych

Grzegorz Lipnicki,
wiceprezes zarządu Top Secret Sp. z o.o.

Z roku na rok e-commerce stanowi coraz większy udział w sprzedaży sektora modowego, a to dlatego, że w Polsce rozwija się on w zdecydowanie szybszym tempie niż handel tradycyjny. Dlatego też Grupa Kapitałowa Redan traktuje e-commerce jako jeden z bardziej perspektywicznych kanałów sprzedaży, mający znaczenie strategiczne. W 2012 r. nastąpiło podwojenie sprzedaży i blisko trzykrotny wzrost odwiedzin witryny. Udział sklepu internetowego Top Secret, jednego z najpopularniejszych sklepów w Polsce zajmujących się sprzedażą odzieży, w pierwszym półroczu 2012 r., wyniósł już 10%. W 2015 r. Grupa chce, aby jej przychody ze sprzedaży e-commerce osiągnęły poziom 100 mln zł. Przyczynić się ma do tego nowoczesna platforma internetowa, która niebawem zostanie uruchomiona. Jest to nowoczesny system, odpowiadający rosnącym wymaganiom klientów, pojawiającym się wyzwaniom technologicznym i znacznie większym potrzebom sprzedażowym.
Użytkownikami sklepu internetowego Top Secret są odbiorcy marek z segmentu modowego – Top Secret, Troll i Drywash oraz osoby, które wybierają zakupy online, gdyż z różnych przyczyn nie mogą dokonać transakcji w sklepie stacjonarnym. Rozbudowa oferty e-sklepu o bieliznę i o artykuły do dekoracji wnętrz pozwala pozyskać kolejnych klientów. W przyszłości dojdą jeszcze kosmetyki i akcesoria biurowe.
Sklep internetowy działa w Polsce i na Ukrainie. Obecnie prowadzimy prace nad wprowadzeniem sprzedaży on-line w Rosji.

W możliwie najkrótszym czasie

Podstawowe cechy handlu e-commerce determinują czynniki, które należy wziąć pod uwagę budując logistykę dedykowaną do realizacji tego typu zadań. W handlu elektronicznym przede wszystkim odległość geograficzna klientów i partnerów biznesowych przestaje mieć istotne znaczenie. Sprzedany produkt musi znaleźć się u odbiorcy w najkrótszym możliwym czasie, a sam czas prowadzenia biznesu został wydłużony do 24 godzin i 7 dni w tygodniu.

Wzrosło też znaczenie przepływu informacji w odniesieniu do handlu tradycyjnego. Na ekranie monitora kupujący musi znaleźć kompleksową informację o produkcie, którego prawdopodobnie nie miał okazji jeszcze obejrzeć i fizycznie dotknąć. A informacja, która umożliwia śledzenie postępu w realizacji zamówienia jest dla kupującego bardzo istotna, ponieważ pokazuje kiedy otrzyma on opłacony produkt. Handel e-commerce umożliwia masową

personalizację usługi, dzięki czemu jest ona w wysokim stopniu dostosowana do szczegółowych wymagań i oczekiwań klienta.

Podjąć właściwą decyzję

Czynnościami logistycznymi, jakie będą wykorzystywane przy realizacji zamówienia w sklepie internetowym, będzie magazynowanie, pakowanie i kompletacja oraz transport do odbiorcy, z którym związany jest tzw. problem „ostatniej mili". W tym ostatnim zagadnieniu należy uwzględnić dwie podstawowe sytuacje – gdy klient czeka na towar we wskazanym punkcie odbioru lub na niego nie czeka. Pierwsza sytuacja związana jest z zaplanowaniem dostawy w określonym oknie czasowym i z dość kosztowną optymalizacją procesu transportowego pod tym kątem. Druga, jest teoretycznie mniej kosztowna, niemniej wiąże się z ryzykiem niedoręczenia towaru we wskazanym w zleceniu dniu, jeśli odbiorca i przewoźnik nie dojdą do porozumienia w sprawie godziny dostawy.

Przy planowaniu usługi logistycznej dla e-commerce nie można nie uwzględnić zagadnień związanych z logistyką zwrotów wcześniej dostarczonych już towarów. Jest to szczególne istotne, gdy kupujący przed decyzją o zakupie nie widział, nie ocenił, nie przymierzył zamówionego towaru. Informacje zebrane na podstawie wskazanych powyżej kryteriów mogą posłużyć do podjęcia decyzji o liczbie oraz rodzaju wykorzystywanych zasobów oraz czynności, które będą zlecane firmom zewnętrznym w usłudze logistycznej.

Outsourcing – wart uwagi

Modelowa strategia dystrybucji, która jest obecnie realizowana w segmencie e-commerce, przedstawia się następująco: czynności składowania towarów oraz jego pakowania i kompletacji realizowane są przez zasoby własne w sklepie internetowym, a doręczenie do klienta – poprzez firmę lub firmy zewnętrzne (kurierskie, spedycyjne lub pocztowe). Alternatywą jest zlecenie składowania, pakowania i doręczenia do finalnego klienta, firmie lub firmom zewnętrznym. W takim wypadku muszą zostać dokładnie określone zakresy odpowiedzialności, obowiązków i uprawnień każdego z podmiotów oraz zasady przekazywania pomiędzy nimi informacji i ładunków.

Oczekiwane korzyści ze zlecenia usług logistycznych firmom zewnętrznym, to możliwość koncentracji właściciela sklepu internetowego wyłącznie na zwiększeniu sprzedaży. Niejednokrotnie outsourcing wiąże się ze skróceniem czasów cykli transportowych, uzyskaniem umiejętności i technologii do zarządzania procesem logistycznym (np.: możliwość sprawdzenie statusu doręczenia przesyłki poprzez stronę www lub aplikację mobilną oferowaną przez firmę kurierską). Często pozwala na zamianę kosztów stałych związanych z posiadaną powierzchnią magazynową, jej wyposażeniem, potrzebnymi urządzeniami technicznymi, flotą pojazdów oraz kosztami administracji i obsługi procesu na koszty zmienne. Wysokość tych ostatnich zależy od liczby skompletowanych paczek, liczby wysłanych przesyłek i listów do klientów.

Przy planowaniu usługi logistycznej dla e-commerce nie można nie uwzględnić zagadnień związanych z logistyką zwrotów wcześniej dostarczonych już towarów. Jest to szczególne istotne, gdy kupujący przed decyzją o zakupie nie widział, nie ocenił, nie przymierzył zamówionego towaru.





Wymagana większa elastyczność

Lidia Ratajczak-Kluck
dyrektor obszaru media, e-commerce, programy lojalnościowe w arvato Polska

Specyfika obsługi branży e-commerce wymaga od operatora logistycznego przede wszystkim dużej elastyczności operacyjnej oraz gotowości do wprowadzania natychmiastowych zmian w odpowiedzi na oczekiwania klientów. W dużym stopniu dynamizm procesów dotyczy wszystkich aspektów operacyjnych. Specyficzne rozwiązania dla tej branży pojawiają się już na pierwszym etapie procesu przyjęcia towarów do magazynu. Możemy mieć tu do czynienia z różnymi modelami zatowarowania: funkcjonowanie w oparciu o zapas magazynowy, dostawy JIT oraz crossdockowe. Wspomniane różnorodne modele mogą jednocześnie występować w ramach obsługi jednego klienta.

W odpowiedzi na to zapotrzebowanie operator musi właściwie dostosować swoje procedury oraz zasoby, aby ten newralgiczny punkt nie stał się przyczyną problemów na dalszym etapie procesów logistycznych. Kolejnym aspektem, istotnym dla branży e-commerce, jest niemożność dobrego zaplanowania zasobów i zapotrzebowania na moce produkcyjne związane z konfekcją i kompletacją. Operator logistyczny musi podjąć ryzyko przeszacowania zasobów, aby zapewnić klientowi szeroką elastyczność mocy wysyłkowych. Ryzyko to jest wyższe niż w wypadku innych branż.

Trudno jest do końca przewidzieć zachowania klientów w e-commerce i tym samym czuć się bezpiecznie planując zasoby. Dlatego warto jest powierzyć obsługę logistyczną wyspecjalizowanemu operatorowi, który będzie mógł to ryzyko wziąć na siebie, ponieważ ma możliwość bardziej optymalnego sterowania zasobami i infrastrukturą.

E-commerce, w porównaniu z innymi branżami, wymaga zastosowania bardziej kompleksowych rozwiązań, dużej elastyczności systemowej oraz stałej wymiany informacji pomiędzy daną firmą a operatorem logistycznym. Stąd też tworzone są np. platformy komunikacyjne, które są podstawą do stałej wymiany informacji o statusie danego zamówienia. Między innymi dzięki takim narzędziom możliwe jest zachowanie wysokiego poziomu obsługi klientów sklepów internetowych, który jest celem nadrzędnym danej firmy oraz operatora. Dodatkowo branża e-commerce, jak żadna inna, wymaga od outsourcera stałego i szybkiego udoskonalania procedur wewnętrznych oraz tworzenia nowych rozwiązań.

Stale rośnie gama dostępnych usług dodatkowych świadczonych np.: w ramach dostawy do klienta. Należą do nich m.in.: weryfikacja danych odbiorcy przed doręczeniem, możliwość zmiany terminu doręczenia paczki przez klienta za pomocą mobilnego urządzenia z dostępem do internetu lub pozbycie się problemu „ostatniej mili" poprzez przesunięcie decyzji o terminie odbioru paczki na klienta. Jest to możliwe dzięki dostępnym cały czas urządzeniom, które umożliwiają odbiór paczki bez udziału osób trzecich.

Jeszcze bardziej dostępne

Wyzwania stawiane przez handel elektroniczny usługom logistycznym są coraz bardziej zaawansowane i bardziej skomplikowane. Dotyczą zarówno przepływu towarów ze sklepu internetowego do odbiorcy, jak i przepływu informacji. W zakresie przepływu ładunków odbiorcy liczą na skrócenie czasu oczekiwania na przesyłkę i większą elastyczność w dostawie. Informacja o statusie doręczenia będzie jeszcze bardziej dostępna dzięki mobilnym aplikacjom. Wszystko to sprawia, że sektor e-commerce można nazwać katalizatorem dla rozwoju usług logistycznych w Polsce.

Tomasz Dobczyński
Audytel SA



Kosztem stacjonarnych sklepów

Dariusza Nachyła, dyrektor oroduktu Logistyka Hellmann

Perspektywy branży e-commerce, na tle całej gospodarki, w najbliższych lata wyglądają bardzo dobrze. Rynek mierzony wartością sprzedaży w tym kanale dystrybucji co roku rośnie o kilkadziesiąt procent.

Charakterystyczne dla „młodych" branż rozdrobnienie i wysoka dynamika w tworzeniu kolejnych podmiotów sugerują, że w kolejnych latach nastąpi zwiększenie rynku i przychodów kosztem lokalnych, stacjonarnych sklepów i sieci handlowych.

Na rynku e-commerce jednak nie widać silnej konkurencji ze strony potentatów branży z krajów zachodnich. W obecnej, dość niepewnej sytuacji gospodarczej, koncentrują się oni na rynkach największych i – z uwagi na przewagę technologiczną i szeroki zakres oferowanych produktów, często dostępnych tylko w ich sieciach – uzupełniają te działania rozwiązaniami transgranicznymi. Dwu- lub trzydniowe czekania na wymarzona płytę nie jest dużą barierą dla kupującego, w przeciwieństwie do braku znajomości języków obcych i do różnych form płatności, które zawężają grupę potencjalnych klientów. Jednak, wcześniej czy później, liderzy branży e-commerce bardziej zaznaczą swój udział w rynku polskim.

Dla operatorów logistycznych, którzy chcą uzupełniać ofertę o usługi e-commerce, jest to jeden z lepszych sposobów na podniesienie przychodów, jednak warunkiem jest możliwość sprostania wyzwaniom tej branży w zakresie rozwiązań informatycznych. To one decydują o przyjętej organizacji pracy i w konsekwencji o kosztach obsługi. Trzeba pamiętać, że koszt jednostkowy zakupu jest wysoki, ponieważ nabywca nie zastępuje magazyniera i kierowcy, co ma miejsce, gdy poszukuje się produktu na półce i zawozi do domu.


Copyright © 2012 United Parcel Service of America, Inc.

TRZY SPOSOBY NA LEPSZĄ OBSŁUGĘ KLIENTA

Kiedy UPS przeprowadziło ankietę wśród szefów wiodących firm z branży technologicznej, dowiedziało się, że najważniejsze jest utrzymywanie wysokich standardów przy ciągłym udoskonalaniu obsługi klienta. Taki stan jest teraz możliwy dzięki logistyce UPS.

1) SZYBSZE DOSTAWY

Od międzynarodowego frachtu lotniczego do przesyłek lotniczych doręczanych następnego dnia – UPS może dostarczyć ważne komponenty szybko i niezawodnie. Dodatkowo usługa Faktura elektroniczna UPS™ pozwala zmniejszyć opóźnienia podczas odprawy celnej do 56 % – dzięki czemu można dotrzymać terminów i zadowolić klientów.

2) NATYCHMIASTOWA ODPOWIEDŹ

Dzięki technologii UPS, takiej jak np. usługa Quantum View® można monitorować łańcuch swoich dostaw i dopasowywać go do zmieniających się potrzeb klienta. Dzięki stałym aktualizacjom statusu paczek i przesyłek frachtowych – przychodzących i wychodzących – Twój łańcuch dostaw jest lepiej widoczny, a firma lepiej reaguje na potrzeby klienta.

3) ŁATWIEJSZE ZWROTY

Kiedy Twoi klienci decydują się na zwrot, naprawę lub zamianę produktu, UPS posiada największe portfolio logistyki zwrotu, które pomoże w usprawnieniu całego procesu. Dzięki szerokiemu dostępowi do punktów obsługi UPS na świecie Twoi klienci mogą bez problemu dokonać zwrotu.

Dowiedz się, co jeszcze możesz zyskać dzięki logistyce **ups.com/nowalogistyka** lub zeskanuj kod QR

WE ♡ LOGISTICS™

Branża KEP dla e-handlu

Obecnie handel elektroniczny (e-handel) przeżywa prawdziwy rozkwit. Każda firma chce jak najwięcej ugrać dla siebie na tym rynku – zarówno dostawcy rozwiązań informatycznych, producenci towarów, firmy konsultingowe, banki, jak i kurierzy. Ci ostatni stanowią ważne ogniwo w procesie obsługi logistycznej przedsiębiorstw prowadzących swój biznes przez internet.

Jeszcze kilka lat temu, na pytanie skierowane do czołowych firm kurierskich, dlaczego nie mają oferty dla e-handlu, odpowiedź zazwyczaj była taka sama – *Zbyt duże rozdrobnienie, za mały potencjał, za dużo problemów. Zdecydowanie wolimy rynek B2B.*

Minęło kilka lat i sytuacja zmieniła się diametralnie. Dzisiaj kurierzy prześcigają się w ofertach dedykowanych dla sklepów internetowych, proponują coraz to lepsze stawki za usługi, są gotowi integrować swoje systemy informatyczne i opracowywać wspólnie nowe procesy usprawniające obopólną współpracę.

– *Przez ostatnie lata firmy kurierskie przystosowały własną infrastrukturę do obsługi e-commerce. Ograniczenia związane ze standardem obsługi klienta indywidualnego (dostawy pod adresy prywatne w godzinach popołudniowych i wieczornych), które przez lata stanowiły główną przeszkodę w zapewnieniu efektywnej obsługi, nie są dziś już tak istotne. Wraz ze wzrostem znaczenia e-commerce firmy kurierskie wypracowały szereg rozwiązań, które zapewniają efektywną obsługę przy zachowaniu głównych elementów przewagi konkurencyjnej, jakimi pozostają efektywność kosztowa oraz jakość i kompleksowość oferty* – mówi Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu TNT Express Poland.


fot. Shutterstock

Dla branży elektronicznej



Piotr Birski, dyrektor ds. marketingu produkty krajowe DHL Express (Poland)

Jedna ze ściśle współpracujących z DHL Express (Poland) firm, istnieje na polskim rynku usług internetowych od początku roku 2009. Od samego początku sukcesywnie rozwija swoją ofertę, obierając sobie za cel dostarczanie produktów wysokiej jakości, w wyjątkowo atrakcyjnych cenach. Głównymi odbiorcami sklepu internetowego, który specjalizuje się w sprzedaży sprzętu elektronicznego, są klienci indywidualni. Opierając się na doświadczeniu wyniesionym z zagranicznego rynku handlu elektroniką, na którym stawiała pierwsze kroki, firma zwróciła się do DHL Express z propozycją współpracy.
Naszym celem było stworzenie atrakcyjnej oferty w oparciu o specyficzne potrzeby rynku internetowego oraz zapewnienie profesjonalnej obsługi.
Zaproponowane usługi dodatkowe, m.in. COD, czyli opłata za pobranie i zwrot należności, wspomogły wzajemne rozliczenia między sklepem internetowym a jego klientami.
Dodatkowo klient ma do dyspozycji usługi, które uruchamia dla niektórych swoich przesyłek. Te usługi to Informacja przed doręczeniem (PDI – proaktywny kontakt ze strony DHL Express z odbiorcą w celu umówienia się na odbiór przesyłki) oraz eAwizo (w dniu nadania przesyłki adresat otrzymuje powiadomienie e-mail o nadaniu przesyłki wraz z informacją o ewentualnej kwocie pobrania. Gdy odbiorcy nie ma, otrzymuje powiadomienie odbioru SMS-em o nieudanej próbie doręczenia).
Kolejnym etapem wdrażania pakietu było zainstalowanie u klienta DHL eCas, bezpłatnego narzędzia elektronicznego. Możliwość samodzielnego drukowania listów przewozowych oraz wprowadzenie stałego zlecenia odbioru pozwoliło dodatkowo usprawnić proces nadawania większej liczby przesyłek u naszego klienta.
Ze względu na dynamiczny rozwój firmy oraz ciągłe poszerzanie grona stałych klientów, w 3 miesiące po naszym pierwszym kontakcie zmieniliśmy strategię obsługi. Nowa oferta została przygotowana w oparciu o zwiększoną liczbę przesyłek oraz o nowe potrzeby wysyłkowe.

Usługi szyte na miarę e-handlu

Ważna jest charakterystyka przedsiębiorstw, które sprzedają swoje towary za pośrednictwem internetu. Istnieje tutaj mnóstwo bardzo małych przedsiębiorstw. – *Tego typu podmioty mają kłopot z uzyskaniem od firm kurierskich konkurencyjnych cen przesyłek (szczególnie w stosunku do większych rynkowych graczy). We współpracy z firmą kurierską mały nadawca biznesowy musi zadeklarować minimalną liczbę miesięcznych nadań przesyłek, która w przyszłości może okazać się trudna do zrealizowania. W nowej ofercie promocyjnej deklaracja została zastąpiona abonamentem. Klient otrzymuje gwarancję niskiej ceny, niezależnie od liczby faktycznie wysłanych paczek* – podkreśla Marcin Kruszyński, PR manager Siódemka

Ciekawe są też usługi oferowane przez innych przewoźników ekspresowych.

– UPS, w ramach standardowej usługi świadczy trzy próby doręczenia, co stanowi szczególną wartość w wypadku dostaw do klientów prywatnych. Ponadto zapewniamy infrastrukturę obecności internetowej obejmującą dziesiątki tysięcy klientów, którzy zintegrowali narzędzia on-line firmy UPS bezpośrednio ze swoimi witrynami – zaznacza Wojciech Arszewski, director public affairs Central and Eastern Europe UPS Polska.

Inną przydatną usługą jest możliwość dynamicznej zmiany miejsca dostarczenia paczki.

– W segmencie e-handlu zdarza się, że odbiorca przesyłki jest nieobecny pod adresem wskazanym na liście przewozowym. W takiej sytuacji oferujemy naszym klientom możliwość przeadresowania przesyłki – mówi Piotr Birski, dyrektor ds. marketingu produkty krajowe DHL Express (Poland).



Łatwo i przejrzyście

Mariusz Możdżyński, sales & business development manager Rhenus Contract Logistics

Branża e-commerce jest obecnie jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się kanałów sprzedaży. Jednocześnie jest także branżą szczególnie wrażliwą na preferencje klientów dotyczące zarówno towaru, jak i dodatkowych usług. Oprócz towaru, który w sposób oczywisty jest głównym obiektem zainteresowania klienta, sprzedaje się w nim również wygodę zakupu i wysoką jakość serwisu, które mogą stanowić o sukcesie lub jego braku w przypadku danego e-sklepu.

Ważnym aspektem staje się więc na wstępie strona internetowa, która pozwala na dokonanie zakupów w sposób łatwy i przejrzysty dla potencjalnego klienta. Gdy zakup zostanie dokonany, e-sklep składa też obietnicę dostawy towaru na warunkach określonych w zamówieniu, co oznacza dostawę właściwego towaru we właściwej ilości, jakości, w określonym czasie oraz cenie.



Coraz częściej przewoźnicy ekspresowi oferują elektroniczne awizo, a więc powiadomienie o zamiarze doręczenia lub podjęciu próby doręczenia przesyłki.

– Adresat otrzymuje SMS, dzięki któremu może umówić się na kolejną próbę doręczenia. Dodatkowo, w dniu nadania przesyłki, otrzymuje powiadomienie e-mail o nadaniu przesyłki wraz z informacją o ewentualnej kwocie pobrania – dodaje Piotr Birski.

Ciekawą ofertę ma niemiecki oddział GLS. Firma zaproponowała usługę o nazwie FlexDelivery-Service, która polega na powiadomieniu odbiorcy o wysłaniu paczki i przewidywanym terminie doręczenia. *– Wówczas, przez stronę internetową GLS, ma on możliwość wybrania jednej z licznych opcji przekierowania przesyłki. Oprócz podania innego dnia dostawy dostępna jest również na przykład usługa doręczenia paczki na inny adres (w tym do punktu Parcel Shop), a także udzielenie zgody na pozostawienie przesyłki w umówionym miejscu bez podpisu nadawcy* – opowiada Tomasz Kroll, district manager GLS Poland.

Firmy kurierskie dostosowują swoje narzędzia infornatyczne do portalu aukcyjnego Allegro. Przykładem jest firma Siódemka i jej produkt WebMobile 7.

– Główną zaletą tej aplikacji jest możliwość zintegrowania z menedżerem sprzedaży serwisu aukcyjnego Allegro, co pozwala na automatyczne pobieranie danych odbiorców, niezbędnych do wysyłki towaru. Innym produktem, przeznaczonym dla użytkowników tego popularnego serwisu aukcyjnego jest Tracking Allegro. Rozwiązanie daje szansę sprawdzenia statusu przesyłki na podstawie numeru

Rada Niezależnych Ekspertów Transportu **TRANSORA**

Rada Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA

Głównym zadaniem Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA jest przekazywanie przewoźnikom pełnej i kompleksowej wiedzy eksperckiej z zakresu specjalności poszczególnych jej członków. Eksperci Rady w ramach prowadzonych przez siebie działalności podejmują w imieniu przewoźników stosowne działania w kierunku ochrony ich interesów.

Rada skupia doświadczonych prawników i diagnostów ryzyka specjalizujących się w prawie transportowym, administracyjnym i cywilnym, w obsłudze roszczeń, szkód oraz ubezpieczeń transportowych, jak również w ocenie ryzyka transportowego.

Więcej informacji na stronie: **www.transora.pl**



Usługi dodatkowe

Marcin Kruszyński,
PR manager Siódemka

Skala działania sektora e-commerce spowodowała konieczność sprostania o wiele większym wymaganiom w zakresie obsługi klientów, dystrybucji produktów i terminowości dostaw. Zapewnienie przez firmy kurierskie szybkości, wygody i bezpieczeństwa przesyłek, zależy w dużej mierze od innowacyjnych rozwiązań. Dlatego usługi dodatkowe, takie jak np. śledzenie procesu dostarczania przesyłki on-line czy zastrzeżenie godziny i miejsca dostawy są dzisiaj standardem, nie stanowiąc istotnej przewagi konkurencyjnej. Branża e-commerce wymaga od swoich partnerów logistycznych jednak nie tylko terminowego dostarczania wysyłanego towaru, lecz przede wszystkim narzędzi, które mają na celu optymalizację kosztów prowadzenia własnej działalności, a w efekcie zwiększenie konkurencyjności firm, które te rozwiązania wdrażają. Warto zauważyć, że dla branży e-commerce priorytetem nie jest cena, ale właśnie zróżnicowana i komplementarna oferta narzędzi, kanałów komunikacji oraz innowacyjnych usług.



Uniknąć błędów

Tomasz Kroll, district manager GLS Poland

Z Allegro, największym polskim internetowym portalem aukcyjnym, GLS Poland już od dłuższego czasu współpracuje przy rozwiązaniu problemu, który w przeszłości regularnie doprowadzał do niepotrzebnej zwłoki w dostawie: prowadzący sklepy internetowe często popełniali błędy przy wprowadzaniu adresów klientów na etykiety przewozowe. Oddział IT w firmie GLS opracował więc aplikację, która automatycznie importuje dane wprowadzone przez samego kupującego do programu wysyłkowego. Dzięki temu można wydrukować etykiety przewozowe bez konieczności ponownego, ręcznego wpisywania adresu, oszczędzając czas i eliminując możliwość wystąpienia błędów. Jednocześnie dane przekazywane są bezpośrednio do systemu GLS. Już 450 sklepów w sieci, które korzystają z Allegro, pracuje z tym oprogramowaniem. Przy jego pomocy nadano prawie 600 tys. paczek Allegro.



Usprawnić proces wysyłki

Wojciech Arszewski, director public affairs Central and Eastern Europe UPS Polska

UPS oferuje również najszerszą w branży gamę pakietów i usług pozwalających na zarządzanie wysyłkami i łańcuchem dostaw. Zastosowane w nich intuicyjne technologie pomagają internetowym sprzedawcom usprawnić procesy wysyłki i integracji kluczowych informacji transportowych z własnymi procesami biznesowymi. Największe przełożenie działania te mają w obszarze B2C (Business-to-Consumer),przede wszystkim poprzez zwiększenie efektywności łańcucha dostaw, lepsze zarządzanie zapasami i obsługę klientów oraz usprawnienie przepływów pieniężnych. UPS proponuje również szereg rozwiązań technologicznych dedykowanych zautomatyzowanym wysyłkom, ich monitorowaniu i rozliczeniom, które wdrożone w firmie stanowią kompleksowy pakiet usług w branży transportowej.

aukcji oraz nicka. Dla sprzedawców oznacza to, że nie muszą podawać klientom numeru listu przewozowego. Odbiorcy zaś, dzięki danym wykorzystywanym bezpośrednio podczas dokonywania transakcji, uzyskują informację o stanie doręczenia oczekiwanej przesyłki – przekonuje Marcin Kruszyński

Jak to robią kurierzy?

Warto przyjrzeć się, jak wygląda obsługa logistyczna e-handlu przez firmy kurierskie.

– *Każdy sklep internetowy ma własny proces kompletowania i pakowania produktów zamówionych przez konsumentów dokonujących zakupów on-line – mówi* Wojciech Arszewski. Gdy przesyłki znajdą się w systemie UPS, proces ich dostarczania zwykle przebiega w standardowy sposób. Najpierw towary są odbierane ze sklepu i przewożone do lokalnego centrum logistycznego UPS. Następnie przesyłki są skanowane i wysyłane do centrów regionalnych. W zależności od wybranej opcji i miejsca przeznaczenia, drogą lądową lub lotniczą, przesyłki docierają do innego centrum regionalnego. Dalej trafiają do centrum lokalnego, a na końcu zostają dostarczane przez UPS do końcowego odbiorcy.

– *Na każdym etapie tego procesu paczki są skanowane, co pozwala klientom stale monitorować ich drogę przez sieć UPS* – dodaje Wojciech Arszewski.

Problemy branży KEP w obsłudze e-handlu

Obsługa e-handlu pod kątem logistycznym jest dość trudna. – *Największym wyzwaniem jest dostawa do osób prywatnych, gdyż to one stanowią największą grupę odbiorców w sektorze e-commerce i często są nieobecne w domu w momencie dostawy* – zaznacza Tomasz Kroll.

Sklepy internetowe są dość zróżnicowane pod względem swojej wielkości, liczby nadawanych paczek, form płatności czy terminów dostawy. – *Zapewnienie elastycznej oferty dostosowanej do tak odmiennych oczekiwań jest dużym wyzwaniem. Szczególnie uważnie podchodzimy do mikro i małych przedsiębiorstw. Stanowią one duży odsetek podmiotów e-handlu, co w połączeniu z ich niewielkim potencjałem wysyłkowym sprawia, że koszty obsługi dla firmy kurierskiej są stosunkowo wysokie. Dlatego trudno zaoferować takim podmiotom konkurencyjne warunki cenowe* – dodaje Marcin Kruszyński.

– *Kluczowym wyzwaniem jest „ostatnia mila", a więc zapewnienie jak najwyższego wskaźnika doręczeń. Często klienci przekazują firmom kurierskim odpowiedzialność w ramach kontaktu z finalnym odbiorcą. Stąd też taki odbiorca powinien mieć zapewnione poczucie bezpieczeństwa i być przekonany, że jego przesyłka dotrze na czas. Segment B2C to również konieczność wydzielenia odrębnego procesu operacyjnego. W tym segmencie liczy się dużo bardziej wygoda i pewność dostarczenia przesyłki, szybkość doręczenia (na następny dzień) odgrywa mniejszą rolę. Dlatego też wprowadzane są rozwiązania D+2 i D+3* – opowiada Piotr Birski.

Kolejnym problem e-handlu są tzw. zakupy w ciemno. – *Klient dopiero wtedy, gdy zamówi i otrzyma towar, ma szansę zweryfikować swoją decyzję. Konsumenci potrzebują więc szybkiego i łatwego sposobu obsługującego proces zwrotu produk-*



tów, które są uszkodzone, nie podobają się nabywcom lub nie spełniają swojej funkcji. W odpowiedzi na potrzeby rynku stworzyliśmy kompleksową ofertę usług zwrotnych, które pozwalają na sprawne i wygodne zwracanie towarów zakupionych drogą elektroniczną – przekonuje Wojciech Arszewski.



Dla klientów instytucjonalnych

Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu TNT Express Poland

Firmy segmentu KEP mają w obszarze e-commerce różnorodne strategie. Pozycję TNT na rynku obsługi segmentu e-commerce wyznacza przede wszystkim obsługa klientów instytucjonalnych, dla których e-commerce jest nowym, dynamicznie rozwijającym się kanałem sprzedaży. Doręczamy przesyłki do firm informatycznych, telekomunikacyjnych, banków, dla których źródłem transakcji jest sieć. Segment ten stanowi szybko rosnący obszar naszej działalności, którą będziemy konsekwentnie rozbudowywać.
Będziemy obserwować również istotne zmiany w aplikacjach internetowych dla klientów. Nie będą to proste programy ułatwiające wysłanie przesyłki, ale rozbudowane aplikacje do zarządzania nią w całym procesie transportu. Pozwolą one klientom m.in. określić sposób dostawy oraz wskazać miejsce odbioru, ułatwiając klientom również przekierowanie doręczenia. Aplikacje będą pozwalały na wymianę informacji w obie strony. W przypadku nieskutecznego doręczenia klient będzie otrzymywał od kuriera informację w celu ustalenia zasad ponownej dostawy. System stanie się bardziej elastyczny dla obu stron.

Perspektywy rozwoju e-handlu

W tym miejscu rodzą się pytania: Czy e-handel w Polsce będzie nadal tak bardzo popularny? Czy mimo przeszkód jest w stanie dogonić swoich zachodnich odpowiedników? Wszystko wskazuje, że odpowiedzi są twierdzące.

– *Według najnowszego raportu eCommerce Standard 2012, e-handel rozwija się w Polsce w dynamicznym tempie, a grono zwolenników tej formy zakupu towarów i usług stale rośnie. Co więcej, Forrester Research w publikacji „Centre for Retail Research", stawia Polskę na pierwszym miejscu w Europie pod względem szybkości wzrostu rynku e-commerce. W 2011 r. wzrost ten wyniósł 33,5%. Systematycznie zwiększa się też udział e-commerce w całym handlu w naszym kraju. W zeszłym roku odsetek ten dochodził do 4%. Patrząc na rynki ościenne, takie jak Niemcy, gdzie e-commerce wynosi aż 9% ogólnej sprzedaży, możemy spodziewać się dalszego wzrostu tego sektora w Polsce* – twierdzi Marcin Kruszyński.

– *Segment B2C, którego zdecydowaną część stanowi e-handel, rozwija się ponad dwukrotnie szybciej niż segment B2B. Stąd też firma kurierska, która chce się dynamicznie rozwijać, wprowadza rozwiązania dedykowane temu rynkowi. Większa obecność w segmencie e-handlu to również obrona przed spowolnieniem, które obecnie dotyka polska gospodarkę* – podkreśla Piotr Birski.

Arkadiusz Kawa
Katedra Logistyki i Transportu
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

TRANS POLONIA S.A.
Industry solutions driving efficiency

Największy operator przewozów
płynnych surowców chemicznych
w Polsce

świadczący usługi w zakresie przewozów :
chemii płynnej w cysternach
mas bitumicznych w cysternach
płynnych produktów spożywczych w cysternach
produktów spożywczych w chłodniach
oraz
transportu **intermodalnego**
na terenie UE oraz Europy Wschodniej

Spedycja krajowa i międzynarodowa:
Transport chemiczny: (+48) 58 533 90 11
Transport bitumiczny: (+48) 58 533 90 60
Transport spożywczy: (+48) 58 533 90 12
Transport chłodniczy: (+48) 58 561 20 40

www.transpolonia.pl

Informatyzacja logistyki – nowe źródło przewag konkurencyjnych w branży dystrybucyjnej

CASE STUDY

Wydaje się, że aby szukać nowych przewag konkurencyjnych, mamy do dyspozycji narzędzia wyłącznie marketingowe i finansowe. Mało kto zdaje sobie jednak sprawę z istnienia systemów służących do optymalizacji procesów logistycznych, dzięki którym firma może nie tylko sprawniej realizować dostawy do klientów, ale również wejść na wyższy poziom efektywności kosztowej.

Tym śladem poszła firma Komplex-Torus wdrażając na wiosnę 2012 roku system SkyLogic. Krótki czas wdrożenia, niskie koszty i bardzo krótki zwrot z inwestycji to nowy potężny oręż w rękach menadżerów logistyki.

Rosnące wymagania

Firma Komplex-Torus Sp. z o o. jest jednym z największych i wiodących na rynku dystrybutorów chemii gospodarczej, kosmetyków i artykułów higieniczno-kosmetycznych. Dystrybucję prowadzi z 5 oddziałów terenowych i jednego magazynu centralnego, docierając do blisko 3 tys. klientów. Na co dzień współpracuje z wieloma znaczącymi partnerami (m. in. sieciami sklepów Marcpol, Alma, Super-Pharm, Piotr i Paweł, Topaz, Hebe, API) stawiając na jakość, terminowość, kompleksową obsługę oraz profesjonalizm sił sprzedaży.

Stojąc w obliczu wzrastającej liczby kontraktów i zamówień, jak również uwzględniając potrzebę centralizacji planowania i efektywnego zarządzania łańcuchem dostaw, szczególnie w dobie rosnących kosztów logistyki, firma ta podjęła decyzję o zakupie i wdrożeniu informatycznego systemu, który będzie optymalizował dystrybucję, wspomagał zarządzane flotą i automatyzował rozliczenia. kierownikiem projektu z ramienia Komplex-Torus został menadżer z dużym doświadczeniem i wiedzą merytoryczną w dziedzinie logistyki, dyrektor Marek Lipiński.

Po trzech miesiącach od zakończenia wdrożenia systemu SkyLogic w firmie Komplex-Torus odnotowano spodziewane korzyści, między innymi centralizację i obiektywizację planowania tras w korelacji ze zmniejszeniem zatrudnienia oraz redukcję liczby wyjeżdżających samochodów dystrybucyjnych o 10 %.

SkyLogic wdrożyła firma Benson Consultants. Jest to system informatyczny wykorzystywany do optymalizacji tras, zarządzania flotą oraz planowania dystrybucji. Ten wdrożony składa się z kilku dostępnych modułów, m.in. modułu optymalizacji i automatycznego planowania transportu wraz ze strukturą logistyczną, zarządzania flotą poprzez GPS, map elektronicznych i serwera komunikacji SMS. W systemie znalazły się też moduły rozliczenia finansowego oraz analityki i KPI.

Łatwe planowanie

W systemie SkyLogic odzwierciedlono strukturę logistyczną Komplex-Torus składającą się z magazynu centralnego oraz 5 hubów przeładunkowych. Pomiędzy magazynem centralnym a hubami kursują samochody liniowe. Z każdego hubu odbywa się dystrybucja lokalna. System został zasilony danymi z systemu ERP Qumak. Zamodelowana struktura logistyczna automatycznie zostaje odzwierciedlona w etapach realizacji zleceń (trasy liniowe a następnie dystrybucyjne).

Dyspozytorzy planują trasy w dwóch etapach. Pierwszym jest automatyczne tworzone tras liniowych na podstawie zdefiniowanych uprzednio szablonów. Następnym krokiem jest użycie optymalizatora OptiLogic do ułożenia tras dystrybucyjnych w pięciu oddziałach. W procesie optymalizacji głównym kryterium jest koszt. Dużym ułatwieniem jest tu zastosowanie map firmy Emapa, dzięki którym



Procesy pod kontrolą

Marek Lipiński,
dyrektor logistyki Komplex-Torus

Dzięki wdrożeniu nowego rozwiązania zaproponowanego przez firmę Benson Consultants zaoferowaliśmy naszym klientom lepszy poziom obsługi. Nowoczesne systemowe rozwiązania w planowaniu i automatyzowaniu procesu trasowania przygotowały naszą firmę do rosnących wymagań rynku. Od momentu uruchomienia SkyLogic dysponujemy kompletną wiedzą na temat realizowanych przez nas procesów dystrybucyjnych i ich kosztów. Możemy również bardziej profesjonalnie podejść do kwestii bezpośredniej obsługi klienta, między innymi pro-aktywnie informując go o planowanych dostawach i ewentualnych, opóźnieniach.

dyspozytor widzi aktualną sytuację i może podejmować decyzje na podstawie rozszerzonego zestawu informacji.

W procesie kończenia planowania następuje również automatyczne wyliczenie należnych przewoźnikom frachtów na podstawie cenników. Skorzystanie z systemu połączonego z mapami cyfrowymi otworzyło przed Komplex-Torus nowe możliwości optymalizacji kosztowej. Podpisywane umowy z podwykonawcami mogły być rozliczane na podstawie wiarygodnych danych mapowych w sposób nie budzący wątpliwości dla żadnej ze stron. Dzięki takim możliwościom Komplex-Torus, wskazując lepsze (krótsze) trasy ułożone przez optymalizator, widział ich bezpośrednie przełożenie na finanse.

Po zakończeniu planowania zostają wysłane SMSy i e-maile do klientów z awizacją, jak również do kierowców o zaplanowanych trasach. Cały proces, dzięki automatyzacji, przebiega szybko i dla tak dużej sieci dystrybucji może nim zarządzać jedna osoba.

Automatyczne rozliczenia

Finalną czynnością związaną z planowaniem jest rozliczenie kierowców ze zwróconych dokumentów, zaś przewoźników z wystawionych faktur kosztowych. W tym celu zastosowano bardzo wygodne i szybkie narzędzie – generator zaproszeń do faktury. Wszystkie wystawione faktury są rejestrowane i automatycznie rozliczane. Następuje przy tym kontrola zasadności otrzymanych faktur pod względem wartościowym.

Koszty tras są automatycznie dzielone na poszczególne zlecenia i alokowane na centra kosztowe przypisane odbiorcy.

Algorytm podziału kosztów przejazdów na poszczególne zlecenia odbywa się za pomocą klucza iloczynu wartości zlecenia i odległości pomiędzy poszczególnymi adresami. Algorytm ten wiernie odzwierciedla realia, w których działa Komplex-Torus. Rozwiązuje on typowe dla branży dystrybutorów chemii gospodarczej, kosmetyków i artykułów higieniczno-kosmetycznych zagadnienia związane ze strukturą klientów i wartością zleceń.

Ekspresowe wdrożenie, ekspresowe wyniki

Wdrożenie systemu SkyLogic w firmie Komplex-Torus trwało jedynie 3 miesiące, a już po kolejnych 3 miesiącach od zakończenia wdrożenia odnotowano spodziewane korzyści, między innymi centralizację i obiektywizację planowania tras w korelacji ze zmniejszeniem zatrudnienia oraz redukcję liczby wyjeżdżających samochodów dystrybucyjnych o 10%. System umożliwia analizę podziału kosztów i rentowności sprzedaży dla każdego klienta, a także zautomatyzowanie jego komunikacji (informacje SMS lub mailowe o statusie dostawy). Możliwa stała się również standaryzacja



W procesie optymalizacji tras głównym kryterium jest minimalizacja kosztów. Dużym ułatwieniem jest tu zastosowanie map firmy Emapa, dzięki którym dyspozytor widzi aktualną sytuację i może podejmować decyzje na podstawie rozszerzonego zestawu informacji.



CEVA Logistics dla GlaxoSmithKline

W ramach kontraktu, CEVA Logistics zarządza magazynem o powierzchni 8,270 m^2, zlokalizowanym w Gądkach koło Poznania. Obiekt podzielono na dwie części: skład konsygnacyjny oraz hurtownię, a one kolejno na część ciepłą i chłodniczą, magazyn cytostatyków ciepłych i zimnych.

Pierwsza dostawa do składu konsygnacyjnego została przyjęta w czerwcu br. Lekarstwa wysyłane są stamtąd do Szwecji, Finlandii, Norwegii i Danii. Na przełomie września i października rozpoczęła działalność hurtownia polska, a w przyszłości uruchomione będą wysyłki do krajów nadbałtyckich oraz Czech i Słowacji. – *Cieszę się, że CEVA została wybrana przez GlaxoSmithKline jako partner do zarządzania nowoczesnym magazynem na tak wymagającym rynku jak farmaceutyczny. To przedsięwzięcie rozszerza naszą współpracę i wzmacnia pozycję firmy w sektorze medycznym w Europie* – mówi Piotr Zborowski, CEVA's Senior Vice President, Eastern Europe.

Pekaes z FagorMastercook na kolejne lata

PEKAES przez kolejne 6 lat będzie wykonywał wszystkie operacje logistyczne związane z prowadzeniem i obsługą magazynów spółki należącej do hiszpańskiej Grupy Fagor.

Pekaes świadczy usługi logistyki magazynowej dla FagorMastercook już od prawie 3 lat. W ciągu roku z magazynów obsługiwanych przez tę giełdową spółkę zostaje wystawionych prawie 20 tys. zleceń wydania, a 400 tys. sztuk towarów jest konfekcjonowanych.

Spółka będzie wspomagać producenta urządzeń AGD w zakresie kompleksowego zarządzania magazynem części zamiennych, m.in. w zakresie przyjmowania towarów od poddostawców, kontroli jakości, odpowiedniego lokowania części zamiennych, etykietowania, konfekcjonowania i pakowania, a także kontroli zapasów i przygotowania dokumentacji. – *Współpraca z FagorMastercook jest przykładem obrazującym, jak odpowiedni outsourcing logistyki magazynowej przyczynia się do sukcesu biznesowego i zadowolenia klienta. Nasze kompetencje w zakresie logistyki magazynowej są jednym z ważniejszych celów rozwoju firmy w kolejnych latach* – mówi Piotr Wojnarowicz, dyrektor logistyki Pekaes.



Wdrożenie systemu SkyLogic w firmie Komplex-Torus trwało jedynie 3 miesiące, a już po kolejnych trzech miesiącach od jego zakończenia odnotowano spodziewane korzyści, m.in. centralizację i obiektywizację planowania tras w korelacji ze zmniejszeniem zatrudnienia oraz redukcję liczby wyjeżdżających samochodów dystrybucyjnych o 10 %. Całościowe koszty dystrybucji zmniejszyły się o 5 %.

procedur kompletacji dokumentacji, systemu rozliczania podwykonawców w zakresie transportu, zwrotu opakowań, palet itp. Finalnie całościowe koszty dystrybucji zmniejszyły się o 5 %.

W osiągnięciu przewagi nad konkurencją pomaga efektywniejsze zarządzanie kosztami obsługi poszczególnych klientów. W systemie zdefiniowano centra kosztowe. Każda faktura kosztowa jest alokowana nie tylko na każde zlecenie, ale również na centra kosztowe. Użytkownik SkyLogica ma możliwość wydrukowania do każdej zarejestrowanej faktury kosztowej dokumentu wskazującego jakiej dekretacji kosztowej ma dokonać księgowość. Jest to nie lada ułatwienie, gdyż dotychczas ta praca była wykonywana ręcznie. Ponadto, dzięki SkyLogic istnieje możliwość analizy efektywności kosztowej zarówno we wspomnianych centrach, jak i poszczególnych klientów.

Wdrożony SkyLogic składa się z kilku dostępnych modułów, m.in. modułu optymalizacji i automatycznego planowania transportu wraz ze strukturą logistyczną, zarządzania flotą poprzez GPS, map elektronicznych i serwera komunikacji SMS. W systemie znalazły się też moduły rozliczenia finansowego oraz analityki i KPI.

Okres zwrotu z inwestycji wyniósł 1 miesiąc. Taki wynik może być powodem do dumy dla dyrektora logistyki Marka Lipińskiego.

Możliwości rozszerzenia

Jednym z założeń inżynierów Benson Consultants, którzy projektowali system SkyLogic, było zapewnienie jego rozwoju w przyszłości i możliwość wzbogacenia o kolejne moduły i funkcjonalności. Od czasu zakończenia wdrożenia firma Komplex-Torus Sp.z o.o. sukcesywnie włącza do systemu SkyLogic dodatkowe obszary swojej działalności i uruchamia kolejne funkcjonalności systemu, które mają za zadanie wpłynąć na dalszą automatyzację prac, poprawę efektywności pracy i obniżenie kosztów, a to z kolei ma przyczynić się do uzyskania niekwestionowanej pozycji lidera na rynku.

Ewa Kalbarczyk-Guzek
Key Account Manager
w Benson Consultants

„Wysyłam na lepszych warunkach i wyprzedzam konkurencję”

Maciej, właściciel sklepu motoryzacyjnego ze Szczecina

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ



JUŻ OD 14 zł ZA PACZKĘ

OFERTA DLA BIZNESU

LAUR KLIENTA 2012 GRAND PRIX

Firma Przyjazna Klientowi

PRZEDSIĘBIORSTWO FAIR PLAY 2011

Siódemka PRZESYŁKI EXPRESOWE

Nowa Oferta dla Przedsiębiorców

Sprawdź naszą najnowszą ofertę i przekonaj się, w jaki sposób Siódemka pomaga Przedsiębiorcom poprawiać procesy logistyczne i podnosić konkurencyjność prowadzonego biznesu!
Sprawdź naszą ofertę na ***www.siodemka.com/przedsiebiorcy****.*

Twoje potrzeby. Nasze rozwiązania.

www.siodemka.com

Cena podana w wartościach netto, nie zawiera podatku VAT. Oferta dla Przedsiębiorców dostępna jedynie dla Klientów instytucjonalnych, w okresie od dnia 01.10.2012 do 30.11.2012.

E-commerce to przyszłość, także dla logistyki

Jakie kompetencje i narzędzia powinien posiadać operator logistyczny, by dobrze obsługiwać sektor e-commerce? Czy można spodziewać się nowych produktów i rozwiązań wspierających obsługę tej branży? W którym kierunku będzie się rozwijała logistyka e-commerce? Na te i inne pytania odpowiada Aleksander Zacirka, dyrektor transportu i logistyki przemysłowej GEFCO Polska.

Jaka jest specyfika obsługi branży e-commerce? Czym obsługa tej branży różni się od innych branż? Jakie istnieją specyficzne procedury i produkty logistyczne?

Charakterystykę tej branży przedstawiłbym na dwóch płaszczyznach – strategicznym i operacyjnym. Z punktu widzenia strategii całego łańcucha wartości dla klienta, w branży e-commerce sprawna logistyka jest tak samo ważna jak produkt, który się sprzedaje i dystrybuuje. Można powiedzieć, że jest produktem samym w sobie, komplementarnym. Dlatego każdy decydent rozpoczynający współpracę z operatorem logistycznym powinien przeprowadzić wnikliwy audyt sprawdzający nie tylko „twardy" know–how danego dostawcy oraz narzędzia do prowadzenia takiego biznesu, ale także mieć świadomość tego, jak sam proces logistyczny może wpłynąć – pozytywnie lub negatywnie – na decyzje zakupowe konsumentów.

Także z punktu widzenia operacyjnego logistyka e-commerce to niemałe wyzwanie, zwłaszcza ze względu na długą listę SKU na stoku oraz w ofercie, znaczną nieprzewidywalność popytu, niedającą ująć się w statystyczne ramy ekstrapolacji, często dużą liczbę punktów odbioru oraz wysyłki, która swoim zasięgiem obejmuje zazwyczaj cały kraj. Dodatkowo istnieje szeroki zakres wag oraz objętości wysyłek, co komplikuje proces pakowania oraz zarządzania reklamacjami. Obsługa e-commerce jest więc sporym logistycznym wyzwaniem, zarówno pod względem strategicznym, jak i operacyjnym, z którym należy się zmierzyć, aby zapewnić obsługę w tej ciągle rozwijającej się branży. Na pewno jest to przyszłość, przed którą już nie uciekniemy.

Jakie kompetencje, narzędzia i rozwiązania powinien posiadać operator logistyczny i firma kurierska, by dobrze obsługiwać tę branżę?

Na pewno operator powinien dysponować zarówno „miękkimi" kompetencjami i „twardymi" narzędziami, zaznaczam, że jednakowo ważnymi. Z miękkich aspektów wymieniłbym właśnie samą świadomość wagi procesu logistycznego w takim biznesie. To właśnie sprawna logistyka jest głównym elementem strategii klienta, a operator logistyczny powinien ją po prostu zapewnić. Co do możliwości operacyjnych, w pierwszym rzędzie wymieniłbym wydajny WMS, który zagwarantuje zarządzanie dużą liczbą SKU na stoku oraz zapewni jego optymalizację, zarówno pod względem rozłożenia, jak i rotacji. Innym kluczowym czynnikiem jest elastyczność w zarządzaniu czynnikiem nakładu pracy, ze względu na duże wahania popytu. Dotyczy to zarządzania własnymi zasobami, ich synergią z innymi klientami obsługiwanymi w danym magazynie oraz np. z agencją pracy tymczasowej w wypadku dużych skoków wolumenu. Jeśli chodzi o transport, to również jest to spore wyzwanie. Tutaj liczy się dostępność środków

E-commerce to przyszłość i aby to zrozumieć należy wziąć pod uwagę wiele procesów socjologicznych. Po pierwsze, żyjemy w społeczeństwie, które cierpi na chroniczny brak czasu, natomiast pod względem biznesowym, w realiach ciągłej konkurencji, zawsze musimy liczyć się z ceną. E-commerce wpisuje się idealnie w te trendy.



Aleksander Zacirka
Od września 2011 r. na stanowisku dyrektora Departamentu Transportu i Logistyki Przemysłowej w GEFCO Polska. Jest odpowiedzialny za zarządzanie operacjami w zakresie transportu drogowego, morskiego i lotniczego oraz procesami magazynowania w ramach logistyki dostaw i dystrybucji. Absolwent MBA Wyższej Szkoły Biznesu w Nowym Sączu. Wcześniej ukończył studia podyplomowe na kierunku Zarządzanie na SGH oraz Inżynierię Rolniczą na Akademii Rolniczej we Wrocławiu. Prywatnie jest entuzjastą sportów, o których mówi, że mają dużą wartość dla menedżera, ponieważ uczą pracy zespołowej oraz umiejętności wyciągania wniosków z ponoszonych porażek.

praktycznie w całym kraju, bo przecież statystycznie zamówienie może złożyć każdy. Inny ważny element to sprawny system zarządzania reklamacjami i kolekcji POD oraz monitoringu KPI na ich bazie. Nie wspomnę o „truck and trace", który jest już standardem, nie tylko w tym biznesie.

Jakie są perspektywy rozwoju logistyki dla e-commerce? Czy można spodziewać się nowych produktów i rozwiązań, wspierających obsługę tej branży? W którym kierunku będą się rozwijały?

E-commerce to przyszłość i aby to zrozumieć należy wziąć pod uwagę wiele procesów socjologicznych. Po pierwsze, żyjemy w społeczeństwie, które cierpi na chroniczny brak czasu, natomiast pod względem biznesowym, w realiach ciągłej konkurencji, zawsze musimy liczyć się z ceną. E-commerce wpisuje się idealnie w te trendy. Konsumentom pozwala oszczędzać czas – za jednym kliknięciem myszy mogą dokonywać zakupów. A firmy, sprzedając w wirtualnym świecie, mogą zmniejszyć swoje koszty stałe i tym samym obniżyć ceny sprzedaży. Potwierdzeniem tego są coraz to nowe sieci uruchamiające działalność internetową.



z punktu widzenia operacyjnego logistyka e-commerce to niemałe wyzwanie, zwłaszcza ze względu na długą listę SKU na stoku oraz w ofercie, znaczną nieprzewidywalność popytu, niedającą ująć się w statystyczne ramy ekstrapolacji, często dużą liczbę punktów odbioru oraz wysyłki, która swoim zasięgiem obejmuje zazwyczaj cały kraj.

Możemy zatem spodziewać się ciągłego rozwoju technologii wspierającej właśnie ten rodzaj biznesu, jak i wzrostu liczby firm logistycznych wyspecjalizowanych w tych operacjach. Spodziewałbym się tutaj ciągłego usprawniania WMS w kierunku optymalizacji i zarządzania zapasami w łańcuchu dostaw, od momentu zakupu po dystrybucję, ponieważ przy tak dużej liczbie SKU wielkość zapasu to podstawa sukcesu finansowego. Operacje magazynowe także ulegną usprawnieniu i częściowej automatyzacji, choć czynnik ludzki nie powinien być wyeliminowany.

Spodziewam się również usprawnień w zarządzaniu reklamacjami i zwrotami, które są w tym procesie przysłowiową piętą achillesową. Możliwe, że nastąpi konsolidacja wszystkich operacji danego klienta w rękach jednego operatora, właśnie po to, aby takimi reklamacjami sprawniej zarządzać.

Dziękujemy za rozmowę

Rozmawiał Mirosław Ganiec



E-magazyn w realu

Do grona operatorów, którzy na większa skalę zajmują się w Polsce obsługą logistyczną branży e-comerce, dołączył Rhenus Contract Logistics S.A. Od sierpnia (poza Neo24) współpracuje on z firmę Limango, będącą częścią niemieckiej sieci detalicznej Otto GmbH – światowego lidera w branży sprzedaży wysyłkowej. Możliwości operacyjne centrum dystrybucyjnego dedykowanego temu klientowi sięgają 15 tys. przesyłek dziennie.

Centrum, położone w Goleniowskim Parku Przemysłowym pod Szczecinem, oficjalnie zostało otwarte 31 sierpnia. Budynek magazynu zajmuje zaledwie 13 tys. m^2, jednak – dzięki antresoli mającej 6,5 tys. m^2 – jago powierzchnia w praktyce jest dużo większa. Dodatkowo, jeśli potrzeby obsługiwanego przez Rhenus Contract Logistics kontrahenta będą rosły, istnieje możliwość rozbudowy obiektu.

Wyposażenie i rozwiązania w nim zainstalowane spełniają najwyższe standardy. Dopasowane są nie tylko do przepisów i wymagań klienta, ale również zapewniają komfortowe warunki pracownikom, jak np. dodatkowe świetliki dachowe poprawiające komfort pracy osób pakujących zamówione produkty.

Wartość całej inwestycji przekroczyła 20 mln zł. Pracę w systemie dwuzmianowym znajdzie tu 250 osób, głównie kobiet. Z puli tej 20 wakatów przeznaczono dla kadry zarządzającej.

Firma Rhenus jest jednym z większych pracodawców na terenie Goleniowa i okolic Szczecina. Zgodnie z jej polityką nowozatrudnione osoby to mieszkańcy lokalnej społeczności. Większość z nich została przeszkolona w centrali w Niemczech. Z rosnącego zatrudnienia cieszy się burmistrz Gminy Goleniów Robert Krupowicz, który podczas ceremonii otwarcia obiektu przyznał się, że liczy na dalszą, wieloletnią współpracę.



Marcin Bartosz, dyrektor generalny Rhenus Contract Logistics S.A. w Polsce



Mariusz Móżdżyński, dyrektor sprzedaży i rozwoju logistyki kontraktowej w Rhenus Contract Logistics S.A. w Polsce



Z Goleniowa będzie obsługiwanych wiele kampanii sprzedażowych, co przekłada się na wysyłkę średnio ponad 30 tys. sztuk towarów każdego dnia

Zadecydowało położenie

O wyborze Goleniowa na siedzibę centrum dystrybucyjnego przez firmę Limango zadecydowała lokalizacja, zapewniająca bezpośredni dostęp do sieci autostrad, bliskość lotniska i niemieckiej granicy. – *Bliskość granicy, sąsiedztwo autostrady i obszar inwestycji pozwoliły nam zaaranżować magazyn tak, by maksymalnie usprawnić procesy logistyczne. A w wypadku sklepu internetowego bezproblemowe i szybkie doręczenie zamówionego towaru to priorytety* – wyjaśnia Marcin Bartosz, dyrektor generalny Rhenus Contract Logistics S.A. w Polsce.

Rhenus zagwarantował też, że zastosowane technologie będą ściśle dopasowane do potrzeb i charakteru działań klienta. Dzięki tym atutom miasto wygrało rywalizację o inwestycję dedykowaną Limango z konkurentem w południowych Niemczech.

Magazyn pracuje w systemie dwóch zmian, od poniedziałku do soboty. Takie produkty, jak ubrania, buty, dodatki i przedmioty dekoracyjne, wysyłane są stąd do klientów indywidualnych z Polski, Niemiec, Holandii i Austrii. 70-80% tych przesyłek trafia do odbiorców zagranicznych. – *Przewidujemy stąd obsługę wielu kampanii sprzedażowych dziennie, co przekłada się na wysyłkę średnio ponad 30 tys. sztuk towarów każdego dnia. W skali roku daje nam to prawie 3 mln zamówień i wysyłkę 10 mln towarów* – roztaczał swoją wizję przed uczestnikami ceremonii otwarcia Mariusz Móżdżyński, dyrektor sprzedaży i rozwoju logistyki kontraktowej w Rhenus Contract Logistics.

Więcej dzięki antresoli

W magazynie zastosowano technologie będące owocem wieloletnich doświadczeń pracowników koncernu i dostosowano go do najnowszych standardów projektowania tego typu obiektów. Na najbardziej charakterystyczne części magazynu składają się: część wysokiego składowania oraz system regałów półkowych zlokalizowany na 2-poziomowej antresoli, którą wyposażono w trzy specjalne windy ułatwiające transport wewnętrzny. Dostępnych jest tu około 200 tys. miejsc składowania (z możliwością dalszej rozbudowy wzwyż), mieszczących się na regałach półkowych. System dwupoziomowej antresoli jest największym tego typu systemem w magazynach firmy Rhenus w Europie.



Zastosowano technologie będące owocem wieloletnich doświadczeń pracowników koncernu

Wydajność i funkcjonalność zwiększono dzięki automatyzacji przepływu towarów. Antresola połączona jest bezpośrednio z systemem przenośników rolkowych i trzypoziomowym conveyorem, który wspomaga przyjęcia przesyłek, obsługę zwrotów czy kompletację produktów. Identyfikacja i lokalizacji samych produktów odbywa się za pomocą skanerów zamontowanych również przy każdym z czterdziestu stanowisk pakowania.

Goleniowski Park Przemysłowy

- Położony jest w północno-zachodniej Polsce, na w pełni uzbrojonym technicznie terenie o powierzchni 400 ha. Przeznaczony jest pod obiekty produkcyjne i usługi przemysłowe.
- Na terenie Parku działa Specjalna Strefa Ekonomiczna. Obszar znajduje się w odległości 35 km od Szczecina i 65 km od Świnoujścia. Od 2003 r. w Parku zainwestowało ponad 35 firm.
- W GPP znajdują się firmy m.in. z branż: rolnej, spożywczej, transportowej, logistycznej, produkcyjnej. Pochodzą one z Danii, Belgii, Holandii, Niemiec, Włoch, Tajlandii, Korei, USA i Polski.

Na każdym poziomie antresoli, zgodnie z najnowszymi standardami w tej branży, znajduje się system przeciwpożarowy. Zastosowano instalację tryskaczową i detektory wczesnego wykrywania dymu, które objęły swym





zasięgiem zarówno antresolę jak i część produkcyjną. System ten załącza alarm już przy najmniejszej obecności dymu w powietrzu.

W związku z nadmiarem ciepła generowanym przez pracujące urządzenia trzeba było obniżyć i udoskonalić systemu wymiany powietrza. W goleniowskim magazynie wdrożono również dodatkowe zabezpieczenia antywłamaniowe. – *Jesteśmy firmą, która szuka balansu pomiędzy technologią, informatyzacją a czynnikiem ludzkim. Myślę, że w tej lokalizacji udało się to osiągnąć* – mówił Marcin Bartosz.

Jeden z pięciu

Centrum dystrybucyjne w Goleniowie to jeden z pięciu i jednocześnie drugi pod względem wielkości obiekt firmy Rhenus w Polsce.

Za przyjęcia przesyłek, kompletację towarów i obsługę zwrotów w magazynie odpowiada system informatyczny. Osoba przyjmująca przesyłkę nadaje jej określony numer i lokalizację w magazynie. Zgodność zamówienia ze stanem rzeczywistym, na każdym etapie wysyłki, zapewnia system skanerów – od włożenia towaru go do kuwety poprzez zapakowanie do paczki, na załadowaniu do pojazdu skończywszy. – *Magazyn oferuje nowoczesne rozwiązania, których głównym celem jest maksymalne usprawnienie łańcucha dostaw* – tłumaczy Mariusz Możdżyński, dyrektor sprzedaży i rozwoju logistyki kontraktowej Rhenus Contract Logistics S.A. – *Przewidujemy obsługę wielu kampanii sprzedażowych dziennie, co przekłada się na wysyłkę średnio ponad 30 tys. sztuk towarów każdego dnia. W skali roku daje nam to prawie 3 mln zamówień i wysyłkę 10 mln sztuk towarów. Sprawna i szybka obsługa takich ilości przesyłek możliwa jest tylko dzięki efektywnemu zarządzaniu oraz wprowadzonym przez Rhenus rozwiązaniom* – dodaje.



System regałów półkowych zlokalizowano na 2-poziomowej antresoli. Dostępnych jest tu około 200 tys. miejsc składowania z możliwością dalszej rozbudowy wzwyż.

Dzięki poczynionym inwestycjom Centrum Dystrybucyjne w Goleniowie to obiekt, który obecnie jest w 100% dostosowany do potrzeb logistycznych Limango. Następne centrum dystrybucyjne, tym razem dla klienta z branży wydawniczej również zajmującego się sprzedażą internetową, Rhenus Contract Logistics uruchamia w Sadach k/Poznania.

Elżbieta Haber

O firmie

Rhenus Contract Logistics S.A. jest częścią międzynarodowego koncernu Rhenus AG & Co. KG, skupiającego ponad 340 oddziałów na całym świecie, z ponad 18 tys. pracowników i 3 mln m^2 powierzchni magazynowej.

- Koncern oferuje pełen wachlarz usług logistycznych, w tym specjalistyczne rozwiązania w dziedzinie przechowywania, digitalizacji i utylizacji dokumentów, recyklingu szkła, drukarstwa oraz zarządzania informacjami i danymi gospodarczymi.
- Ma ona 16 tys. klientów, którzy reprezentują wszystkie kluczowe sektory gospodarki. Roczne obroty Grupy sięgają 3 mld euro.
- Na rynku polskim Rhenus obecny jest od 1995 r. i zatrudnia ok. 600 osób. Wartość obrotów spółki w 2011 r. wyniosła 116 mln zł.
- Posiada regionalne centra dystrybucyjne w Poznaniu, we Wrocławiu, w Dąbrowie Górniczej, w Błoniu i w Goleniowie. Powierzchnia magazynowa firmy wynosi blisko 47 tys. m^2.
- Oferuje usługi spedycyjne w krajowych i międzynarodowych przewozach drobnicowych poprzez sieć 13 regionalnych centrów dystrybucyjnych. We wszystkich centrach zastosowano zaawansowano rozwiązania IT gwarantujące klientom kontrolę nad procesem przepływu ładunków na każdym etapie łańcucha dostaw.
- W związku z nowymi inwestycjami w roku 2012, firma zwiększyła w Polsce obszar powierzchni magazynowych o około 30%, a zatrudnienie o ponad 50%.

Logistyka bardziej interaktywna

E-handel stanowi coraz większy udział w sprzedaży detalicznej ogółem i nadal jego znaczenie będzie rosło. Operatorzy logistyczni śledzą trendy charakterystyczne dla tego rynku, udoskonalają obecne i wprowadzają nowe rozwiązania logistyczne.

Polski rynek e-commerce, na tle Europy, jest liderem pod względem dynamiki rozwoju. Według badania eCommerce Index, w 2011 r. wzrósł on o ponad 32% i wyniósł niemal 18 mld zł. Szacuje się, że w 2012 r. wzrośnie o blisko 25%.

Znaczenie e-handlu stale rośnie. W 2011 r. jego udział stanowił 3,5% sprzedaży detalicznej, a do 2015 będzie to już 7% wartości sprzedaży detalicznej. A większa obecność w segmencie e-handlu to również ,w pewnym sensie, obrona przed spowolnieniem gospodarczym, a to dlatego, że kanały elektroniczne najczęściej oferują tańsze produkty. Co więcej, widać, że rynek ten ulega swego rodzaju podziałowi, coraz częściej bowiem mówi się o rynku e-commerce (handel elektroniczny) i rynku m-commerce (handel przy użyciu urządzeń mobilnych).

E-commerce napędza KEP

Jak wynika z badań przeprowadzonych w krajach europejskich przez MasterCard, do 2020 r. ponad 1/3 detalistów poniesie nakłady na inwestycje w nowe technologie, by rozwinąć i wzmocnić e-commerce i m-commerce. Firmy, które do tej pory zajmowały się handlem tradycyjnym, widzą konieczność dywersyfikacji i rozbudowy kanałów dystrybucji w wirtualnym świecie. Według tych badań rolę tradycyjnego sklepu, strony internetowej, czy też centrum telefonicznej obsługi klienta przejmie smartphone.

Wzrosty i zmiany na rynku e-commerce przekładają się na dynamikę branży KEP w segmencie B2C, którego główną część stanowi właśnie e-handel. Już teraz rynek kurierski rozwija się dwukrotnie szybciej w segmencie B2C niż w B2B. Za 3-4 lata wartość przesyłek kurierskich w B2C i B2B zbliży się do siebie. Zarysowane powyżej tendencje nie pozostaną bez wpływu na rynek rozwiązań logistycznych, zarówno jeśli chodzi o rozwiązania operacyjne, ofertę produktową, jak i sposób komunikacji z docelowym odbiorcą przesyłek.

Proaktywny operator

Operatorzy logistyczni śledzą trendy charakterystyczne dla tego rynku, udoskonalają obecne i wprowadzają nowe rozwiązania logistyczne dla e-handlu. W kwestiach operacyjnych kluczowe znaczenie dla e-commerce ma „ostatnia mila" i ograniczenie odsetka zwracanych/niedostarczanych przesyłek. W tym segmencie większą rolę odgrywa pewność i wygoda doręczenia przesyłki niż czas, a więc firmy KEP będą udoskonalać i wprowadzać rozwiązania właśnie w tym zakresie. Proaktywne informowanie o przybliżonym terminie dostarczenia przesyłki, możliwość jego zmiany, doręczenie w godzinach wieczornych lub odbiór przesyłki w autoryzowanym punkcie, to tylko niektóre z rozwiązań. Towarzyszyć temu będzie rozwój aplikacji elektronicznych i mobilnych.

Pełna automatyzacja procesu logistycznego, począwszy od złożenia zamówienia przez konsumenta, po wydrukowanie listu przewozowego i zamówienie kuriera, to kluczowe aspekty dobrej aplikacji.

Smartphone stanie się centrum serwisowym, w którym odbiorca/adresat będzie mógł dokonać szybkiej płatności elektronicznej, zarządzać przesyłką, czy też wybierać usługi dodatkowe, które nie były dostępne w ofercie standardowej. Dzięki aplikacjom wykorzystującym GPS, w grę wchodzi śledzenie kuriera wraz z dokładną informacją, o której godzinie zjawi się z paczką. Kluczowym aspektem w tym wymiarze jest coraz większa interaktywność.

E-sklepy funkcjonujące w Polsce coraz częściej kierują ofertę do klientów zamieszkujących poza nią. Stąd interesującym aspektem może być rozwijanie oferty



Piotr Birski, dyrektor ds. marketingu (produkty krajowe) w DHL Express (Poland)

tanich przesyłek międzynarodowych. Taka usługa zwiększa atrakcyjność oferty firmy kurierskiej.

Wirtualny sklep, realna dostawa

Rozwój e-handlu będzie pociągał za sobą dynamiczny wzrost znaczenia usług dropshippingowych (polegają na przeniesieniu procesu wysyłki towaru na dostawcę). W tym modelu sklep internetowy jest wirtualnym pośrednikiem, a odbiór towaru przez firmę kurierską następuje z magazynu producenta lub hurtowni, z którą e-sklep ma podpisaną umowę. Korzyścią takiego rozwiązania jest szybkość dostawy oraz ograniczenie kosztów ze strony sklepów internetowych. Pracownik e-sklepu nie poświęca czasu na przygotowanie wysyłki – w ramach kompleksowej usługi robi to firma kurierska.

Innym, ważnym elementem w wypadku kurierskiej obsługi e-handlu będzie rozwój dedykowanych aplikacji elektronicznych usprawniających współpracę z operatorem logistycznym. Pełna automatyzacja procesu logistycznego to kluczowe aspekty dobrej aplikacji. Z drugiej strony „system zarządzania informacją o przesyłkach" to nieodzowny element rozwiązań informatycznych oferowanych przez firmy z branży KEP. Można spodziewać się, że tego rodzaju rozwiązania będą coraz bardziej spersonalizowane.

Dynamiczny rozwój e-commerce będzie istotnym czynnikiem wzrostu branży KEP. Firmy kurierskie będą prześcigać się w urozmaicaniu oferty skierowanej do tego rynku. Jednym słowem, będzie ciekawie.

Piotr Birski, dyrektor ds. marketingu (produkty krajowe) w DHL Express (Poland)

Kluczem jest dostawa

We współczesnej sprzedaży rysują się dwa główne trendy. Pierwszy to sprzedaż wielokanałowa, a to oznacza, że „każdy jest sprzedawcą". Drugi to mobilna rewolucja w sprzedaży polegająca na tym, że „klientów zachęca się do kupowania w każdym miejscu, a produkt może zostać dostarczony wszędzie".

Przyszłość tradycyjnego handlu i konkurencyjności w segmencie on-line zależy od poziomu rozbudowania opcji i dodatkowych usług dla kupujących. Przed uczestnikami związanymi z branżą sprzedaży internetowej stoi więc wyzwanie związane ze zbudowaniem przewagi konkurencyjnej. Jednym ze sposobów jest oferowanie darmowej wysyłki.

Nowe modele biznesowe i globalne trendy, z których najważniejszy to dynamiczny rozwój e-commerce, rzutują na wzrost przesyłek o charakterze B2C. A klienci, od zleconej przez siebie usługi, oczekują szybkości, niezawodności, doskonałej obsługi i niskich cen, a także wartości dodanej, np. w postaci narzędzi trackingowych. Nadawcy, w tym sprzedawcy sektora e-commerce, którzy chcą mieć pewność dostarczenia swoich produktów we właściwe miejsce, terminowo i w niezmienionym stanie, mogą skorzystać z rozbudowanej oferty usług UPS, w tym z bezpłatnych usług monitorujących, które są niezastąpionym narzędziem kontroli procesu. Technologie umożliwiające pełną widoczność pomagają firmom w sprawnym rozwiązywaniu problemów, poprawiają jakość obsługi klienta oraz efektywność zarządzania łańcuchem dostaw na każdym etapie wysyłki. Natomiast końcowy odbiorca paczki może otrzymywać kompleksowe informacje o statusie zamówionego produktu.



Głównym motorem rozwoju branży kurierskiej w Europie i na świecie jest rynek klientów B2C (Business-to-Consumer). Przy stale zwiększającej się liczbie osób kupujących on-line, przedsiębiorstwa postrzegają doręczanie przesyłek jako kluczową część doświadczenia zakupowego klientów.



Przewiduje się, że sprzedaż internetowa w USA i Europie wzrośnie o 13-15% w ciągu najbliższych pięciu lat (Forrester, Datamonitor, Euromonitor), a Goldman Sachs przewiduje, że do końca przyszłego roku rynek e-commerce osiągnie wartość 1 biliona USD.

Dzięki rozszerzeniu dostępu do mobilnych aplikacji na kolejnych 35 krajów – w tym na Polskę – klienci mają możliwość stałego wglądu do opcji monitorowania przesyłek oraz wyszukania najbliższej placówki UPS. Usługa jest szczególnie wygodna dla nowoczesnych konsumentów, robiących zakupy w sieci.

Ważny kanał zwrotny

Wyzwaniem dla segmentu e-commerce jest kontakt klienta ze sprzedającym i towarem, który kupuje, a jednym z ważniejszych ogniw w łańcuchu dostaw jest obsługa zwrotów. Tu UPS proponuje rozwiązania łączące wygodę i kompleksowość, dzięki którym towary w procesie obsługi zwrotów, mogą zostać naprawione albo sprzedane ponownie, a w razie potrzeby nowy produkt może być dostarczony do klienta końcowego. Nowe usługi UPS Returns Exchange i UPS Returns Pack & Collect łączą w sobie szybki proces realizacji zwrotów wprowadzając dodatkową wartość w postaci pomocy kuriera podczas odbioru i pakowania zwracanego towaru. W ten sposób firma buduje mocne relacje posprzedażowe, a konsument ma poczucie profesjonalnej obsługi.

Firma UPS oferuje rozbudowaną gamę pakietów i usług dedykowanych zarządzaniu łańcuchem dostaw w przemyśle. Wszystko z wykorzystaniem przyjaznej klientowi technologii, wspierającej sprzedawców internetowych w organizacji wysyłki i umożliwiającej im zintegrowanie kluczowych informacji transportowych z ich procesami biznesowymi. Klientom w segmencie B2C (Business-to-Consumer) gwarantuje to efektywność łańcucha dostaw, lepszy poziom zarządzania zasobami i obsługą klienta oraz szybki przepływ gotówki. UPS proponuje także rozwiązania

technologiczne umożliwiające automatyczną wysyłkę, monitoring przesyłki i fakturowanie. W naszej opinii jest to jedna z bardziej rozbudowanych ofert w branży transportowej.

Dopasowane modele

W miarę rozwoju i wzrostu sektora e-commerce, firmy modyfikują oferty w celu dopasowania opcji dostawy do zmieniającego się stylu życia. UPS jest liderem wdrażania innowacyjnych technologii i nowych modeli biznesowych na całym świecie, odpowiadając tym samym na globalne tendencje kształtujące handel, a szczególnie segment internetowy. Przykładem jest przejęcie przez UPS 10-letniej belgijskiej spółki Kiala, obecnie działającej na pięciu rynkach europejskich (Belgia, Francja, Luksemburg, Holandia i Hiszpania) i posiadającej sieć 6500 punktów odbioru. Model stosowany przez Kiala skierowany jest do zapracowanych klientów, którzy maja problem z odbiorem towaru zamówionego w sklepach internetowych. Kiala, zamiast dostawy do domu proponuje opcję odbioru lub nadania przesyłki z dogodnej dla odbiorcy lokalizacji (np. w sklepie wielobranżowym albo kiosku prasowym), często poza typowymi godzinami pracy.

Technologia wykorzystywana przez Kialę umożliwia też monitoring, powiadomienia o doręczeniu oraz kontrolę stanu magazynowego, co ułatwia lepsze zarządzanie towarem w docelowym sklepie detalicznym i punkcie odbioru. Koncepcja ta ma zastosowanie dla nowych rynków, na których obecnie zaczyna rozwijać się podobny model biznesowy, pod marką UPS – dla Wielkiej Brytanii oraz Niemiec w 2013 r. W wypadku rozwiązań doręczeń dla klientów indywidualnych, ważnym aspektem są oferowane w ramach standardowej usługi trzy próby doręczenia przesyłki. Jest to szczególnie pomocne w dostawach towarów zamawianych przez internet.

Mając na względzie prognozy rozwoju rynku e-comerce, za główny motor rozwoju branży kurierskiej w Europie i na świecie należy uznać rynek klientów B2C. Przy stale zwiększającej się liczbie osób kupujących on-line, przedsiębiorstwa postrzegają doręczanie przesyłek jako kluczową część doświadczenia zakupowego klientów. W związku z tym patrzymy z optymizmem w przyszłość.

Joe Mozzali
Vice President of Strategy
w UPS Europe

Wszechstronny zawodnik

Mitsubishi Forklift Trucks wprowadził serię Velia ES – składającą się z sześciu modeli – ultranowoczesnych wózków do kompletacji zamówień niskiego poziomu, udoskonalonych w celu zapewnienia maksymalnej wielofunkcyjności.

Bazując na nagradzanym ergonomicznym projekcie OPB20NE, nowe wózki Velia ES o udźwigu od 1,0 do 2,0 ton posiadają wybór sekcji ładunku, w tym wspornika i podnośnika nożycowego, co pozwala na podnoszenie ładunków do ergonomicznej wysokości 800 m, aby uniknąć obciążenia dla operatora.

W skład nowej serii wchodzą ponadto trzy modele z platformą podnoszącą, unoszące operatora do wysokości 2,5 metra, co zapewnia bezpieczną kompletację z drugiego poziomu. Udoskonalone po to, aby osiągnąć jak największą szybkość i sterowność, nowe wózki do kompletacji zamówień posiadają szereg istotnych ulepszeń, zwiększających wydajność wózka i pracy operatora. W rezultacie osiągnięto dużą przewagę nad konkurencją w kwestii wydajności.



Dla wygody i bezpieczeństwa

W celu precyzyjnego sterowania, Velia wyposażona jest w wysoko zaawansowaną elektronikę. Programowalny sterownik pozwala na dostosowanie przyspieszenia, ustawienie prędkości i hamowania w zależności do potrzeb różnych operatorów i zastosowań. Użytkownicy mogą również skorzystać z zaawansowanego elektrycznego układu kierowniczego, oferującego automatyczną redukcję prędkości na zakrętach i automatyczne centrowanie koła napędowego, zapewniające bezpieczeństwo i wydajność przeprowadzanych operacji w każdym momencie.

Szczególną uwagę zwrócono na optymalizację ruchów operatora. Przestronne miejsce dla operatora stanowi jak dotąd tego typu największą na rynku platformę. W celu łatwego dostępu do funkcji włączania/wyłączania z obu stron, przechodnia kabina posiada niski stopień, o wysokości zaledwie 105 mm i frezowanych krawędziach. Cała powierzchnia maty podłogowej zachowuje się jak czujnik podłogi, pozwalający na uruchomienie wózka, gdy tylko operator znajdzie się na swoim miejscu, by dzięki temu zminimalizować opóźnienia.

Każdy z sześciu modeli wyposażony jest w ergonomicznie zaprojektowaną kierownicę Maxius, posiadającą kontrolki sterujące, które można w łatwy sposób obsługiwać oburącz. Wygodna i elastyczna, może być obsługiwana jedną ręką i dostosowana do idealnej pozycji każdego operatora.

Wszystko dopełnia elegancki i ultranowoczesny design. Wyjątkowe oświetlenie LED oferuje bezpieczeństwo w myśl zasady „widzieć i być widocznym", służy również za kierunkowskaz. Bezobsługowa konstrukcja z systemem RapidAccess zapewnia łatwy i szybki dostęp do wszystkich stref wózka w celu przeprowadzenia prac kontrolnych i serwisowych.

RC

Logistyczne wyzwania branży e-commerce

E-handel rządzi się specyficznymi prawami. Nieco inny schemat logistyczny obowiązuje w wypadku tradycyjnych form dostawy, niż przy obsłudze sklepów internetowych. Tu ważne jest nie tylko jak najszybsze doręczenie zamówionego przez internet towaru, ale również – ze względu na skalę zamówień i liczbę realizowanych transakcji – jednostkowa cena przesyłki, zaoferowana e-sprzedawcy, a docelowo klientowi e-sklepu.

W wypadku e-zakupów, poza terminowością, liczy się również wygoda i możliwie krótki termin dostawy. Tu z pomocą przychodzą Paczkomaty InPost, aktualnie jedyna na rynku opcja całodobowego nadawania i odbierania przesyłek przez 7 dni w tygodniu. Funkcjonalność i innowacyjność urządzeń, które zrewolucjonizowały polski sektor pocztowo-kurierski, pokazuje, że w branży e-commerce istniało zapotrzebowanie na takie nowoczesne i praktyczne rozwiązania, odbiegające swą uniwersalnością od tradycyjnych usług kurierskich, które nie zawsze dopasowane są do możliwości i potrzeb klienta.

O każdej porze i po drodze

Do mementu uruchomienie przez InPost sieci Paczkomatów, e-sprzedawcy i kupujący w „sieci" korzystali z ogólnodostępnej oferty kurierów oraz Poczty Polskiej, gdzie określone były czas i miejsce dostawy. W wypadku Paczkomatów klient e-sklepu wybiera dogodną lokalizację, skąd przesyłkę może odebrać o dowolnej porze. Przy wyborze lokalizacji do dyspozycji ma wiele automatów, które znajdują się przede wszystkim na stacjach benzynowych i całodobowych parkingach oraz w sieciach handlowych. Dzięki takiemu rozwiązaniu zostały wyeliminowane podstawowe utrudnienia związane z tradycyjnym nadawaniem i odbieraniem przesyłek, a wdrożenie tych nowych urządzeń wpłynęło na udoskonalenie procesu logistycznego w zakresie e-handlu.

Ta stosunkowo nowa oferta sprawiła, że to, co jeszcze kilka lat temu było standardem w zakresie dostawy towarów kupionych w sieci, przestaje być wystarczająco atrakcyjne dla coraz bardziej świadomej swoich praw, wielomilionowej rzeszy internautów. Dynamicznie zmieniające się warunki sprzedaży internetowej powodują, że Poczta Polska i tradycyjne firmy kurierskie tracą swoje wpływy w sek-



Rafał Brzoska, prezes zarządu Grupy Integer.pl

torze e-commerce na rzecz nowoczesnej opcji dostawy, jaką zapewniają Paczkomaty InPost. Rosnące wymagania e-klientów sprawiają bowiem, że nie wystarczy na warunkach narzuconych przez operatora doręczyć paczkę. O wyborze dostawcy decyduje cena, a jeszcze bardziej „cenny" czas i termin dostarczenia towaru.

Paczkomaty InPost to jedyna na rynku usługa wprost dedykowana sektorowi e-commerce. Skierowana jest do firm i osób prywatnych sprzedających i kupujących za pośrednictwem internetu. Jej przewagą jest przede wszystkim możliwość otrzymania e-zakupów zaledwie w 17 sekund, 24 godziny na dobę, bez kolejek i „po drodze". To również jedyne na polskim rynku rozwiązanie umożliwiające nadanie przesyłki przy znajomości wyłącznie adresu e-mail adresata, co jest znaczącym udogodnieniem w przypadku transakcji internetowych.

Prowadzone przez InPost statystyki efektywności doręczeń wskazują, że aż 98% paczek wysyłanych do Paczkomatów jest gotowa do odbioru już dzień po nadaniu (D+1), mimo deklaracji operatora zakładającej termin D+2. To znakomity wynik, który potwierdza, że Paczkomaty InPost stanowią poważną konkurencję dla pozostałych, dostępnych na rynku usług kurierskich. Co więcej, aż 74% klientów,



Paczkomaty InPost to jedyna na rynku usługa wprost dedykowana sektorowi e-commerce. Skierowana jest do firm i osób prywatnych sprzedających i kupujących w internecie. Jej przewaga to możliwość odebrania e-zakupów w 17 sekund, 24 godziny na dobę, bez kolejek i „po drodze".

Prognozy analityków wskazują, że w 2012 r. w e-sklepach oraz na serwisach aukcyjnych Polacy wydadzą 5,6 mld euro, czyli o ponad 24,4% więcej niż w 2011 r.

korzystających dotychczas z usług kurierskich, zdecydowanie woli opcję dostawy do Paczkomatów i uznaje to rozwiązanie za atrakcyjniejsze od kuriera.

Wymagane kompetencje

Specyfika logistycznej obsługi branży e-commerce sprowadza się do jak najszybszej realizacji zlecenia. Towary zamówione w sieci nie mogą czekać. Klienci robiący zakupy w internecie z jednej strony kierują się niższą ceną i szerszym asortymentem dostępnym w e-sklepach, a z drugiej oczekują by towar trafił do nich niemal tak szybko jak ten zakupiony w tradycyjnym sklepie. Dlatego, w wypadku obsługi branży e-commerce, kluczowa jest strategicznie rozplanowana sieć logistyczna, umożliwiająca dostawę przesyłek nie tylko w całym kraju, ale też w godzinach umożliwiających ich dogodny odbiór. Aktualnie na polskim rynku jedyną tego typu usługa są wyżej opisane Paczkomaty InPost. Dzięki nim e-klienci, robiący zakupy w całodobowych sklepach internetowych, mogą również w takim samym trybie odbierać swoje przesyłki, zazwyczaj dzień po nadaniu przez e-sklep.

Zatem Paczkomaty InPost to jedno z najbardziej atrakcyjnych rozwiązań logistycznych w kontekście optymalizacji procesów doręczania przesyłek. Dzięki sieci całodobowych urządzeń, większość występujących obecnie wad tradycyjnych usług kurierskich została wyeliminowana, a e-klienci zyskali profesjonalną i bezpieczne rozwiązanie, będące olbrzymim ułatwieniem w codziennych e-zakupach. Dlatego też usługę dostawy do Paczkomatów oferują już 3 tys. e-sklepów. Z urządzeń korzysta także 10 tys. aktywnych e-sprzedawców i ponad 420 tys. indywidualnych użytkowników.

Rozwojowa branża

W oparciu o Paczkomaty InPost będziemy chcieli rozwijać nowe produkty, często niedostępne jeszcze w Polsce. Warto tu wspomnieć chociażby o możliwości dokonywania zwrotów. W Wielkiej Brytanii jest to naturalne działanie. Kupującemu buty przez internet sklep wysyła dwie lub trzy pary. Klient wybiera tę, która lepiej pasuje, pozostałe odsyła za darmo. W wypadku odzieży prawie 45% transakcji na zachodzie Europy jest dokonywanych w ten sposób. U nas – mniej niż 1%. To w końcu musi się zmienić, a zmiana będzie możliwa dzięki Paczkomatom InPost – wystarczy zeskanować etykietę i odesłać buty, których się nie kupuje. To oczywiście tylko jedna z planowanych przez nas usług, choć tzw. logistyka zwrotna jest najszybciej rosnącym segmentem w Europie. W dalszym ciągu zamierzamy podejmować szereg działań, we współpracy ze sklepami internetowymi, które sprawią, że usługa wygodnego odbierania paczek była coraz bardziej popularna.

Prowadzone przez InPost statystyki efektywności doręczeń wskazują, że aż 98% paczek wysyłanych do Paczkomatów jest gotowa do odbioru już dzień po nadaniu (D+1), mimo deklaracji operatora zakładającej termin D+2.

Perspektywy dla logistyki

Prognozy analityków wskazują, że w 2012 r. w e-sklepach oraz na serwisach aukcyjnych Polacy wydadzą 5,6 mld euro, czyli o ponad 24,4% więcej niż w 2011 r. Doskonałe perspektywy e-handlu stanowią dodatkową szansę rozwoju dla takich firm jak InPost, oferujących usługi pocztowo-kurierskie, dedykowane branży e-commerce. Towary kupowane „w sieci" i dostarczane do odbiorców za pośrednictwem niezależnych operatorów pocztowych to gwarancja nie tylko niższych cen, niż w przypadku wyspecjalizowanych firm kurierskich, ale przede wszystkim swobody i oszczędności czasu w zakresie odbioru przesyłek.

Olbrzymią szansą dla e-handlu będzie e-commerce mobilny, oparty o zakupy internetowe przez telefony komórkowe i tablety. To będzie napędzało ten sektor. Liczymy, że tak się stanie, bowiem na końcu tego procesu zawsze jest paczka. I na tym chcemy zarabiać. Tradycyjna sprzedaż od lat ustępuje miejsca wygodnym zakupom w internecie, a standardowe formy dostawy towarów zastępowane są nowoczesnymi, funkcjonalnymi rozwiązaniami logistycznymi. E-handel rośnie w siłę, a razem z nim Paczkomaty InPost.

Rafał Brzoska,
prezes zarządu Grupy Integer.pl

DSV rozszerza działalność na Afrykę i Bliski Wschód

Grupa DSV przejęła w październiku Swift Freight Group of Companies, rozszerzając tym samym swoją sieć transportową o kolejnych 13 państw.

Swift Freight, z siedzibą główną w Dubaju, to jeden z większych lokalnych operatorów logistycznych, posiadający 36 oddziałów w 15 państwach na Bliskim Wschodzie, Afryce oraz Azji.

Grupa DSV przejęła 100% udziałów Swift Freight na terenie Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Indii i Chin, oraz 33% na terenie Afryki, gdzie będzie działać pod nazwą DSV Swift. Nową spółką zarządzać będzie dotychczasowy prezes Switf Freight, Warren Erfmann. – *Widzimy ogromny potencjał wzrostu dla naszej działalności w Afryce oraz na Bliskim Wschodzie. Switf Freight jest liderem na tych rynkach, z tym większą radością witamy cały zespół firmy, na czele z Warren'em Erfmann'em w rodzinie DSV* – mówi Jens Bjorn Andersen, CEO Grupy DSV.

LCL z Szanghaju do Poznania

Kuehne + Nagel Polska otwiera dodatkowe połączenie importowe dla drobnicowych przesyłek morskich w relacji Szanghaj – Poznań.

Kierunek ten jest obsługiwany 2 razy w tygodniu, by skrócić czas pomiędzy rezerwacją a wypłynięciem towaru. Przesyłki są konsolidowane w magazynie firmy Kuehne + Nagel w Szanghaju, skąd dwa razy w tygodniu wypływają bezpośrednio do Hamburga. Następnie towar jest dowożony do magazynu w Gądkach, k. Poznania. W sumie, trwa to 30-33 dni. Lokalna dystrybucja jest zapewniana przez sieć połączeń krajowych Kuehne + Nagel. Serwis zorientowany jest na kompleksową obsługę przesyłek.

Linia z Szanghaju uzupełnia serwis bezpośrednich połączeń LCL z portów w Hong Kongu, Singapurze, Ningbo, Yantian i Chittagongu. Korzystając z KN Login, logistycznego systemu IT firmy KN, klienci mają możliwość sprawdzenia statusu przesyłki, pobrania danych historycznych, ustawienia automatycznych powiadomień oraz zarządzania przesyłką na poziomie zamówienia, opakowania, a także pojedynczej sztuki. Ponadto, funkcja przeglądania dokumentów umożliwia podczepianie kopii listów przewozowych lub faktur handlowych.

Nowa oferta Siódemki dla małych firm

Małe firmy, o niewielkiej liczbie nadawanych przesyłek, do tej pory miały spory kłopot, aby zaoferować klientom ceny konkurujące z cenami większych rynkowych graczy. Tę sytuację może zmienić nowa oferta Siódemki.

Duża firma, nadająca np. 1000 paczek miesięcznie, otrzymuje od firmy kurierskiej niższe ceny niż podmiot nadający np. 50 paczek. Później, tę niższą cenę za doręczenie może zaoferować także swoim klientom. – *Ta różnica często stanowi przewagę konkurencyjną, szczególnie gdy chodzi o podobny towar, w zbliżonej lub identycznej cenie* – tłumaczy Marcin Kruszyński, PR Manager, Siódemka S.A. – *Małe podmioty, szczególnie na początku swojej działalności, mają przez to mniejsze szanse zaistnienia na rynku. Myśli o nich Siódemka i dzięki nowej ofercie promocyjnej oraz platformie 7 Internet Shipping chce pomóc w zbudowaniu ich rynkowej pozycji.*



7 Internet Shipping jest nie tylko modułem wysyłkowym, ale platformą zawierającą komplementarne rozwiązania we wszystkich obszarach na styku klient (nadawca) – firma kurierska

Propozycja Siódemki jest odpowiedzią w szczególności na potrzeby drobnych podmiotów z branży e-commerce, które oczekują niskiej ceny przesyłek kurierskich i dostępu do profesjonalnej obsługi umożliwiającej zarządzanie logistyką towarów.

Nowa propozycja Siódemki to połączenie promocyjnej oferty handlowej z internetową platformą obsługi przesyłek i klienta o nazwie 7 Internet Shipping. Ta ostatnia umożliwia nadawcy m.in. szybkie tworzenie listów przewozowych, obsługę wysyłek seryjnych oraz dokonywanie kompleksowego rozliczenia procesów logistycznych. Stanowi także platformę komunikacji z Działem Obsługi Klienta.

Korzystne rozwiązanie

– *W ostatnich latach segment mikro i małych nadawców był skutecznie obsługiwany przez brokerów usług kurierskich, czyli pośredników współpracujących z kilkoma firmami kurierskimi naraz i mogących zaoferować niższe ceny pojedynczych paczek. Z drugiej strony, nadawca biznesowy chcący korzystać bezpośrednio z oferty firm kurierskich, musiał zadeklarować liczbę miesięcznych nadań przesyłek, co często później przysparzało mu kłopotów* – mówi Marcin Kruszyński. – *W e-biznesie również zdarzają się słabsze miesiące (w zależności od asortymentu mamy np. sezonowość), w których trudno wysłać zadeklarowaną liczbę przesyłek. Właśnie z myślą o takich podmiotach powstała nasza nowa oferta, która zabezpiecza przedsiębiorców: oferujemy stałe, konkurencyjne ceny, przy niewielkiej liczbie wysyłek i do tego bez deklaracji.*

W nowej ofercie promocyjnej deklaracja została zastąpiona abonamentem. Klient otrzymuje gwarancję niskiej ceny, niezależnie od liczby faktycznie wysłanych paczek. Tylko od niego zależy, czy wykorzysta całą pulę przysługujących w abonamencie paczek. Jeśli w słabszym miesiącu paczek będzie mniej, kwota abonamentu i kosztu nadania jednej przesyłki nie wzrośnie, a przedsiębiorca nie poniesie z tego powodu żadnych dodatkowych kosztów.

Oferta promocyjna, której ważność jest ograniczona w czasie, zapewnia





Klient otrzymuje gwarancję niskiej ceny, niezależnie od liczby faktycznie wysłanych paczek

wszystkim nowym klientom konkurencyjne warunki współpracy, w tym ceny oraz warunki płatności. Użytkownicy, którzy zdecydują się podpisać umowę promocyjną przed końcem listopada, w miesięcznym abonamencie o wartości 280 złotych, otrzymają możliwość wysłania 20 paczek w usłudze 7 Standard (z doręczeniem przed końcem następnego dnia). Wysłanie jednej paczki kosztuje zatem 14 złotych netto i zawiera opłatę paliwową i drogową, co jest bardzo konkurencyjną ceną nawet wobec oferty brokerów. Klienci otrzymują także możliwość dokonania opłaty za wykonane usługi raz w miesiącu (z 7-dniowym terminem płatności), korzystając z płatności on-line dostępnej w module rozliczeń platformy 7 Internet Shipping.

W trosce o jakość

Obok abonamentu, który zastępuje deklarację, to właśnie przeniesienie małych przedsiębiorców na dedykowaną im platformę 7 Internet Shipping jest największą zaletą naszej propozycji. 7 Internet Shipping to rozwiązanie oferujące najbardziej rozbudowane na rynku opcje zarządzania przesyłkami. – *Małe przedsiębiorstwa to jedna z największych grup klientów. Mała liczba paczek i niska częstotliwość wysyłek sprawiają jednak, że ten segment klientów jest też najbardziej kosztowny w obsłudze dla firmy kurierskiej. Dzięki internetowej platformie logistycznej, klient będzie mógł wykonać samodzielnie większość czynności związanych z obsługą przesyłek. Obniży to koszty po stronie Siódemki, umożliwiając zaoferowanie konkurencyjnych cen nawet micro i małym przedsiębiorstwom. Panuje tu pełna symbioza między Siódemką i jej klientami. Razem obniżamy swoje koszty i wspólnie budujemy przewagę konkurencyjną* – przekonuje Marcin Kruszyński.

7 Internet Shipping jest nie tylko modułem wysyłkowym, ale platformą zawierającą komplementarne rozwiązania we wszystkich obszarach na styku klient (nadawca) – firma kurierska. Za jej pośrednictwem użytkownicy mogą samodzielnie wykonać najważniejsze czynności obejmujące proces obsługi przesyłki, w tym m.in. samodzielnie generować i drukować listy przewozowe (w tym również importować je z zewnętrznych baz danych, takich jak m.in. aukcje allegro). Klient może automatycznie zamówić kuriera on-line do jednej lub wielu przygotowanych przesyłek, z opcją wysłania zlecenia bezpośrednio na urządzenie mobilne kuriera Siódemki obsługującego właściwą strefę. Możliwe jest też śledzenie statusu doręczenia przesyłek oraz bezpłatne pobieranie potwierdzenia doręczenia. Moduł historii przesyłek pozwala również użytkownikowi przygotowywać dowolne zestawienia. Docelowo moduł ten zostanie połączony z aplikacją Mobile 7. Pobierając dane z „chmury" umożliwi klientowi natychmiastowy dostęp do informacji o każdej zmianie statusu przesyłki, także awizowanej.

Oprócz tego, klienci mają do dyspozycji funkcjonalności związane z rozliczeniami, zawierające e-fakturę i płatności on-line, umożliwiające klientowi pełną automatyzację procesu rozliczeń oraz kontrolę terminu i poprawności danych płatności. Moduł zarządzania pozwala na automatyzację procesu przygotowania dokumentów przewozowych, zaś moduł komunikacji z DOK zapewnia najszybszy dostęp do konsultanta Biura Obsługi Klienta. Odbywa się to za pośrednictwem jednego z kilku formularzy lub webchata on-line, która stanowi nowość na rynku. – *Doskonale zdajemy sobie sprawę, że dla właścicieli sklepów internetowych współpraca z firmą kurierską ma charakter strategiczny. Jesteśmy przekonani, że nasza nowa oferta pozwala na uzyskanie znaczącej przewagi konkurencyjnej. Zastąpienie deklaracji abonamentem daje z kolei maksymalne poczucie bezpieczeństwa* – podsumowuje Marcin Kruszyński.

MG

Prologis Park Janki – pełny po dach

Pierwszy od 2009 roku budynek spekulacyjny wybudowany przez Prologis został w całości wynajęty firmie ROHLIG SUUS Logistics.

ROHLIG SUUS Logistics wynajął cały nowopowstały budynek 3 o powierzchni magazynowo-biurowej 18 500 m^2 oraz dodatkową powierzchnię 7 tys. m^2, o którą zostanie rozbudowany magazyn. Powierzchnia ta zostanie dopasowana do indywidualnych potrzeb operatora i stanie się terminalem typu cross-dock, dostosowanym do przeładunków drobnicowych. Całość, o łącznej powierzchni 25 500 m^2, będzie największym tego typu obiektem w tak bliskiej odległości od Warszawy, zajmowanym przez operatora logistycznego świadczącego kompleksowe usługi.

Lokalizacja ta jest szczególnie korzystna w kontekście własnego systemu dystrybucji drobnicowej, umożliwiającego dostawę w 24 godz. na terenie całego kraju. Zgodnie z życzeniem klienta, w obiekcie przewidziane są również rozwiązania proekologiczne, między innymi w znacznym stopniu ograniczające konsumpcję energii elektrycznej.



– Skala, tempo rozwoju i jakość inwestycji ROHLIG SUUS Logistics są bezprecedensu w branży. Umowa z Prologis jest naszą czwartą doniosłą zmianą w obszarze nieruchomości w tym roku – otworzyliśmy już dwa kompleksy logistyczne typu build-to-suit w Czeladzi oraz Poznaniu, przenieśliśmy też oddział w Łodzi do większego i nowoczesnego obiektu klasy A+. Znacząco zwiększy to nasze możliwości operacyjne i wpłynie na dalszy rozwój usług – mówi Daniel Franke, członek zarządu odpowiedzialny za logistykę kontraktową, dystrybucję krajową i rozwiązania IT w firmie ROHLIG SUUS Logistics.

Obecnie Prologis Park Janki składa się z trzech budynków o łącznie powierzchni 91 tys. m^2 powierzchni magazynowej. Park zlokalizowany jest w Jankach, w pobliżu drogi krajowej numer 8 Warszawa-Katowice, około 15 kilometrów na południowy zachód od centrum Warszawy.

E-commerce atrakcyjny dla operatorów

Rynek usług logistycznych w segmencie e-commerce jest bardzo zróżnicowany i rozdrobniony. Dzieje się tak dlatego, że sam handel drogą elektroniczną jest coraz bardziej różnorodny. Wraz ze wzrostem skali tego segmentu należy się spodziewać konsekwentnego rozszerzania portfela usług logistycznych dla e-commerce o kolejne usługi dodatkowe o coraz większym zasięgu geograficznym. Doskonalone będą również modele komunikacji w trójkącie: „sklep internetowy – konsument – operator".

Obserwujemy regularną i trwałą zmianę nawyków konsumenckich, a sklepy internetowe oferują na swoich stronach już praktycznie wszystkie kategorie produktów. Tak jak różne są sklepy i towary przez nie sprzedawane, tak różne są potrzeby sklepów w zakresie usługi transportu i serwisów dodatkowych z nią związanych. Kluczowe dwa segmenty rynku to: dostawy kurierskie (paczki do 30kg) oraz drobnicowe (przesyłki powyżej 30kg, najczęściej niespaletyzowane).

Drugim wymiarem rynku jest skala podmiotu oferującego transakcję: od drobnych zakupów przez osoby prywatne, poprzez mniejsze specjalistyczne sklepy, aż do handlu wielkopowierzchniowego, przeniesionego na witryny www. W każdym z przypadków znamienne jest to, że warunki sklepom dyktuje klient końcowy (konsument), a co za tym idzie i samym operatorom. DB Schenker Logistics od lat obsługuje kluczowe sklepy internetowe i stale doskonali tę usługę. Jako, że staramy się sprostać najwyższym oczekiwaniom konsumentów, podjęliśmy decyzję o koncentracji naszej działalności wyłącznie na przesyłkach drobnicowych, we współpracy z dużymi sklepami internetowymi.

Kompletny produkt: DB Schenkerhome

Specyfika usług dostaw drobnicowych jest odmienna od przesyłek typowo kurierskich. W obu wypadkach kluczowymi oczekiwaniami klientów są: terminowość, dbałość o bezpieczeństwo przesyłki oraz szeroko rozumiany poziom obsługi kuriera. Naszym zdaniem usługa dostawy drobnicy B2C (np. białe AGD, duży sprzęt RTV) jest bardziej wysublimowana niż usługa paczkowa i wymaga innych kompetencji operatora. W wypadku drobnicy kluczowe dla klienta są dogodne godziny dostawy oraz możliwość wniesienia sprzętu do domu. Natomiast drobne przesyłki zamówione w internecie może on odebrać nawet w pracy. Przy zakupie pralki czy lodówki konieczna staje się dostawa w dogodnych godzinach, bezpośrednio do domu oraz pomoc kurierów przy wniesieniu sprzętu. DB Schenker Logistics koncentruje swoją uwagę na tych dwóch usługach dodatkowych, oferując na rynku kompletny produkt DBSchenkerhome. Dokładnie zbadaliśmy oczekiwania klientów sklepów internetowych i wiemy, które z serwisów świadczonych przez operatora mają pierwszorzędne znaczenie dla klienta końcowego. W DBSchenkerhome łączymy kompetencję drobnicową, opartą o sieć siedemnastu terminali krajowych, z legendarną już sprawnością operacyjną i oferowaną wysoką jakością.



Tomasz Ślęzak, dyrektor sprzedaży Schenker Sp. z o.o.



Usługa dostawy drobnicy B2C (np. białe AGD, duży sprzęt RTV) jest bardziej wysublimowana niż usługa paczkowa i wymaga innych kompetencji operatora. W wypadku drobnicy kluczowe dla klienta są dogodne godziny dostawy oraz możliwość wniesienia sprzętu do domu. Natomiast drobne przesyłki zamówione w internecie może on odebrać nawet w pracy.

Wymagający klient B2C

Operator logistyczny działając w branży e-commerce B2C musi wypracować najwyższe standardy pracy kurierów oraz uwzględnić specyficzne oczekiwania odbiorcy indywidualnego. A klient B2C jest wyjątkowo wymagający i przenosi swoje nawyki zakupowe w internecie na oczekiwania



wobec usługi dostawy. Najczęściej chciałby mieć pełną elastyczność w odniesieniu do czasu dostawy oraz bezproblemową obsługę. Dodatkowo chciałby być w miarę na bieżąco informowany o postępach dostawy, z reguły z wykorzystaniem tradycyjnych form elektronicznych wymiany informacji (telefon również przy dostępie do internetu, śledzenie przesyłki on-line, awizacja telefoniczna, powiadamianie SMS).

Te cechy usługi transportu w e-commerce wymagają od operatora inwestycji w infrastrukturę IT, bezbłędnych systemów transferu danych oraz wysokiej dbałości o standardy pracy kierowców. Oprócz tego DB Schenker Logistic, chcąc sprostać wysokim oczekiwaniom klientów, gwarantuje podwójną obsadę kurierów, co umożliwia oficjalne zlecenie i profesjonalne wykonanie usługi wniesienia towaru do domu. A ponieważ towar jest ubezpieczony, nie ma zatem ryzyka, że w razie uszkodzenia przesyłki podczas wnoszenia klient nie będzie miał od kogo dochodzić odszkodowania.

Segment usług logistycznych dla e-commerce to zdecydowanie najszybciej rosnący segment rynku. Nawet największe sieci detaliczne decydują się na przeniesienie części do zakupów do sieci, gdyż naturalnym staje odpływ konsumentów od klasycznych hal sklepowych, szczególnie w kategoriach RTV/AGD. W tym właśnie segmencie chcemy świadczyć najwyższej jakości usługi, a perspektywy wzrostu dla sprawnego operatora wydają się być niemalże nieograniczone.

Trójkąt logistyczny

Wraz ze wzrostem skali należy się spodziewać konsekwentnego rozszerzania portfela usług transportu dla e-commerce o kolejne usługi dodatkowe, o coraz większym zasięgu geograficznym. Z pewnością doskonalone będą również modele komunikacji w trójkącie: „sklep internetowy – konsument – operator". Naturalnym kierunkiem rozwoju jest tu wykorzystanie aplikacji mobilnych. Barierą wzrostu dla tego segmentu mogą być paradoksalnie same sklepy internetowe, które muszą konkurować cenami towaru, ale coraz częściej chcą to robić także cenami usług transportowych. Powszechne stają się akcje promocyjne „dostawa za 0 zł". Zaostrza to presję cenową na operatora i obniża marże sklepów oraz dostawcy usługi, a w dłuższej perspektywie czasowej może powodować spadek jakości usługi oraz ograniczenie inwestycji operatorów w rozwijanie tego produktu.

Segment usług logistycznych dla e-commerce to zdecydowanie najszybciej rosnący segment rynku. Nawet największe sieci detaliczne decydują się na przeniesienie części konsumentów do zakupów w sieci, naturalnym staje odpływ konsumentów od klasycznych hal sklepowych, szczególnie w kategoriach RTV/AGD.

Tomasz Ślęzak, dyrektor sprzedaży Schenker Sp. z o.o.

Trans.eu wchodzi na Białoruś i do Turcji

Operator Systemu Trans.eu umacnia swą międzynarodową pozycję i otwiera kolejne filie zagraniczne. Po oddziałach w Niemczech, na Słowacji, na Litwie i na Ukrainie przedstawicielstwa Grupy Trans.eu pojawiły się w Mińsku i w Istambule.

Otwarcie kolejnych oddziałów na Wschodzie to efekt rosnącego potencjału obu rynków. Przez Białoruś przebiega szlak tranzytowy z Rosji do Europy, którego znaczenie będzie z roku na rok coraz większe. Z kolei wymiana handlowa pomiędzy Europą a Turcją – która pretenduje do wejścia w struktury Unii Europejskiej – rośnie w bardzo szybkim tempie. W przypadku samej tylko Polski, w 2002 r. wynosiła ona niecałe 900 mln dolarów. Szacuje się, że w 2013 r. będzie to już 5 mld dolarów. Również napływ inwestycji z Unii do Turcji ma tendencję wzrostową. Już obecnie stanowią one ponad 7% wszystkich inwestycji zagranicznych w tym kraju. – *Możemy bardzo dużo zyskać na Białorusi i Turcji. Otwarcie tam naszych spółek mocno zwiększy nasze możliwości, a przede wszystkim podniesie jakość naszych usług. Będziemy, po prostu, bliżej klienta* – przekonuje Albert Kerno, dyrektor ds. sprzedaży na Europę Wschodnią i Południową w Trans.eu i jednocześnie szef nowej spółki na Białorusi.

Głównym zadaniem nowych przedstawicielstw będzie stopniowe powiększanie udziałów firmy na bardzo dynamicznie rozwijających się rynkach transportowych obu krajów. Dotychczas wszelkie działania Grupy Trans.eu na tych rynkach prowadzone były z centrali spółki we Wrocławiu. Po rejestracji filii w tych krajach strategia ulegnie zmianie. Spółka białoruska nosi nazwę IOOO Logintrans Bel i mieści się w Mińsku, natomiast filia turecka Trans.eu Yazilim Limited Şirketi funkcjonuje w Stambule.

Spółki na Białorusi i w Turcji to kolejno piąty i szósty zagraniczny oddział Trans.eu. Spółka zaczęła swoją działalność w 2004 r. pod Wrocławiem, gdzie do tej pory mieści się centrala firmy. W ciągu kilku następnych lat szybkiego rozwoju otworzyła swoje oddziały w Lauenau pod Hanowerem, w Bratysławie, w Wilnie oraz we Lwowie.

W poszukiwaniu przewagi konkurencyjnej

Obsługa handlu internetowego będzie w najbliższych latach naturalnym źródłem wzrostu na rynku przewozów ekspresowych. Dostawy w ramach e-commerce (B2C, C2C) są najszybciej rosnącym segmentem rynku krajowych usług kurierskich. Szacuje się, że dynamika wzrostu rynku B2C w Polsce jest nawet 4 razy wyższa od dynamiki wzrostu przewozów B2B.

Osoby fizyczne i firmy chętnie decydują się na usługi firm kurierskich, rezygnując z usług tradycyjnej poczty. Kurierzy mogą zaproponować większą elastyczność, wyższą jakość i narzędzia wspomagające zakup i dostawę. Pocztę natomiast charakteryzuje niski koszt dostawy, tzw. „ostatniej mili" oraz rozwinięta sieć placówek, w których można odebrać przesyłkę. A ponieważ dynamika wzrostu na rynku e-commerce jest bardzo wysoka, to beneficjentami tego wzrostu będą jedni i drudzy.



Liczy się efektywność

Firmy kurierskie przystosowały już infrastrukturę do obsługi e-commerce. Ograniczenia związane ze standardem obsługi klienta indywidualnego (dostawy pod adresy prywatne w godzinach popołudniowych i wieczornych), które przez lata stanowiły główną przeszkodę w zapewnieniu efektywnej obsługi, nie są dziś już tak istotne. Wraz ze wzrostem znaczenia e-commerce firmy kurierskie wypracowały szereg rozwiązań, które zapewniają efektywną obsługę przy zachowaniu głównych elementów przewagi konkurencyjnej, jakimi pozostają efektywność kosztowa oraz jakość i kompleksowość oferty.

Podstawą do budowania tej przewagi jest wykorzystanie technologii, która ułatwia obsługę klientów indywidualnych. Są to różne aplikacje wpierające systemy operacyjne firm oraz narzędzia i aplikacje internetowe, dzięki którym korzystanie z usług oferowanych przez kurierów staje się łatwiejsze. W TNT już dziś można zrealizować usługę zdalnie: sprawdzić termin doręczenia przesyłki i warunki usługi, zamówić kuriera, śledzić status swojego zlecenia on-line, a na koniec otrzymać elektroniczną fakturę.

Kurierzy poszukują również możliwości zmniejszenia kosztów „ostatniej mili". Dlatego coraz częściej pojawiają się na rynku miejsca, z których klienci mogą odebrać swoje przesyłki osobiście, jak punkty usługowe.

Różnorodne strategie

Firmy segmentu KEP mają w obszarze e-commerce różnorodne strategie. Pozycję TNT na tym rynku wyznacza przede wszystkim obsługa klientów instytucjonalnych, dla których e-commerce jest nowym, dynamicznie rozwijającym się kanałem sprzedaży.



Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu, TNT Express Poland

Natomiast w aspekcie rozwoju produktów nie spodziewamy się rewolucji na rynku. Głównym walorem dostaw kurierskich pozostaje czas i w tym aspekcie mogą pojawić się dodatkowe rozróżnienia na ekspresowe i bardziej ekonomiczne dostawy. Z powodu dążenia do zapewnienia klientom niższych kosztów możemy również spodziewać się rozwoju usług bez dostawy „od drzwi do drzwi", a więc dostaw, w ramach których klient będzie decydował się na odbiór własny przesyłki.



Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu, TNT Express Poland

Efektywność w zasięgu głosu
Seminarium BCS Polska

Optymalizacja pracy magazynu była tematem seminarium zorganizowanego 17 października w Centrum Szkoleniowym Twins w Warszawie przez firmę BCS Polska wraz z Vocollect i Motorola Solutions.

W spotkaniu udział wzięli przedstawiciele firm handlowo-dystrybucyjnych i produkcyjnych, którzy chcieli zobaczyć jak działają systemy zarządzania magazynem klasy WMS Accellos One Warehouse oraz system głosowy Vocollect.

Omówienie powyższych rozwiązań było połączone z demonstracją w zaimprowizowanym magazynie, dzięki czemu uczestniczy mieli możliwość bezpośredniego kontaktu z systemami oraz weryfikacji ich działania w rzeczywistym środowisku. W formie warsztatów zaprezentowano podstawowe funkcjonalności systemu Accellos One Warehouse ze szczególnym uwzględnieniem kilku modeli zbiórek towarów do wysyłek.

Accellos One Warehouse to system zarządzania magazynem, który został zaprojektowany i stworzony tak, aby było ono skuteczne i innowacyjne przy jednoczesnym, i to znacznym, ograniczeniu kosztów funkcjonowania. Zadaniem systemu jest nadzorowanie procesów magazynowych od chwili przyjęcia produktu lub jednostki logistycznej, przez cały czas ich składowania, aż do momentu wydania oraz dostarczania danych biznesowych kierownictwu. To kompleksowe i uniwersalne rozwiązanie ma budowę modułową i działa w zakresie jednej platformy. Jest też bardzo elastyczne, m.in. dlatego, że system jest przygotowany do współpracy z systemami zewnętrznymi wspierającymi zarządzanie przedsiębiorstwem, np. ERP lub systemami finansowo-księgowymi. Dzięki możliwej konfiguracji i uniknięciu tworzenia dodatkowych funkcjonalności system można wdrożyć w bardzo krótkim czasie – wersję podstawową w ciągu 10-14 dni.



W firmach, które zdecydowały się na wdrożenie systemu głosowego odnotowano 10 – 30-procentowwy wzrost produktywności i 50-procentówy spadek błędów

Siła głosu

Specjaliści z BCS Polska zademonstrowali również proces kompletacji towaru z użyciem systemu głosowego Vocollect, gdzie wymiana danych pomiędzy systemem a operatorem następowała za pomocą komend głosowych, bez konieczności wprowadzania danych za pomocą klawiatury lub czytnika. Podstawowa logika obsługi magazynu znajduje się w systemie WMS, którego rolą jest zarządzanie procesem kompletacji, natomiast system głosowy jest narzędziem pracy na magazynie, które zazwyczaj potwierdza lokalizację towaru (system głosowy tylko realizuje funkcje wyznaczone przez WMS w sposób bardziej optymalny niż realizacja tych samych zadań za pomocą terminali radiowych).

W firmach, które zdecydowały się na wdrożenie systemu głosowego odnotowano 10-30% wzrost produktywności i 50% spadek błędów, co sprawiło, że zwrot z inwestycji można uzyskać w ciągu paru miesięcy.

Systemy wdrażane przez BCS Polska, to kompleksowe rozwiązania składające się z urządzeń (terminal głosowy, zestawy słuchawkowe, akcesoria) i oprogramowania



(klient głosowy, konsola zarządzająca, aplikacja biznesowa), bazujące na ponad 20-letnim doświadczeniu firmy Vocollect. Wysokiej klasy system rozpoznawania głosu oparty na technologii adaptacyjnej, zapisanym profilu głosowym użytkownika, a także zaawansowana technologia budowy mikrofonu w zestawie słuchawkowym, pozwalają na poprawne rozpoznawanie komunikatów nawet w głośnym otoczeniu. Najlepiej sprawdzają się w procesie kompletacji, tam, gdzie jest krótka odległość między lokalizacjami i jednorodny towar. Coraz częściej stosowane są też w obszarze składowania i uzupełnień.

Wymierne efekty

W trakcie seminarium poruszono również zagadnienia dotyczące kalkulacji zwrotu z inwestycji (ROI) w rozwiązania optymalizujące pracę magazynu. Bardzo ważnym jest, aby właściwa kalkulacja ROI nie tylko uwzględniała koszty błędów i zyski z tytułu wzrostu produktywności, ale także ustalenie i realizację celów, które stawia sobie zarząd lub kadra menedżerska.

Podczas seminarium zaprezentowano również urządzenia wiodących firm technologii mobilnych: Vocollect, Motorola Solutions oraz Zebra Technologies. Było to jedne ze spotkań z klientami, które firma BCS Polska organizuje cyklicznie.

KK

Soloplan w synergii z SAP-em i Microsoftem

Soloplan, który zajmuje się oprogramowaniem i doradztwem, potwierdził ścisłą współpracę z firmami SAP i Microsoft. Użytkownicy opracowanego przez Soloplan oprogramowania do zarządzania transportem (TMS) CarLo, korzystają ze specjalnych interfejsów do systemu gospodarki towarowej SAP i z najnowszych rozwiązań oferowanych przez „C#".

W tym roku interfejs pomiędzy CarLo i systemem ERP SAP został certyfikowany po raz trzeci. Rozwiązanie to sprawdza się od 1998 r. Wszystkie systemy SAP R/3 mogą być połączone z CarLo online lub offline. Można przy tym korzystać z różnych modułów SAP, takich jak: MM (Material Management), SD (Sales & Distribution) lub Fi/Co (Finance & Controlling). Za pośrednictwem tego interfejsu do CarLo importowane są zamówienia generowane w SAP-ie. Znajdująca się w nim baza danych jest stale do dyspozycji, a dane są rozplanowane, nadzorowane i rozliczane w profesjonalny sposób.

Zastosowanie certyfikowanego interfejsu SD-TPS dba o wysoką wydajność i bezpieczeństwo. Połączenie odbywa się bez wymiany danych. Dzięki temu ich bezpośredni strumień jest szybszy i bezpieczniejszy. W wypadku zakłóceń specjalne protokoły bezpieczeństwa dbają o to, aby w obydwu systemach był identyczny stan bazy danych. Późniejsze zmiany dokonywane przez dysponenta są synchronizowane w obydwu systemach. Spedytorzy mogą jednocześnie używać kilku interfejsów. Ma to sens, gdy w SAP-ie pracują różni dostawcy. Przesyłanie danych pomiędzy SAP-em i CarLo odbywa się i online, i offline przez plik tekstowy – gdy nie ma bezpośredniego połączenia pomiędzy ERP i TMS.

Również stała współpraca z firmą Microsoft (Soloplan posiada Status Złotego Partnera) daje klientom konkretne korzyści: CarLo przy pomocy nowoczesnego języka programowania „C#" ciągle się rozwija. Pracownicy Soloplan mają dostęp do bazy danych i wersji testowych systemów operacyjnych. Dzięki tym narzędziom można szczególnie szybko i w sposób odpowiadający wymogom rynku realizować indywidualne potrzeby klientów oraz nowe funkcjonalności.

Czy Rosja jest tego warta?

W warunkach ciągłej walki o europejski rynek logistyczny, polskie firmy z branży TSL coraz przychylniejszym okiem spoglądają na Europę Wschodnią. To rynki bardzo chłonne i z mocnym potencjałem wzrostowym, ale jednocześnie bardzo specyficzne i wymagające. Jak sobie poradzić na Wschodzie i jak uniknąć niewybaczalnych błędów?

Na wstępie należy odpowiedzieć sobie na pytanie: jakie usługi chcę i mogę zaoferować w relacji Zachód-Wschód?

Polscy przewoźnicy od lat królują na rynku rosyjskim. Na obwodnicy Moskwy nie widać ciężarówek z niemieckimi lub francuskimi rejestracjami, a pojazdy z plakietkami TIR to w większości polskie samochody. Nieprzypadkowo problem z zezwoleniami występuje głównie na linii Polska-Rosja i mało dotyczy Czechów, Słowaków lub Białorusinów. Przewozy z Europy do Rosji to już nasza narodowa specjalność.

Rynek transportu w Rosji od wielu lat należy do najmocniej regulowanych w Europie. Dostępu do niego broni tamtejsza, dobrze zorganizowana organizacja przewoźników: ASMAP. Jednocześnie tabor rosyjskich przewoźników odbiega od norm europejskich, jednak szybko się modernizuje. Nie należy więc spodziewać się, że w najbliższej przyszłości rynek ten zostanie uwolniony.

Więcej niż standardowe

Potencjalnych klientów przestają interesować standardowe usługi spedycyjne oferowane na wschodnie rynki. Marże maleją od lat, a konkurencja w postaci białoruskich lub rosyjskich firm spedycyjnych bez problemu odnajduje się na polskim rynku, oferując usługi przewozowe świadczone przez białoruskie lub litewskie firmy. Dlatego Polacy coraz częściej starają się zaoferować rodzimym i europejskim klientom usługi mające wartość dodaną. Decydując się na to muszą jednak dokonać kolejnego wyboru: Czy bardziej się opłaca założenie własnego oddziału w Rosji, czy też znalezienie lokalnego partnera logistycznego?



Mikhail Bialinis

- Prezes Zarządu firmy Albatros Cargo Sp. z o.o. Od ponad 10 lat aktywny zawodowo w branży TSL.
- Posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z krajami byłego ZSRR.
- Ukończył Wydział Transportu na Politechnice Warszawskiej.
- Współpracuje z firmami szkoleniowymi w zakresie praktycznej strony działalności spedycyjnej.

Jeśli rozwiązanie zadania logistycznego polegającego na dostawie jednej palety z Europy do Rosji (z pełną obsługą celną i dowozem do środkowej Rosji) zajmuje firmie więcej niż 5 minut, to nie jest ona gotowa na wejście na rynek rosyjski.



Wraz z napływem zachodnich firm i korporacji rynek rosyjski poznał europejskie i światowe standardy logistyczne. Wzrosły więc także wymagania względem firm logistycznych. Takie branże jak automotive, FMCG lub farmacja wymagają kompleksowej obsługi nie tylko na krajowym rynku, ale również obsługi celnej oraz pełnej integracji z sieciami logistycznymi Europy. W chwili obecnej na rynku rosyjskim liczy się kompleksowość, elastyczność i znajomość rynków – europejskich i lokalnego, w tym także rosyjskich „regionów".

Standardowe „just in time" oraz „door to door" dotyczy zarówno dostaw do Moskwy (to jest akurat najłatwiejsze), ale także oznacza „dokładnie na czas do drzwi w Chabarowsku lub Kazaniu". Cały łańcuch musi być jednocześnie skuteczny, przejrzysty i przewidywalny. Nikt nie zna lepiej lokalnych rosyjskich warunków niż firmy krajowe, wyspecjalizowane w obsłudze danego segmentu. Ten, kto posiada rozbudowaną sieć drobnicową, magazyny oraz oferuje pełną obsługę celną na terenie Rosji, może z powodzeniem walczyć o kontrakty w zachodnich firmach handlowych i produkcyjnych.

Tylko dostosowani

Znamy na polskim rynku wiele firm, które na własną rękę próbowały zdobyć rynek rosyjski. Dość szybko okazało się, że nie wystarczy być w czołówce firm polskich – trzeba mieć unikalną ofertę i pomysł na siebie w Rosji. Lub... mieć naprawdę porządnego partnera rosyjskiego.

Wiele polskich i europejskich firm na własną rękę próbowało zdobyć rynek rosyjski. Dość szybko okazało się, że nie wystarczy być w czołówce firm w Polsce – trzeba mieć unikalną ofertę i pomysł na siebie w Rosji, lub... mieć naprawdę porządnego partnera rosyjskiego.

Niektóre firmy, przenosząc wzorce europejskie, próbują w ten sam sposób działać na rynku rosyjskim. Zapominają jednak o specyfice lokalnej, o nieprzewidywalności służb celnych, o zawiłych i niejednoznacznych przepisach oraz o różnicy w mentalności Europejczyków i Rosjan.

Jeśli rozwiązanie zadania logistycznego polegającego na dostawie jednej palety z Europy do Rosji (z pełną obsługą celną i dowozem do środkowej Rosji) zajmuje wam więcej niż 5 minut, to firma nie jest gotowa na wejście na rynek rosyjski.

Na rynku polskim działają jednak firmy które od wielu lat obsługują ruch Zachód-Wschód, zarówno w dostawach całopojazdowych, jak i drobnicowych. Osobiście znam takie, które mają linie drobnicowe do Kazachstanu, Mołdawii lub Białorusi i bez problemu odnajdują się w lokalnej rzeczywistości.

Cóż, rynki Europy Wschodniej warte są uwagi, ale do wejścia na nie należy porządnie się przygotować. Jeśli ktoś nie jest gotów na świadczenie kompleksowych usług na rynku rosyjskim, lepiej niech czas i pieniądze zainwestuje w inne przedsięwzięcie.

Mikhail Bialinis



Jak ograniczyć koszty funkcjonowania centrów logistycznych

Jednym z istotnych czynników wchodzących w skład kosztów utrzymania powierzchni magazynowych są koszty energii. W ciągu ostatnich 5 lat nastąpił znaczny wzrost cen energii, a według wszelkich analiz w najbliższych latach możemy spodziewać się kolejnych, wysokich wzrostów.
Co zatem można zrobić, by koszty te kontrolować i ograniczać?

Rosnące koszty wytwarzania energii oraz przyjęte regulacje europejskie i międzynarodowe związane m.in. z handlem emisjami CO_2, sprawiają, że pomiędzy rokiem 2012 a 2020 ceny prądu mogą wzrosnąć o ponad 100%. Dla dużych hal magazynowych, hal produkcyjnych oraz powierzchni biurowych koszty energii stanowić będę rosnącą i zauważalną pozycję w stałych wydatkach miesięcznych. Aby je ograniczyć na wstępie należy zidentyfikować czynniki wpływające na zużycie energii oraz ponoszone w związku z tym wydatki. Do czynników tych należy:

- ilość i moc oświetlenia wewnętrznego i zewnętrznego,
- potrzeby związane z klimatyzacją i wentylacją,
- praca systemów chłodzących (w chłodniach i mroźniach),
- zapotrzebowanie na gazy przemysłowe, w tym sprężone powietrze (gdzie ok. 70% kosztów sprężonego powietrza to koszty energii),
- energia zużywana w pomieszczeniach biurowych, sterowniach i serwerowniach,
- oraz w pomieszczeniach socjalnych.

Małe kroki, duże oszczędności

Po dokonaniu przeglądu czynników wpływających na zużycie można spróbować dokonać optymalizacji kosztowej bez zmiany charakterystyki zużycia energii. Cel ten osiągamy poprzez optymalizację taryf (np. zmianę taryfy z B21 na B23), zmniejszenie mocy zamówionej lub zmianę dostawcy energii. W tym ostatnim wypadku, przy dobrze prowadzonych negocjacjach, można zaoszczędzić od 5%-10% kosztów, i to zazwyczaj bez istotnych nakładów finansowych.



Fot. Fotolia

Często też proste środki techniczne, takie jak zastosowanie oświetlenia led, wdrożenie systemów obniżających napięcie w oświetleniu zewnętrznym albo wyłączenie niepotrzebnie działających wentylatorów, ogrzewania lub sprężarek może doprowadzić do wydatnego obniżenia kosztów. W trakcie analiz wykonywanych przez zespół Metrium okazywało się niejednokrotnie, że w pomieszczeniach biurowych pozostawiano włączane komputery, monitory bądź klimatyzację. Stały monitoring i raportowanie pozwoliły na przeprowadzenie instruktażu pracowników i doprowadziły w efekcie do spadku kosztów.

Możliwe jest też zastosowanie systemów inteligentnego sterowania oświetleniem w pomieszczeniach socjalnych, gdzie światło zapalane jest na dłużej podczas przerw regulaminowych. Poza przerwami, w trakcie zmiany roboczej, gdy pracownicy tylko okazjonalnie pojawiają się w pomieszczeniach socjalnych, układy sterujące wyłączają światło po 2-3 sekundach od chwili opuszczenia pomieszczenia.



Jedną z wielu zalet systemu Demeter jest możliwość alarmowania o anomaliach lub przekroczeniach zadanych wartości za pomocą e-maili lub SMS-ów. Demeter posiada łatwy w obsłudze interfejs WWW. Dane z liczników spływają do serwera za pomocą specjalnie skonstruowanych przystawek komunikacyjnych, wykorzystujących łączność radiową (WI-FI), sieć LAN, bądź też sieć GSM.

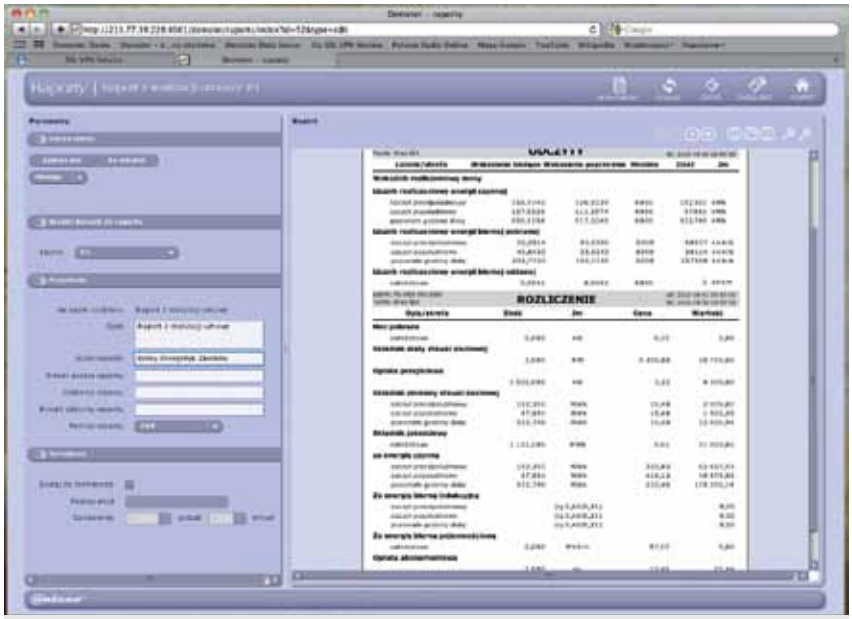
Pomocne narzędzia

O ile wymienione wyżej działania optymalizacji taryf oraz zmniejszenia zużycia już wykonano, albo nie ma pewności czy zmiana taryfy energetycznej przyniesie odpowiedni skutek, warto skorzystać z systemów informatycznych, służących do ciągłych pomiarów parametrów energetycznych. Systemy takie są dostępne na rynku wraz z licznikami energii lub można je kupić u niezależnych dostawców. Oferują oni możliwość wykonania systemów zbierających dane z wielu liczników oraz analizatorów jakości energii, a także systemów agregujących dane na temat wielu mediów – nie tylko energii, ale również gazu, ciepła i wody.

Przykładem rozwiązania informatycznego służącego optymalizacji kosztów zużycia mediów jest system Demter firmy Mertium. Demeter może równocześnie mierzyć zużycie energii oraz inne wielkości powiązane, takie jak warunki środowiskowe (temperatura, wilgotność, natężenie światła) lub monitorować poziom zanieczyszczeń, emisji CO_2 i ścieków. Rozwiązanie jest dostępne „w chmurze", w ramach zryczałtowanych opłat miesięcznych, przez co nie wymaga dużych nakładów inwestycyjnych związanych z tego typu systemami. Dzięki temu, nawet małe i średnie firmy mogą mieć narzędzie służące optymalizacji kosztów.

Rozwiązanie Demeter OnLine posiada łatwy w obsłudze interfejs WWW. Dane z liczników spływają do serwera Metrium za pomocą specjalnie skonstruowanych przystawek komunikacyjnych, które łączą się z centralnym serwerem Demeter, wychodząc z sieci budynku przez łączność radiową (WI-FI), sieć LAN, bądź też są wysyłane przez sieć GSM za pomocą wbudowanych modemów do obsługi sieci komórkowych.

Zmniejszenie kosztów zużycia energii elektrycznej można często osiągnąć optymalizując taryfę, zmniejszając zamówioną moc lub stosując nawet proste środki techniczne, jak energooszczędne oświetlenie, wyłączenie niepotrzebnych odbiorników itp. By osiągnąć wymierne efekty, warto stale monitorować i raportować zużycie energii.



Demeter może mierzyć zużycie energii oraz inne wielkości powiązane, takie jak warunki środowiskowe (temperatura, wilgotność, natężenie światła) lub monitorować poziom zanieczyszczeń, emisji CO2 i ścieków. Rozwiązanie jest dostępne „w chmurze", w ramach zryczałtowanych opłat miesięcznych, przez co nie wymaga dużych nakładów inwestycyjnych związanych z tego typu systemami. Dzięki temu, nawet małe i średnie firmy mogą mieć narzędzie służące optymalizacji kosztów.

Demeter OnLine

Jest to system monitoringu i optymalizacji zużycia energii. Efektywnie może zmniejszyć koszy zużycia od 5-15%. Rozwiązanie jest wdrażane w modelu Software as a Service lub na serwerach klienta. W październiku 2012 r. rozwiązanie Demeter On Line zostało nagrodzone w konkursie Startupfest nagrodą sponsora za najlepszy produkt dla biznesu. Wdrożenia stacjonarne systemu Demeter funkcjonują m.in. w Sanitec Koło, Nestle CPP Toruń Pacific Sp. z o.o., Michelin Poland w Olsztynie.
Metrium Sp. z o.o. projektuje i dostarcza systemy telemetryczne, w tym własne moduły mikroprocesorowe zapewniające komunikację pomiędzy licznikami a serwerem w ramach transmisji WLAN/LAN oraz GSM.
Więcej informacji na **www.metrium.eu.**

Dane, po przetworzeniu przez serwer, dostępne są dla użytkowników w postaci:

- podglądów bieżącego zużycia on-line,
- wykresów (z dowolnym okresem analizy),
- raportów zużycia i analizy jakości energii,
- raportów rozliczeniowych (tj. raportów pokazujących wielkości zużycia w wymiarze finansowym, zgodnie z posiadanymi taryfami,
- źródłowych lub zagregowanych danych eksportowanych do systemów zewnętrznych (hurtowni danych, systemów erp, systemów SCADA itp.)

Jedną z wielu zalet systemu Demeter jest możliwość alarmowania o anomaliach lub przekroczeniach zadanych wartości za pomocą e-maili lub SMS-ów. Zdefiniowanie alarmu jest możliwe, jeśli nastąpi zagrożenie przekroczenia lub przekroczenie mocy zamówionej. Alarm może zostać wysłany w chwili, gdy nastąpi niespodziewany ponadnormatywny pobór energii w godzinach nocnych, kiedy zazwyczaj zużycie jest mniejsze.

Lepiej zapobiegać

Niektóre anomalie energetyczne są możliwe do wykrycia stosunkowo szybko, w ramach prowadzonych pomiarów zużycia lub jakości energii. O innych nieprawidłowościach dowiedzieć się można często dopiero po jednym lub dwóch miesiącach,

Panattoni sprzedaje dwa parki pod Warszawą

Panattoni Europe i Pramerica zbyły portfel nieruchomości logistycznych na wynajem zlokalizowanych w okolicach Warszawy, na rzecz spółki RREEF Real Estate, zarządzającej funduszami nieruchomości dla Asset and Wealth Management w ramach Deutsche Bank.

Przedmiotem transakcji sprzedaży jest portfel nieruchomości warty 54 mln euro obejmujący łącznie ponad 80 tys. m² powierzchni magazynowej na terenie podwarszawskich obiektów Panattoni Park Ożarów i Panattoni Park Pruszków. Powierzchnia jest wynajęta w całości przez mocną grupę 12 najemców, z których większość to duże firmy farmaceutyczne. Budynki powstały w latach 2008-2010. Panattoni nadal będzie zajmował się zarządzaniem nieruchomościami i aktywami wchodzącymi w skład portfela.

Robert Dobrzycki, partner zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią, Panattoni Europe, powiedział: – *To nasza pierwsza transakcja z RREEF Real Estate. Jesteśmy niezmiernie szczęśliwi, że w obliczu takich czynników jak niski odsetek pustostanów, atrakcyjne wskaźniki rentowności i popytu na polskim rynku,*



prestiżowi nabywcy tacy, jak RREEF wracają na rynek nieruchomości przemysłowych i kupują powierzchnie przemysłowe doskonałej jakości.

Max Kreuter, portfolio manager w Pramerica Real Estate Investors podsumowuje: – *Jesteśmy bardzo zadowoleni z naszych osiągnięć. Panattoni okazał się świetnym partnerem i jesteśmy dumni z produktu, który budowaliśmy przez lata, z powodzeniem wynajmowaliśmy a obecnie sprzedaliśmy.*

gdy przyjdą faktury za energię. Przykładowo, duże oddawanie mocy biernej może świadczyć o spadku sprawności lub awarii transformatora (powodować może je również spadek sprawności transformatorów). W związku ze spadkiem sprawności stacji trafo rośnie zużycie energii, często o ok. 3%. Fakty te nie sposób powiązać ze sobą bez dostępu do danych źródłowych. Również duża liczba tzw. harmonicznych zakłóceń może powodować częstsze awarie dystrybucyjnym lub awaria stacji trafo, bram, kurtyn, wind, czy też przenośników może spowodować wyłączenie lub ograniczenie działalności centrum na 1 lub 2 dni. Pociągnąć ona może za sobą straty idące w setki tysięcy złotych.

Czy warto zatem zainwestować w system monitorowania? Wydaje się , że tak. Nawet nie posiadając własnych służb energetycznych można skorzystać z usług eksperckich zewnętrznych dostawców,



Dla dużych hal magazynowych, hal produkcyjnych oraz powierzchni biurowych koszty energii stanowić będę rosnącą i zauważalną pozycję w stałych wydatkach miesięcznych. Aby je ograniczyć na wstępie należy zidentyfikować czynniki wpływające na zużycie energii oraz ponoszone w związku z tym wydatki.

sprzętu IT, sterowników PLC, wind i linii automatycznych.

Takie zachowania są bardzo często diagnozowane po włączeniu do systemu analizatorów jakości energii. Analizatory te oraz zbierane przy ich udziale dane mogą pomóc w wypadku awarii i dochodzenia roszczeń u dostawcy energii (ok. 20% problemów z jakością jest spowodowanych czynnikami zewnętrznymi, spoza sieci odbiorcy). Jednakże ważniejszą funkcją analizatorów wpiętych do systemu informatycznego jest aktywne monitorowanie wszelkich nieprawidłowości, pomoc w diagnostyce przyczyn awarii i zapobieganie im w przyszłości.

Nietrudno sobie wyobrazić, że przeciążenie sieci zasilającej w centrum takich jak firma Metrium. Zapewnia ona dostęp do inżynierów energetyków i konsultantów, którzy pomogą w analizie danych i w opracowaniu działań prooszczędnościowych. Zewnętrzni konsultanci dokonają analiz, przygotują odpowiednie wnioski do dostawców energii o zmianę taryfy na podstawie wykresów i raportów z systemu Demeter, związanych ze zużyciem energii.

Outsourcing administracji gospodarką energetyczną może dać obiektywny wgląd w strukturę zużycia energii i pokazać nowe obszary, w których można wykonać działania optymalizacyjne.

Tomasz Figlewicz
Metrium Sp. z o.o.
tomasz.figlewicz@metrium.eu

Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej
Katalogis.net
Scalamy świat logistyki i transportu

Magazyn na chwilę, a może i dłużej...

Rynek magazynów w Polsce cały czas się rozwija. Podaż dostępnej powierzchni magazynowej ostatnimi czasy znów spada. Pojawia się również problem znalezienia odpowiedniej przestrzeni, szczególnie o dużych gabarytach. Odpowiedzią na te wyzwania mogą być konstrukcje tymczasowe. Dzięki nim można postawić magazyn w dowolnym miejscu, a jego konstrukcje w pełni dopasować do potrzeb logistycznych.

Tymczasowe konstrukcje to w pełni profesjonalne obiekty, które mogą zastąpić stałe magazyny. Z takiego rozwiązania skorzystała firma Valeo Vision, która potrzebowała dodatkowej przestrzeni magazynowej w Belgii. Wymagania tej międzynarodowej firmy dotyczące obiektu były bardzo wysokie. System Evolution zaproponowany przez firmę Neptunus okazał się najbardziej odpowiednim rozwiązaniem, spełniającym wszelkie obostrzenia budowlane stawiane przez klienta.

Dzięki innowacyjnemu, hydraulicznemu mechanizmowi montowania konstrukcji dachowej, obiekt taki może powstać w bardzo krótkim czasie. Najbardziej charakterystyczne cechy tymczasowych magazynów to przede wszystkim elastyczność – dzięki konstrukcji modułowej już na etapie projektowania obiektu można go maksymalnie dostosować do potrzeb. Inne cechy to trwałość i możliwość ponownego wykorzystania zdemontowanych elementów – dzięki temu biznes nie jest ściśle przywiązany do miejsca, w razie potrzeby niskim kosztem można zmienić lokalizację. Tymczasowe obiekty można wykorzystywać od kilku miesięcy do nawet 20 lat. Posiadają one wygląd i właściwości trwałego budynku, co sprawia, że spełniają wysokie wymagania budowlane, zapewniają optymalną izolację oraz w pełni dostosowują się do trendów panujących na rynku. Warto wspomnieć, że istnieje możliwość wynajmu, dzierżawy lub zakupu takiego obiektu.

Szeroka gama zastosowań

Rozwiązania tymczasowe są kierowane zarówno do małych, jak i do dużych przedsiębiorstw, rozwiniętych i początkujących firm. Nowoczesne rozwiązania spełniają najwyższe normy budowlane, a elastyczność pozwala na maksymalne dostosowanie do potrzeb i możliwości.

Kiedy warto pomyśleć o tymczasowych konstrukcjach? Z pewnością w sytuacji, gdy dostępne na rynku magazyny nie spełniają oczekiwań – zarówno ze względu na położenie, jak i powierzchnię. Jest to dobre rozwiązanie również wtedy, gdy obecna sytuacja nie pozwala na pewne umiejscowienie firmy w jednym miejscu – dzięki systemowi Evolution, w razie potrzeby, konstrukcję można zdemontować i przenieść w inne miejsce.

Systemy tymczasowe sprawdzają się na początku działalności, gdy możliwości finansowe nie pozwalają na inwestycję w stały obiekt lub, gdy firma nie chce przywiązywać się na stałe do jednego miejsca. Firmy już funkcjonujące na rynku dostrzegą zalety rozwiązania, gdy zajdzie potrzeba uzyskania dodatkowej, tymczasowej przestrzeni (np. w sezonie). Sprawdzą się one także w charakterze zastępczego budynku na czas remontu lub przebudowy stałego obiektu.

Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom oraz indywidualnemu podejściu do każdego klienta, konstrukcje tymczasowe są w stanie spełnić oczekiwania nawet najbardziej wymagających przedsiębiorców. Co równie istotne, spełniają one rygorystyczne normy określane przez przepisy budowlane. Wspomniane cechy obiektów tymczasowych pozwalają firmom swobodnie rozwijać biznes i szybko reagować na zmiany.

Dorrie Eilers,
dyrektor firmy Neptunus

Panattoni na wschodzie
Polski po raz drugi

Panattoni Europe zrealizował kolejny projekt o charakterze produkcyjno-magazynowym. Nowa inwestycja jest dedykowana jednemu z największych producentów szkła i produktów szklanych, firmie Nippon Sheet Glass. Obiekt o całkowitej powierzchni 35 tys. m^2 powstał w Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN.

Hala produkcyjna, w której będą wytwarzane szyby samochodowe, zajęła 13 500 m^2 , na część magazynową przeznaczone zostało 16 700 m^2 , natomiast biura rozplanowane są na powierzchni 1 600 m^2 . Obiekt Panattoni powstał jako część nowej fabryki firmy, a cały kompleks jest drugim ośrodkiem produkcyjnym Nippon Sheet Glass w Polsce – pierwszy zlokalizowany jest w Sandomierzu. Fabryka stanęła na terenie Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN w Chmielowie, kilka kilometrów od Tarnobrzega i ok. trzydzieści kilometrów od Sandomierza. Zakończenie budowy przebiegło w planowanym terminie.

W Specjalnej Strefie Ekonomicznej

Nowy obiekt zlokalizowany jest obok drogi krajowej numer 9 łączącej Radom z Rzeszowem, a dalej z przejściem granicznym



w Barwinku. Stanowi ona część trasy europejskiej E371, biegnącej przez południowo-wschodnią Polskę i wschodnią Słowację. To jeden z głównych ciągów komunikacyjnych z północy Polski do Rzeszowa i dalej na południe, aż do granicy ze Słowacją. Chmielów mieści się w granicach Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN, prężnie rozwijającego się ośrodka przemysłowego na terenie południowo-wschodniej Polski.

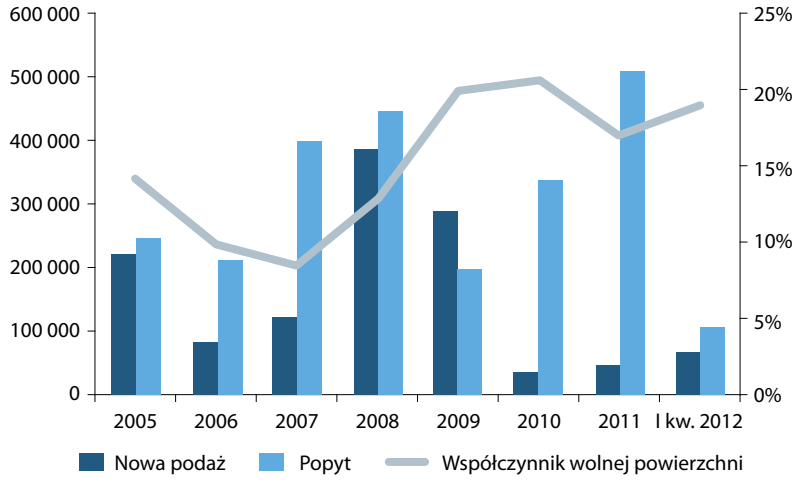
KK

Okolice Warszawy – niezagrożona pozycja lidera

Warszawa to pierwsza lokalizacja w Polsce, gdzie powstały nowoczesne obiekty magazynowe (pod koniec lat 90.). Jednak, ze względu na wysokie ceny gruntów w stolicy oraz deficyt odpowiednich terenów, ciężar rozwoju regionalnego rynku przesunął się z czasem na jej przedmieścia. W ten sposób stolica stała się lokalizacją wyspecjalizowaną w małych obiektach dla najemców, którzy z różnych względów muszą mieć magazyn zlokalizowany w granicach miasta, natomiast jej okolice wyrosły na największy region magazynowy w Polsce.

Dziś rynek ten obejmuje 1,98 mln m² obiektów, co stanowi 28,5% całkowitej podaży w Polsce. Dla porównania, powierzchnie dystrybucyjne zlokalizowane w granicach stolicy to 526 tys. m². Najważniejszymi obszarami magazynowymi w okolicach Warszawy stały się miejscowości położone na zachód i południowy – zachód od granic miasta: Błonie, Nadarzyn, Pruszków, Teresin, Sochaczew i Ożarów. Najemców przyciągała tu stosunkowo najlepiej rozwinięta infrastruktura drogowa (z początku przede wszystkim trasy do Poznania, Katowic i Krakowa, potem zaś autostrada A2), jak również bliskość największych warszawskich centrów handlowych.

Warszawa Okolice - ewolucja podaży i popytu w latach 2005 - 2012



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl

W czołówce

Od czasu, gdy autostrada połączyła Warszawę z zachodnią granicą Polski, okolice stolicy zyskały dodatkowy atut wzmacniający pozycję regionalnego lidera i zwiększający jego atrakcyjność w oczach najemców. Chodzi tu zarówno o firmy, które nie są jeszcze obecne na tym rynku, jak również o tych najemców,



Okolice Warszawy pozostaną w najbliższej przyszłości zdecydowanym liderem rynku pod względem istniejącej powierzchni. Wprawdzie na koniec I połowy 2012 roku w budowie znajdowało się zaledwie 13 tys. m² (5% powstających obiektów magazynowych w Polsce), ale deweloperzy z pewnością rozpoczną wkrótce nowe inwestycje. Przedmieścia stolicy to naturalny przyczółek do ekspansji na polskim rynku i najemcy będą tu poszukiwać obiektów magazynowych.



Nie ma wątpliwości co do faktu, że autostrada wpływa bardzo pozytywnie na rozwój rynku magazynowego okolic Warszawy. Jest jednak i druga strona medalu - to groźba marginalizacji dla miejscowości oddalonych od A2. W takiej sytuacji znajduje się m.in. tradycyjnie najsilniejszy ośrodek w okolicach Warszawy, czyli Błonie, położone przy poprzedniej głównej trasie na Poznań.

którzy wynajmują już powierzchnie w okolicach Warszawy, ale w lokalizacjach oddalonych od autostrady. Wielu z nich podejmie zapewne decyzję o przeniesieniu swoich magazynów do parków usytuowanych tuż przy A2.

Atrakcyjność okolic Warszawy potwierdzają dane rynkowe. W I połowie 2012 roku podpisano umowy na 108 tys. m^2 powierzchni magazynowych zlokalizowanych w tym regionie (19% popytu brutto w całej Polsce). Jedynie Górny Śląsk był popularniejszą lokalizacją. Całkowicie nowe umowy najmu dotyczyły 61 tys. m^2, co dawało rynkowi podwarszawskiemu trzecie miejsce za Górnym Śląskiem i Wrocławiem. Podobnie jak w całej Polsce, największy udział w popycie w okolicach Warszawy mają firmy logistyczne. W I połowie 2012 roku zdominowały one transakcje, wynajmując 77,8 tys. m^2, co przełożyło się na 72% całkowitego popytu w regionie. Procentowy udział innych branż w popycie pozostawał niewielki.

Druga odsłona

Nie ma wątpliwości, że autostrada wpływa bardzo pozytywnie na rozwój rynku magazynowego okolic Warszawy. Jest jednak i druga strona medalu - to groźba marginalizacji dla miejscowości oddalonych od A2. W takiej sytuacji znajduje się m.in. tradycyjnie najsilniejszy ośrodek w okolicach Warszawy, czyli Błonie (położone przy poprzedniej głównej trasie na Poznań). Zlokalizowane w tej miejscowości magazyny to 589 tys. m^2, czyli 30% powierzchni dystrybucyjnej z okolic stolicy. Ze względu na spadające zainteresowanie tą lokalizacją, aż 32% magazynów w Błoniu pozostaje niewynajęte. Ponieważ miejscowość ta definitywnie straciła status najatrakcyjniejszej logistycznie lokalizacji w pobliżu Warszawy, szansą dla tamtejszych parków może być obniżenie czynszu. Pozwoliłoby

PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA

Nowa paleta INKA 800x1200 mm do 600 kg



Optymalny wybór

palety zapewnia oszczędność w transporcie i składowaniu

Format Euro		Format standardowy
800x1200 mm do	250 kg	400x 600 mm
800x1200 mm do	400 kg	400x 800 mm
800x1200 mm do	600 kg	600x 800 mm
800x1200 mm do	900 kg	1000x1200 mm
800x1200 mm do	1250 kg	760x1140 mm
		1140x1140 mm

„heat processed wood"
przyjazne dla środowiska, wolne od szkodników

PEFC
produkt ekologiczny, nieszkodliwy dla zasobów naturalnych, z drewna tartacznego i częściowo przemysłowego

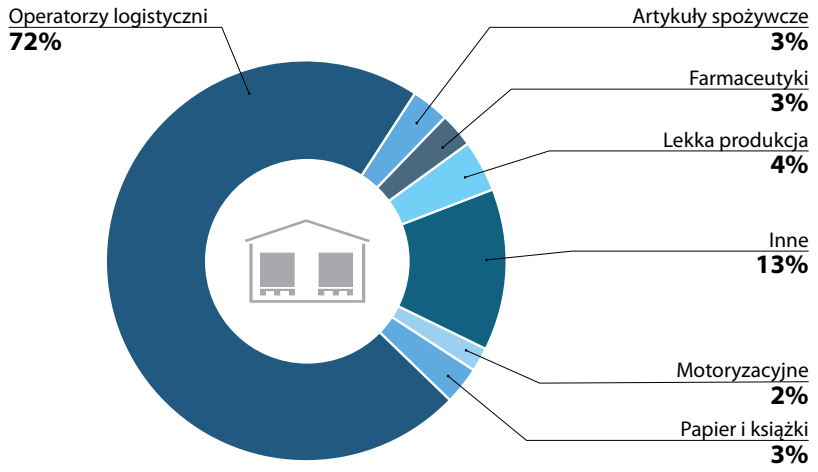
INKA PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

Szybko dostępne u dystrybutora na terenie całej Polski.Nie zwlekaj, zadzwoń do nas!

INKA Paletten GmbH · Bahnhofstraße 21 · 85635 Siegertsbrunn
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com
www.inka-palety.pl

Warszawa Okolice - popyt według sektorów w I poł. 2012 r.



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl

to przyciągać najemców, dla których bliskość autostrady nie jest kluczowym kryterium. W ten sposób Błonie mogłoby zająć rynkową niszę jako tańsza alternatywa dla parków przy A2.

Nie tylko Błonie boryka się z brakiem najemców. Również w innych miejscowościach oddalonych od autostrady właściciele parków mają problem z zapełnieniem budynków. Tak jest w Teresinie i Nadarzynie, gdzie wskaźniki dostępnej powierzchni wyniosły 29%. Sytuacja w tych miejscowościach wpływa w dużym stopniu na poziom pustostanów w całym regionie. Notowany pod koniec czerwca 2012 roku wskaźnik pustych magazynów w okolicach Warszawy wyniósł 19%. Był to najwyższy – oprócz Szczecina – wynik w całym kraju.

Autostradowy deficyt

Jednak sytuacja wcale nie jest tak korzystna dla najemców, jakby to wyglądało na pierwszy rzut oka. W najciekawszych lokalizacjach wzdłuż A2 wybór jest niewielki. Dla przykładu, w Pruszkowie zaledwie 3% powierzchni magazynowej pozostaje bez najemcy. O deficycie magazynów w pobliżu autostrady powinny pamiętać zwłaszcza firmy poszukujące dużych powierzchni. W ich przypadku jedyną właściwie opcją jest budowa nowego obiektu. To jednak oznacza konieczność co najmniej półrocznego oczekiwania na zrealizowanie inwestycji. Odzwierciedleniem znacznych różnic we wskaźnikach dostępnej powierzchni w poszczególnych lokalizacjach okolic Warszawy jest niejednorodna struktura czynszów efektywnych wahających się między 2,30 a 2,90 euro/ m^2 /miesiąc.

W najbardziej atrakcyjnych rejonach najemcy muszą się liczyć z tym, że stawki będą stosunkowo wysokie i ciężko będzie im wynegocjować większe upusty. Z kolei w lokalizacjach, które cierpią na chroniczny deficyt najemców, deweloperzy będą skłonni pójść na daleko idące ustępstwa. Różnice w czynszach są na tyle znaczące, że potencjalni najemcy powinni najpierw zastanowić się jak ważny jest dla nich dostęp do autostrady i dopiero wtedy szukać odpowiedniej oferty.

Rynek z perspektywami

Okolice Warszawy pozostaną w najbliższej przyszłości zdecydowanym liderem rynku pod względem istniejącej powierzchni. Wprawdzie na koniec I połowy 2012 roku w budowie znajdowało się zaledwie 13 tys. m^2 (5% powstających obiektów magazynowych w Polsce), ale deweloperzy z pewnością rozpoczną wkrótce nowe inwestycje. Przedmieścia stolicy to naturalny przyczółek do ekspansji na polskim rynku i najemcy będą tu poszukiwać obiektów magazynowych. Zwłaszcza, że dzięki autostradzie A2 regiony okolic Warszawy i Polski Centralnej (przede wszystkim Strykowa) zbliżą się do siebie na tyle, że dla części najemców wygodną opcją będzie stworzenie jednego, dużego magazynu obsługującego jednocześnie oba te rynki. Dlatego uwagę firm poszukujących magazyny będą przyciągać przede wszystkim miejscowości położone wzdłuż A2, takie jak Pruszków czy Grodzisk Mazowiecki (godny uwagi jest zwłaszcza Grodzisk, w którym nie powstały jeszcze żadne obiekty typowo magazynowe).

Paulina Dziubińska i Kamil Szymański konsultanci Jones Lang LaSalle odpowiedzialni za rynek magazynowy Warszawy Okolic.



Pruszków zyska, Błonie przetrwa

Marek Dobrzycki,
Managing Director – Western Poland

Bez wątpienia Warszawa jest bardzo atrakcyjnym rynkiem na magazynowej mapie polski, z którym właściwie konkuruje jedynie Górny Śląsk. Rozwój infrastruktury, zwłaszcza połączenie autostradą Warszawy z zachodnią granicą Polski, poskutkuje dodatkowym zwiększeniem atrakcyjności regionu. Oczywiście nie odbędzie się to bez pewnego rodzaju roszad i pozycjonowania lokalizacji w obrębie już samej Warszawy. Zapewne największa popularność przypadnie obszarom położonym w okolicach węzła Pruszków, który będzie ostatnim bezpłatnym węzłem na autostradzie A2 za Warszawą. Mniejszym powodzeniem będzie cieszyć się węzeł Tłuste przy Grodzisku Mazowieckim, zarówno ze względu na odległość od Warszawy jak i opłaty, które trzeba będzie ponieść aby do tego węzła dojechać.

Natomiast nie demonizowałbym sytuacji Błonia w kontekście jego marginalizacji. Oczywiście, ta ciesząca się w przeszłości ogromną popularnością lokalizacja, czasy świetności ma już za sobą. Wszelkie raporty wskazują tą miejscowość jako lokalizację z największym współczynnikiem pustostanów. Jej przyszłość upatruję raczej w dystrybucji lokalnej, w stronę Warszawy, wzdłuż drogi nr 92, która dzięki powstaniu autostrady A2 została w znacznym stopniu udrożniona. W efekcie powinno to spowodować możliwość płynnego ruchu na trasie Błonie-Warszawa, a tym samym ułatwić dojazd wykwalifikowanej sile roboczej z którą w tej lokalizacji jest również problem.

Znajdź powierzchnię magazynową z TimoCom

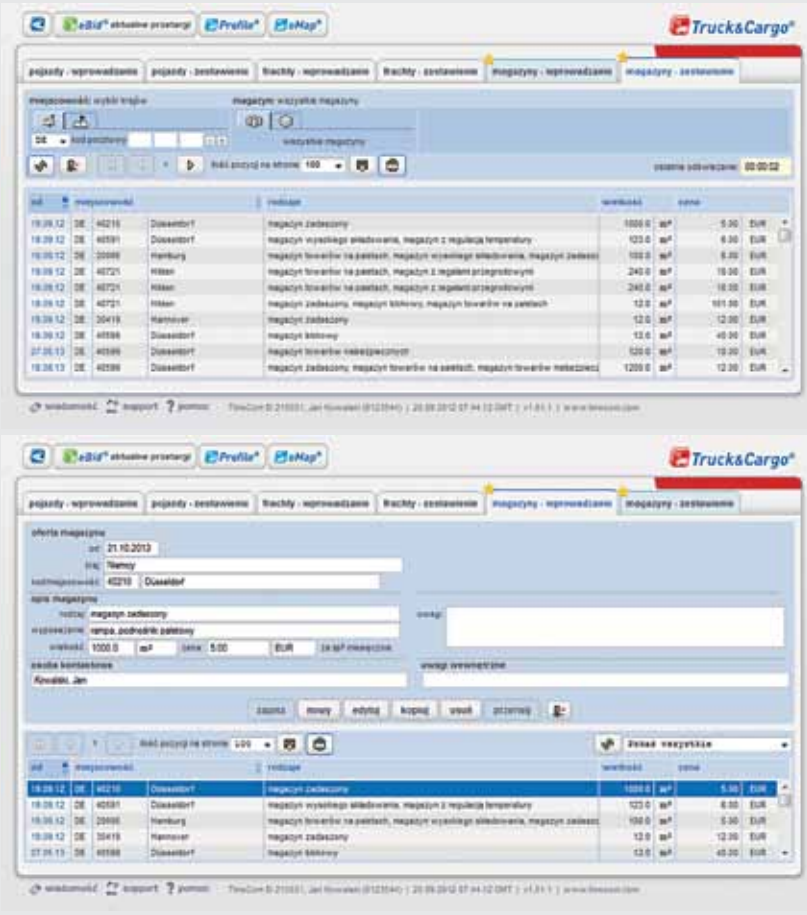
TimoCom Soft- und Hardware GmbH, firma znana z oferowania giełdy transportowej, zaprezentowała nową europejską giełdę powierzchni magazynowych i logistycznych. Giełda ta jest logicznym rozszerzeniem portfolio TimoCom i uzupełnia dotychczasowe spektrum transportu drogowego zarówno na rynku spot, jak i kontraktowym.

Z naszą nową giełdą powierzchni magazynowych jesteśmy od samego początku liderem w Europie. Długo się przygotowywaliśmy, aby teraz móc zaoferować naszym klientom do 30 tys. powierzchni magazynowych i logistycznych – mówi o nowym rozwiązaniu Marcel Frings, Chief Representative firmy TimoCom. – *Ale to nie wszystko. Zakładamy, że również przedsiębiorcy z innych, pozalogistycznych branż będą używać naszej giełdy powierzchni magazynowych, aby wykorzystać ogromny, europejski zasięg TimoCom* – dodaje.

Prosty i efektywny system

Giełda powierzchni magazynowych działa jak wirtualny rynek. Użytkownik podaje w wyszukiwarce swoje wymagania, jak na przykład rodzaj magazynu, wielkość czy położenie i otrzymuje zestawienie dostępnych powierzchni magazynowych i logistycznych odpowiadających wskazanym kryteriom wyszukiwania. W ten sposób klienci TimoCom mogą wyjątkowo szybko i elastycznie reagować na możliwe sytuacje podbramkowe.





Giełda powierzchni magazynowych działa jak wirtualny rynek. Użytkownik podaje w wyszukiwarce swoje wymagania, jak na przykład rodzaj magazynu, wielkość czy położenie i otrzymuje zestawienie dostępnych powierzchni magazynowych i logistycznych odpowiadających wskazanym kryteriom wyszukiwania.

Całość działa oczywiście również w drugą stronę. Firmy dysponujące powierzchnią magazynową oferują je na giełdzie podając wszystkie istotne informacje, dzięki czemu mogą zostać bardzo łatwo znalezieni. W ten sposób można uniknąć pustych powierzchni oraz lepiej wykorzystać możliwości magazynowe. – *Dla klientów z branży transportowej i logistycznej giełda powierzchni magazynowych razem z TC Truck&Cargo®, liderem wśród giełd transportowych w Europie, jak również TC eBid®, platformą do europejskich przetargów na transport, tworzy idealny pakiet prowadzący do osiągnięcia jeszcze większej efektywności w branży transportowej i logistycznej* – przekonuje Marcel Frings. Jest to zrozumiałe, gdyż szanse znalezienia na giełdzie powierzchni magazynowych odpowiedniego rozwiązania są całkiem spore. TimoCom rozpoczyna bowiem tę giełdę z około 30 tysiącami ofert magazynowych w 40 krajach w Europie. Dodatkowo, wszystko to jest oczywiście powiązane z szeroką gamą usług serwisowych TimoCom. Narzędzie dostępne jest w 24 językach, a do końca marca 2013 roku wszyscy klienci TimoCom mogą korzystać z niego bezpłatnie.

RC

Będzie nowy podatek drogowy we Francji

W lipcu 2013 r. Francja planuje wprowadzenie nowego podatku w formie opłaty drogowej. Przyjęto dla niego nazwę Ecotaxe. Obowiązywać będzie samochody ciężarowe o dmc powyżej 3,5 t, poruszające się po drogach krajowych i trasach szybkiego ruchu. Ecotaxe będzie można rozliczać automatycznie poprzez urządzenie pokładowe DKV Box oferowane przez operatora kart paliwowych DKV Euro Service.

Podatek drogowy będzie pobierany równolegle do działającego dziś systemu opłat za autostrady o nazwie TIS PL. Ecotaxe obejmie ponad 15 tys. km dróg krajowych i lokalnych, a więc nie będzie już możliwości przejazdu przez Francję z ominięciem dróg płatnych. W praktyce będzie to oznaczać, że przewoźnicy będą musieli odrębnie zarejestrować się do dwóch systemów opłat: TIS PL – obowiązującego na autostradach oraz Ecotaxe – obowiązującego na pozostałych drogach.



We Francji obowiązywać będą dwa systemy opłat drogowych: TIS PL – na autostradach oraz Ecotaxe, obowiązujący na pozostałych drogach. Zamiast używania oddzielnych urządzeń przewoźnik może zdecydować się na jedno uniwersalne urządzenie DKV Box, oferowane przez operatora kart paliwowych DKV. Zaletą skorzystania z tego rozwiązania będzie możliwość obniżenia podatku o ok. 10%, łączne fakturowanie e-myta w obu francuskich systemach, a także możliwość odliczenia podatku VAT od opłat drogowych.

Podwójne rozliczanie

Opłaty Ecotaxe będą zdecydowanie niższe niż stawki za autostrady. Wyniosą średnio 0,12 euro za kilometr. Ich wysokość zależeć będzie od typu pojazdu, klasy emisji spalin oraz ilości przejechanych kilometrów. Należności w systemie Ecotaxe będzie można rozliczać w trybie pre-paid (przedpłaty) lub post-paid (za pomocą urządzenia pokładowego). Firmy zainteresowane bezpośrednią rejestracją będą musiały nabyć u francuskich operatorów dwa różne urządzenia: oddzielne dla TIS PL oraz dla Ecotaxe.

Aby tego uniknąć, przewoźnik może zdecydować się na jedno uniwersalne urządzenie DKV Box, oferowane przez operatora kart paliwowych DKV. Zaletą skorzystania z tego rozwiązania będzie możliwość obniżenia podatku o ok. 10%, łączne fakturowanie e-myta w obu francuskich systemach, a także możliwość odliczenia podatku VAT od opłat drogowych. Rabaty obowiązują tylko przy rozliczeniach w trybie post-paid. Zarządzanie opłatami dostępne będzie w programie eReporting, dostępnym na stronie internetowej DKV.

RC

Porównanie systemów TIS PL i Ecotaxe

	Opłata za przejazd autostradą	Podatek na drogach krajowych i lokalnych
Nazwa systemu	**TIS PL**	**Ecotaxe**
Technologia	DSRC (technologia mikrofalowa)	System hybrydowy: GPS + DSRC
Rozpoczęcie	Od 2007 r.	Od 20 lipca 2013 r.
Trasy	Sieć ok. 9 000 km autostrad	Ok. 15 000 km dróg krajowych i lokalnych
Obowiązuje	Wszystkie pojazdy powyżej 3,5 t	Wszystkie pojazdy powyżej 3,5 t
Rozliczenie	*Post-paid*, np. przez urządzenie DKV Box *Pre-paid*, np. kartą paliwową DKV	*Post-paid*, np. przez urządzenie DKV Box *Pre-paid* np. kartą paliwową DKV
Koszty	0,19 euro za km, w zależności od kategorii pojazdu Aktualne taryfy Kategoria pojazdu	0,12 euro za km, w zależności od kategorii pojazdu
Rabaty	Maksymalnie 13% przy płatności z dołu we Francji Rabaty Francja	Możliwość obniżenia podatku o ok. 10% na wybranych odcinkach

Więcej informacji na: **www.dkv-ecotaxe.com**



Wydajność porusza - nas i naszych klientów. Ponieważ wiemy, o co chodzi w branży transportowej, konsekwentnie dążymy do tego, by nasze pojazdy były jeszcze bardziej wydajne. Efektem naszych dążeń jest nowa generacja samochodów ciężarowych spełniających normę Euro 6: MAN TGX, TGS, TGM i TGL. Każdy typoszereg stanowi sam w sobie klasę wydajności - z innowacyjną techniką, która oferuje Ci nowe korzyści, i z usługami, które przynoszą jeszcze większe zyski. Więcej informacji znajdziesz pod adresem: **www.mantruckandbus.pl**

Engineering the Future - since 1758.

MAN Truck & Bus

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o. · Al. Katowicka 9, Wolica · 05-830 Nadarzyn · tel. 22 738 69 68 · www.mantruckandbus.pl

DKV Euro Service – od 20 lat w Polsce

4 tysiące klientów, 125 tysięcy wydanych kart paliwowych, ponad 3400 stacji paliw – te liczby podsumowują aktywność firmy DKV w Polsce. Dziś jest ona w czołówce operatorów kart paliwowych i usług dla transportu profesjonalnego w kraju i na świecie.

W październiku, w słonecznej aurze Dworu w Tomaszowicach DKV świętowało dwudziestą rocznicę swojej działalności na polskim rynku. W imprezie wzięło udział stu najważniejszych partnerów z kraju oraz delegacje z całej Europy.



Spotkanie w Tomaszowicach było też okazją do nagrodzenia przewoźników, którzy z powodzeniem przetrwali chwiejne czasy branży TSL i którzy od lat stanowią trzon branży transportowej w Polsce. Wśród nagrodzonych firm znalazły się: Wega A, ZTE Katowice, Baltic Forwarding Company, Omega Pilzno, Chomar, Trans-Pol, Robi, Piomar z Opola oraz Delta Trans.

Uroczysty wieczór przyjął formę muzyczno-tanecznej podróży dookoła świata, podczas której goście mogli spróbować atrakcji typowych dla każdego z regionów. O północy imprezę uświetnił widowiskowy pokaz świetlny przeprowadzony przez laureatów programu Mam Talent, a następnie jubileuszowy tort DKV.

Ze strony polskiego oddziału ceremonię poprowadziła Barbara Kubaj, dyrektor biura DKV w Polsce. Odczytała pismo dyrektora generalnego, Michała Bałakiera. W ciepłych słowach podziękował partnerom za wsparcie i zaufanie, bez których tak dynamiczny rozwój firmy w Polsce nie byłby możliwy. Gościem honorowym spotkania był dr. Werner Grünewald – dyrektor zarządzający EGRIMA Holding, do którego należy DKV z siedzibą w Ratingen oraz Frank Hanses - szef sprzedaży na Europę Środkowo-Wschodnią.

Tak to się zaczęło

Pierwsze dni firmy w Polsce podsumowała dyrektor Barbara Kubaj: – *Był 12 października 1992 roku. Trzy osoby, które wybrano do reprezentowania DKV w Polsce stawiły się o 8.00 rano przed drzwiami swojego nowego biura. Podłoga i puste ściany. W pierwszych dniach pracy naszym jedynym wyposażeniem były biurka i maszyny do pisania.*

Od tamtej pory wiele się zmieniło – rok po roku firma rozszerzała zakres usług, rozwijając się bardzo dynamicznie i notując wysokie przyrosty obrotów. Na początku, w latach 90-tych, kluczowym obszarem działań w Polsce była popularyzacja kart paliwowych jako bezpiecznego i wygodnego środka płatniczego w całej Europie. W 2000 r. DKV wprowadziło usługę rozliczania opłat drogowych, dzięki czemu obecnie możemy korzystać z pomocy operatora w regulowaniu wszystkich typów myta w Europie (płatności elektronicznych i tradycyjnych winiet).

Równocześnie, jako pierwszy operator kart na rynku, firma DKV zaoferowała usługę odzyskiwania podatku VAT od zagranicznych transakcji. Kolejnym krokiem był rozwój usług internetowych do zarządzania transakcjami i planowania tras. Dziś efektem tego jest pełna automatyzacja przepływu danych – przy pomocy kilku kliknięć klienci mogą dokonywać dowolnych analiz dotyczących usług realizowanych za pośrednictwem DKV.

Co przyniesie przyszłość? Z pewnością dalszą specjalizację w obszarze zarządzania transakcjami oraz rozliczania opłat drogowych. W 2013 r. DKV zaoferuje obsługę nowego systemu opłat we Francji o nazwie Ecotaxe.

KK



Spotkanie uświetniające 20 lecie działalności DKV w Polsce było też okazją do nagrodzenia przewoźników, którzy z powodzeniem przetrwali chwiejne czasy branży TSL i od lat stanowią trzon branży transportowej w Polsce.

Uroczysty wieczór przyjął formę muzyczno-tanecznej podróży dookoła świata, podczas której goście mogli spróbować atrakcji typowych dla każdego z regionów, a także wykazać się tanecznymi umiejętnościami.



TimoCom Transport z przyszłością!

„Mój TimoCom. Mój atut.“



NOWOŚĆ

Największa w Europie giełda powierzchni magazynowych

Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

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

- codziennie nawet 300.000 ładunków i wolnych pojazdów
- oferty z pierwszej ręki od firm z 44 krajów
- 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).

Dołącz do nas na Facebook'u!

www.timocom.pl

Transport utknął w letniej zapaści

Negatywne nagłówki o europejskiej gospodarce dominują w wiadomościach od kilku miesięcy. Trudno sobie wyobrazić, żeby w takich okolicznościach rynek transportowy nie odczuł wahań. Tak też właśnie się dzieje: w trzecim kwartale roku wskazówka barometru transportowego TimoCom pokazuje stosunek frachtów do wolnych powierzchni ładunkowych na poziomie 47:53 (w kategorii: z „wszystkie kraje" do „wszystkie kraje").

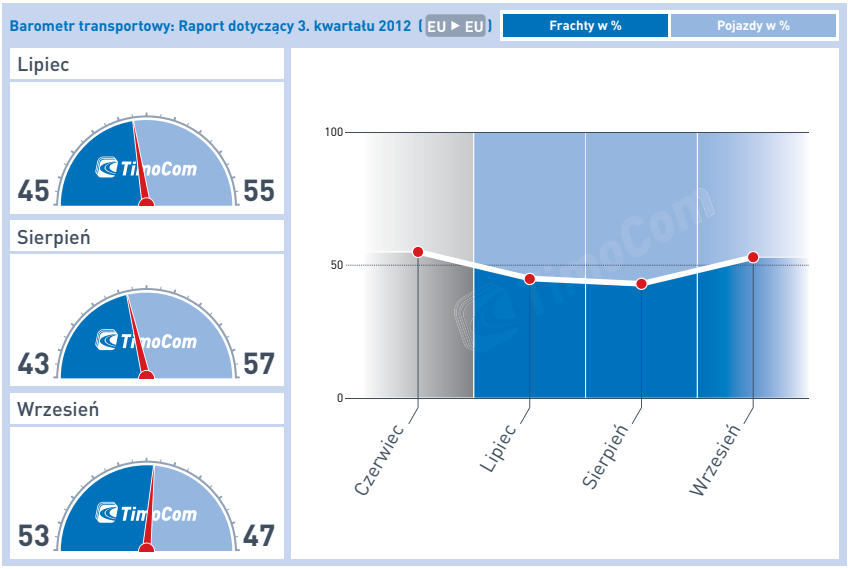

fot. MAN Trucks

Bardzo ostrożne – tak Marcel Frings, Chief Representative firmy TimoCom, określa tegoroczne lato pod kątem gospodarczym. W trzecim kwartale barometr transportowy TimoCom znajdował się 9 punktów procentowych poniżej porównywalnej wartości z roku ubiegłego (56:44 w 2011 roku) i tym samym daleko poniżej średniego poziomu ilości ładunków.

Już początek lipca nie wróżył nic dobrego. – *Kulejąca gospodarka europejska całkowicie dała o sobie znać na początku trzeciego kwartału. Wskazówka barometru transportowego prezentująca stosunek frachtów do wolnych pojazdów znajdywała się na poziomie 45:55, co stanowiło całe 15 punktów procentowych poniżej wartości kwartalnej z ubiegłego roku wynoszącej 60:40 i nawet o 20 punktów procentowych poniżej wartości z roku 2010* – zauważa Marcel Frings.

Jeszcze niżej spadał udział frachtów w sierpniu. Wtedy barometr transportowy TimoCom wykazywał przeciętny stosunek frachtów do wolnych powierzchni ładunkowych na poziomie 43:57. Tym samym w sierpniu transport dotknął samego dna letniej zapaści. Jednak już na końcu tego kwartału udział frachtów na rynku transportowym zaczął znów systematycznie rosnąć. We wrześniu barometr transportowy TimoCom wreszcie się ustabilizował, osiągając poziom 53:47.

Motorem Europy stają się coraz bardziej Niemcy. Podczas gdy kryzys gospodarczy wielu państwom dał się mocno we znaki, Niemcy pozostały niewzruszone. W połowie września udział frachtów na poziomie krajowym wzrósł tam miejscami nawet do 77 procent.



Również sytuacja polskich przewoźników uległa nieznacznemu pogorszeniu, zarówno w porównaniu do poprzedniego kwartału, jak i analogicznego okresu ubiegłego roku. Barometr pokazuje, że wzrasta podaż oferowanych przez przewoźników pustych powierzchni ładunkowych. Świadczy to o tym, iż starają się oni reagować na brak odpowiedniej liczby frachtów i poszukują nowych możliwości biznesowych.

Wśród relacji eksportowych największym zainteresowaniem cieszą się ładunki do Niemiec, Krajów Beneluxu, a także Francji, Węgier i Austrii. W przypadku powrotów przewoźnicy również najczęściej poszukiwali frachtów od naszych zachodnich sąsiadów. W gronie pozostałych krajów ponownie znalazły się: Francja, Włochy oraz Austria i Holandia.

Jak wyjść z dołka?

Mimo, iż wg ostatnich danych Eurostatu, dotyczących sytuacji na rynku międzynarodowego transportu drogowego, Polska znajduje się na drugim miejscu w UE pod względem łącznej wielkości przewiezionej masy ładunków, obecna sytuacja nie napawa optymizmem. Pozostaje nam mieć nadzieję, że zaczniemy w końcu wychodzić z kryzysu i pozbędziemy się piętna załamania gospodarki z 2008 roku.

Cała Europa zastanawia się nad pytaniem, jak rynek transportowy wydostanie się z letniej zapaści. Dopóki w Hiszpanii odnotowuje się najwyższą liczbę bezrobotnych na świecie, a inwestycje w innych krajach europejskich są wstrzymywane z powodu restrykcji oszczędnościowych, pozostaje tylko cień nadziei, że barometr transportowy TimoCom w czwartym kwartale roku będzie znów coraz częściej wykazywał nadwyżkę frachtową.

KK

Więcej informacji dotyczących TimoCom i barometru transportowego można znaleźć na stronie **www.timocom.pl**

Oszczędzaj paliwo

Nowa usługa Volvo Trucks – Doradztwo Paliwowe – ma ułatwić firmom transportowym ograniczanie wydatków na paliwo. Doradca paliwowy pomaga firmie zarówno w planowaniu, jak i monitorowaniu zużycia paliwa. Uzyskane w ten sposób oszczędności są trwałe i mogą wynieść nawet 5 procent.

Koszty paliwa stanowią zwykle od 25 do 35 procent ogółu wydatków firmy transportowej. Jednocześnie, marże zysku tych firm są na ogół bardzo niskie, co oznacza, że najmniejsza nawet oszczędność ma istotne znaczenie dla przewoźnika. – *Kluczową rolę w procesie redukcji zużycia paliwa pełnią kierowcy. I chociaż nasze szkolenia w zakresie jazdy ekonomicznej potwierdziły swoją skuteczność, bez profesjonalnego monitorowania postępów osiągnięte rezultaty są często krótkookresowe* – mówi Mikael Lidhage, dyrektor ds. zarządzania zużyciem paliwa w Volvo Trucks. Dlatego właśnie Volvo Trucks wprowadza na rynek usługę Doradztwo Paliwowe, w ramach której osobisty doradca paliwowy pomaga przewoźnikowi zmniejszyć koszty paliwa i utrwalić osiągnięte oszczędności. Usługa składa się z trzech modułów: Aktywne doradztwo ze strony osobistego doradcy paliwowego (Fuel Coaching), Internetowe forum dyskusyjne (Fuel Management Toolbox) oraz Mailowe wsparcie techniczne (Fuel Management Support). Metodologia postępowania wymaga także, by firma transportowa powołała specjalistę, który będzie odpowiedzialny za ekonomikę paliwową i za wszelkie kontakty z doradcą Volvo.

Celem usługi jest maksymalizacja skuteczności wszystkich środków podejmowanych w celu oszczędzania paliwa. Poprzez ciągłe przekazywanie uwag klientowi, środki stają się coraz bardziej naturalne i łatwe do stosowania. – *Zaangażowany i skoncentrowany na problemie klient, który prowadzi otwarty dialog ze swoimi kierowcami, swoim specjalistą od ekonomiki paliwowej i z doradcą paliwowym Volvo, jest w stanie stosunkowo łatwo zredukować zużycie paliwa o trzy do pięciu procent* – wyjaśnia Mikael Lidhage.

Doradztwo Paliwowe jest uzupełnieniem dla oferowanej przez Volvo Trucks Usługi Zarządzania Paliwem (Fuel Management Service), opracowanej przede wszystkim z myślą o większych firmach transportowych. – *Dzięki Doradztwu Paliwowemu nawet małe firmy transportowe mogą korzystać z nadzoru i pomocy osobistego doradcy* – podsumowuje Mikael Lidhage. Doradztwo Paliwowe jest dostępne wraz z pojazdami nowej serii FH. Z początkiem przyszłego roku usługa ta zostanie udostępniona także dla poprzednich modeli pojazdów, wyposażonych w system Dynafleet. Początkowo będzie ona oferowana tylko w Europie.

RC



Czy kolej skorzysta na konsolidacji chemii?

Rocznie około 100 mln t surowców i półproduktów chemicznych w Polsce przewozi się transportem drogowym. Koleją zaledwie 16 mln t. Szansę na zmianę tej proporcji na rzecz transportu szynowego stworzyć może zapowiedziana konsolidacja Zakładów Azotowych Puławy S.A. z zakładami w Tarnowie, w ramach Grupy Kapitałowej. Aby jednak tę szansę wykorzystać, kolej pokonać musi kilka istotnych barier.

O kwestiach tych dyskutowano 24 września, podczas spotkania zorganizowanego w Warszawie przez Rynek Kolejowy Konferencje. I choć do konsolidacji polskiego rynku chemicznego pozostało jeszcze nieco czasu, to debata, w której uczestniczyli przedstawiciele przewoźników, firm logistycznych i spółek oferujących specjalistyczny tabor, a także eksperci i politycy, okazała się jak najbardziej aktualna. W trakcie dyskusji podkreślano, że przewóz chemikaliów jest dla branży transportowej jedną z bardziej obiecujących, ale zarazem najbardziej trudnych gałęzi. Wymaga dostosowania się do przepisów regulowanych przez rodzime prawo i spełnienia licznych norm określonych przez Europejską Agencją Chemikaliów. W przewozach substancji chemicznych obowiązuje też międzynarodowa konwencja ADR.



fot. Pixelio

Średni wiek wagonu towarowego w Polsce wynosi 27 lat. Jest on często technicznie przestarzały i niektórzy zachodnioeuropejscy odbiorcy polskich chemikaliów odmawiają obsługi takiego taboru.

Logistyczne wyzwanie

- Rynek transportu substancji chemicznych jest obecnie jednym z dynamiczniej rozwijających się segmentów krajowego rynku przewozów towarowych. Jest to rynek stabilny i powtarzalny, dzięki czemu łatwiej nam planować ceny i koszty. Wolumen jest raczej stały. Wozimy dla chemii mniej więcej 11 mln t rocznie. W spółce wyroby chemiczne mają 10% udział w przewozach – mówił Arkadiusz Pokropski, dyrektor Biura Handlowego Rynek Artykułów Budowlanych i Chemii PKP Cargo. Jego zdaniem fuzja dwu największych w Polsce producentów wielkiej syntezy chemicznej jest korzystna dla dużych przewoźników, łatwiej bowiem rozmawiać z jedną grupą pod kątem rozwiązań logistycznych i organizacyjnych, niż z kilkoma podmiotami. Pozwala to na optymalizację przewozów.

Zdaniem Izabeli Biela, dyr. ds. paliw płynnych i chemii CTL Logistics, na ewentualną fuzję należy patrzeć przede wszystkim pod kątem jej pozytywnych skutków. – *Dla operatorów logistycznych jest to wielkie wyzwanie. Wzrastająca konkurencyjność nowej grupy może prowadzić do zwiększenia tonażu, a więc i wzrostu eksportu produktów chemicznych* – twierdzi. Izabela Biela uważa też, że największe ograniczenia tkwią w zaniedbanej infrastrukturze kolejowej, w zbyt wysokich stawkach dostępu do tej infrastruktury i w polityce taryfowej.

Polskie wagony mają odpowiednią mniejszą pojemność zbiorników, co oznacza większe jednostkowe koszty transportu w eksporcie, a zagraniczne cysterny przyjeżdżają do nas wypełnione poniżej ich pojemności.

Adam Leszczyński, dyrektor ds. rozwoju rynku GATX Rail Poland, spółki świadczącej usługi długoterminowej dzierżawy wagonów, zwrócił uwagę na niską efektywność transportu kolejowego, wynikającą ze stosowanych u nas dopuszczalnych nacisków na oś. W Polsce mamy tory klasy C, o nacisku na oś 20 t, podczas gdy w Europie Zachodniej są tory klasy D, o nacisku na oś 22,5 t. – *Polskie wagony*

mają odpowiednią mniejszą pojemność zbiorników, co oznacza większe jednostkowe koszty transportu w eksporcie, a zagraniczne cysterny przyjeżdżają do nas wypełnione poniżej ich pojemności. Od 1 stycznia 2007 r. wszystkie nowe cysterny w Unii Europejskiej rejestrowane po raz pierwszy, muszą być cysternami przygotowanymi do ruchu po torach klasy D. Trudno jest przekonać polskich użytkowników do korzystania z nowych cystern, nie tylko droższych, ale za dużych jak na polskie tory, czyli nie w pełni wykorzystujących swą większą pojemność zbiorników – tłumaczy Adam Leszczyński.

Transport drogowy górą

Sytuacja ta, w jakieś mierze ulegnie zmianie, gdyż magistrale kolejowe E20 i E30 są modernizowane do klasy D. Jednak nie wszystkie duże zakłady chemiczne (PKN Płock, Anwil, Zachem, Puławy) położone są bezpośrednio przy tych trasach. Powinny one – zdaniem dyr. Leszczyńskiego – pomyśleć o modernizacji do klasy D swoich połączeń kolejowych z E20 i E30. Konieczna jest też wymiana sporej części specjalistycznego taboru służącego do przewozów substancji chemicznych. Średni wiek wagonu towarowego w Polsce wynosi 27 lat. Jest on często technicznie przestarzały i niektórzy zachodnioeuropejscy odbiorcy polskich chemikaliów odmawiają obsługi takiego taboru. – *Konsolidacja zakładów wielkiej syntezy chemicznej* – podkreślał przedstawiciel GATX – *powinna prowadzić do obniżenia kosztów produkcji i wzrostu eksportu, ale także skutkować nowymi inwestycjami w tabor.*

Przewóz chemikaliów jest dla branży transportowej jedną z bardziej obiecujących, ale zarazem najbardziej trudnych gałęzi. Wymaga dostosowania się do przepisów regulowanych przez rodzime prawo i spełnienia licznych norm określonych przez Europejską Agencją Chemikaliów.


fot. Shutterstock

Transport drogowy wciąż góruje nad koleją przy przewozie produktów chemicznych. I niełatwo będzie to zmienić. Jak bowiem zauważył Dariusz Cegielski, prezes zarządu spółki Trans Polonia, specjalizującej się w usługach logistyki i transportu wyrobów chemicznych, transport drogowy jest niezbędnym uzupełnieniem procesu przewozowego średniej wielkości przedsiębiorstw, stanowiących dziś większość odbiorców i nie dysponujących własnymi bocznicami oraz rozbudowaną infrastrukturą. Nie mają one aż tak dużego zapotrzebowania na produkty chemiczne, by korzystać z całych wagonów czy zespołów tankkontenerowych. Przy zamawianych przez nie ładunkach wielkości 20-25 t samochód zawsze będzie tańszy.

W opinii posła Grzegorza Tobiszewskiego, z sejmowej Komisji Gospodarki, oczekiwana fuzja wielkiej syntezy chemicznej w Polsce powinna być znakomitym pretekstem do rozpoczęcia ponownie debaty nad usprawnieniem infrastruktury kolejowej. Konsolidacji Azotów Tarnów i Zakładów Azotowych w Puławach powinny towarzyszyć inwestycje modernizujące linie kolejowe cargo, jak również inwestycje w bocznice i tory przyzakładowe.

Franciszek Nietz

Zasady i terminy fuzji

- 24 września r. Zakłady Azotowe Puławy S.A. i Zakłady Azotowe w Tarnowie-Mościcach S.A. zwarły porozumienie określające zasady współpracy oraz prowadzenie negocjacji, których celem jest podpisanie umowy o konsolidacji.
- Umowa o konsolidacji zawarta zostanie w dwóch etapach:
  - Do 30 października 2012 r. w zakresie dotyczącym zasad ładu korporacyjnego, funkcjonalnej segmentacji obszarów biznesowych, kontynuacji projektów inwestycyjnych.
  - W ciągu 30 dni od rejestracji przez sąd rejestrowy podwyższenia kapitału zakładowego ZA Tarnów – w zakresie strategii i synergii.
- Umowa o konsolidacji stanie się skuteczna i będzie wykonywana pod warunkiem przeprowadzenia oferty akcji serii D ZA Tarnów, o ile w wyniku tej oferty ZA Tarnów stworzy z ZCH Puławy Grupę Kapitałową.


fot. Fotolia

Od 1 stycznia 2007 r. wszystkie nowe cysterny w Unii Europejskiej, rejestrowane po raz pierwszy, muszą być cysternami przygotowanymi do ruchu po torach klasy D

Kolej musi przyspieszyć

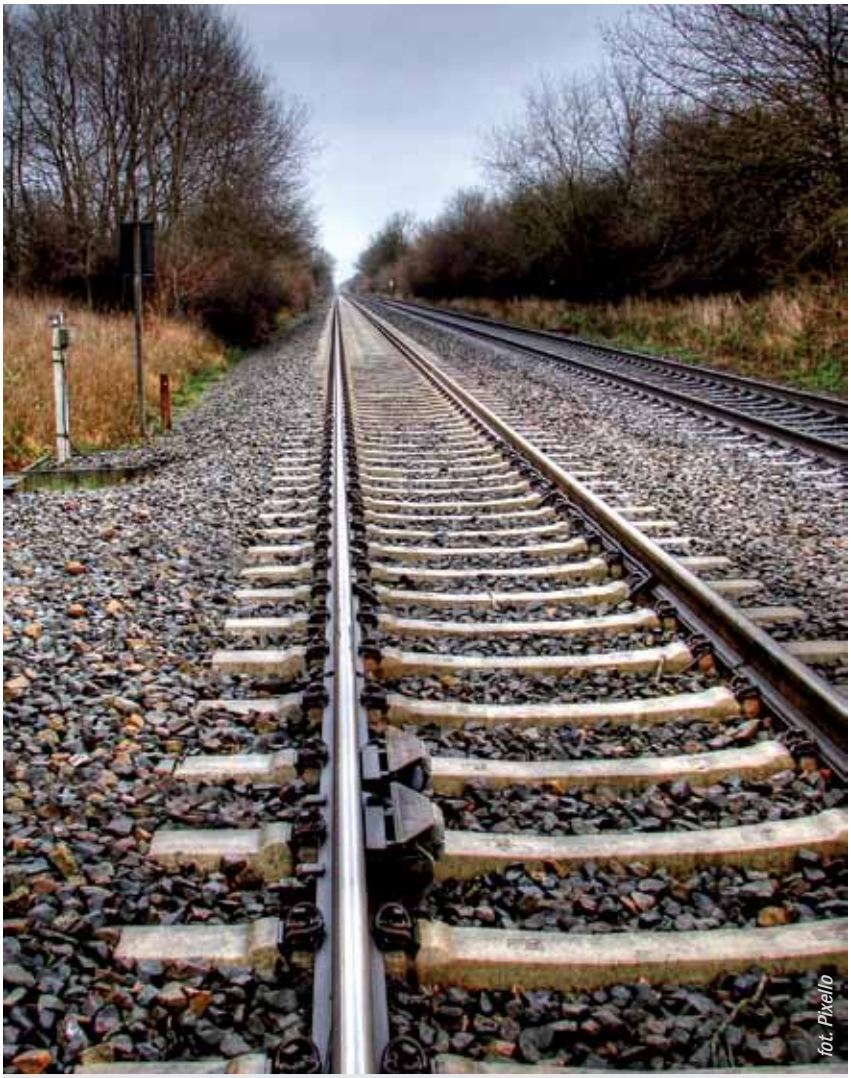
Tak, jak w latach poprzednich, również w bieżącym roku transport kolejowy, obok energetyki i sektora społeczeństwa informatycznego, pozostaje w ogonie obszarów naszej gospodarki wykorzystujących środki unijne. Opóźnienie to jest bardzo dostrzegalne na tle znacznych postępów w realizacji zarówno ogólnokrajowych, jak i regionalnych programów operacyjnych.

Według danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego do końca września 2012 r. Polska rozdzieliła już 78,5% z dostępnych nam 279,8 mld zł w ramach unijnego budżetu 2007-2013. Od początku uruchomienia tych programów podpisaliśmy 75 374 umowy na kwotę dofinansowania UE wynoszącą 222,2 mld zł. Beneficjenci zwrócili się do Brukseli o wypłacenie im 167,6 mld zł, co stanowi ok. 42% dostępnej alokacji. W tym czasie Polska certyfikowała, czyli wysłała do rozliczenia z Komisją Europejską wydatki w kwocie ponad 39 mld zł. Stanowi to 77,5% planu zakładanego na cały bieżący rok.

6 zamiast 4 mld zł miesięcznie

Dane te skłoniły dr Jerzego Kwiecińskiego, byłego wiceministra rozwoju regionalnego, eksperta Business Centre Club, do obrazowej konstatacji, że „samolot z funduszami unijnymi nabrał już właściwej prędkości oraz wysokości lotu i że doleci do celu". Trzymając się tej metaforyki trzeba jednak zauważyć, że samolot ów leci wciąż na nieco zachmurzonym nieboskłonie. „Po wyraźnej mobilizacji i dużym przyspieszeniu w kontraktacji funduszy europejskich na lata 2007-2013 w 2010 r., 2011 i obecny rok przyniósł wyraźne spowolnienie tego tempa" – czytamy w raporcie BCC na temat wykorzystania funduszy europejskich, przedstawionym dziennikarzom 17 października.

Przyspieszenia wymaga kontraktacja funduszy, ale przede wszystkim wydatkowanie, a więc realizacja projektów. W ostatnich kilkunastu miesiącach średnia miesięczna wartość zawieranych umów wyniosła około 3 mld zł, a średni poziom wartości wydatków (w części UE) – około 4 mld zł. – *Przy utrzymaniu takiego tempa, podpisywanie umów zakończylibyśmy w maju 2014 r., a wydatkowanie w styczniu 2016 r.* – przestrzega Jerzy Kwieciński. Jego zdaniem, aby zdecydowaną większość środków unijnych wydać jeszcze w 2014 r. i uniknąć nałożenia się starej oraz nowej perspektywy finansowej, obejmującej lata 2014-2020, powinniśmy miesięcznie podpisywać umowy o wartości 4 mld zł i wydawać na nie 6 mld zł funduszy europejskich miesięcznie. W obecnej chwili – wg raportu BCC – „nie ma krytycznych zagrożeń, jeśli chodzi o niewykorzystanie pieniędzy unijnych".


fot. Pixello

W latach 2008-2011 modernizowano około 600 km linii kolejowych rocznie, przeznaczając na ten cel ogółem ok. 14 mld zł. Obecna wielkość wydatków na ten cel, wliczając rok 2012, wyniesie 31 mld zł.

Pod względem kontraktacji najbardziej zaawansowany jest Program Operacyjny (PO) Innowacyjna Gospodarka. Ma on podpisane umowy na 76,5% dostępnych środków z UE. Nieznacznie mniej, bo 76,3% ma PO Infrastruktura i Środowisko. Jest to dobry wskaźnik, jeśli uwzględnić, że zdecydowana większość projektów w tym programie to duże inwestycje infrastrukturalne, których przygotowanie i uruchomienie nie jest łatwe. Pod względem wydatków najlepiej radzą sobie PO Kapitał Ludzki i PO Pomoc Techniczna

(odpowiednio 49,6% i 48,25% dostępnych alokacji), natomiast kwotowo największą wartość podpisanych umów spośród programów krajowych mamy w POIiŚ – 89,6 mld zł. I tam także najwięcej wydatków, 41,1 mld zł.

Z myślą o kolejnych latach

Z programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko finansowane są w przeważającej mierze projekty związane z transportem kolejowym. (działanie 7.1 i 7.3 Priorytetu VII Transport przyjazny środowisku), przede wszystkim duże inwestycje publiczne. Na drodze w jej sprawnej, terminowej realizacji nadal pojawia się wiele przeszkód.

– *Wysoki poziom kontraktacji w ramach sektora transportu jest zasługą głównie projektów drogowych, a nie kolejowych* – podkreśla raport. O ile drogowcy zakontraktowali już prawie całość dostępnych środków, to w sektorze kolejowym połowa dostępnych środków jest objęta umowami (rok temu było to 35%). Przyśpieszyło wydatkowanie w projektach kolejowych, bo rok temu było bliskie zera, a obecnie przekracza już 12%. Podjęte w ostatnich miesiącach energiczne działania w obszarze kolei stwarzają nadzieję, że spora część, jeśli nawet nie całość środków, może zostać wykorzystana przez kolejarzy.

Zdaniem dr. Jerzego Kwiecińskiego, konieczne jest usprawnienie współdziałania instytucji odpowiedzialnych za przygotowanie i realizację projektów kolejowych: spółki PKP Polskie Linie Kolejowe, Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej oraz Centrum Unijnych Projektów Transportowych. Jest to ważne ze względu na brak zgody Komisji Europejskiej na propozycje przesunięcia części pieniędzy z kolei na projekty drogowe. Poza tym, projekty kolejowe wymagają szczególnego wsparcia nie tylko ze względu na obecną perspektywę finansową, ale nową perspektywę 2014-2020, gdzie KE zakłada, że kolej powinna stać się głównym beneficjentem środków unijnych w transporcie.

Gra z czasem

Czy kolei uda się, mimo wszystko, skonsumować w porę wszystkie unijne pieniądze z POIiŚ i programów regionalnych? Czy zdążymy je wydać i rozliczyć z Brukselą do końca 2015 r.? Będzie to zadanie niełatwe, tym trudniejsze, że w myśl zapowiedzianych niedawno, ambitnych planów rządu, zamierza on na modernizację i rewitalizację infrastruktury kolejowej, w najbliższych trzech latach, przeznaczyć tylko 26,5 mld zł. Przypomnijmy, że w latach 2008-2011 modernizowano około 600 km linii kolejowych rocznie, przeznaczając na ten cel ogółem ok. 14 mld zł. Obecna wielkość wydatków na ten cel, wliczając rok 2012, wyniesie 31 mld zł. Mobilizując branżę kolejową do szybszego i bardziej efektywnego wykorzystania



Wydatkowanie w projektach kolejowych przyśpieszyło – rok temu było bliskie zera, a obecnie przekracza już 12%



Skupmy się na małych projektach

Dr Jerzy Kwieciński,
prezes Fundacji Europejskie Centrum Przedsiębiorczości, ekspert Business Center Club

Osobiście nie lubię, gdy w stosunku do jakichś krytycznych zagrożeń ktoś mówi „nie da się w tej sytuacji już nic zrobić". Odnosi się to także do kłopotów, z jakimi boryka się kolej, jeśli chodzi o wykorzystanie środków unijnych. W obszarze tym, za pośrednictwem PKP PLK, mieliśmy do zrealizowania kilkanaście bardzo dużych projektów w infrastrukturze. Inwestycje takie realizuje się zwykle przez 6-8 lat. Gdybyśmy się skoncentrowali tylko na tych projektach, to faktycznie można by stwierdzić, że nie da się ich wykonać i rozliczyć w okresie wyznaczonym przez unijne ramy czasowe.

Ale można też przyjąć postawę typu „spróbujmy, co się w tej sytuacji da zrobić". Istnieją bowiem mniejsze projekty, o wartości niższej niż 50 mln euro, dotyczące rewitalizacji infrastruktury kolejowej, akceptowane już przez UE, które w okresie pozostałych nam 3 lat „da się wykonać". Dotyczy to także projektów taborowych. Należy je wpisać na listę projektów kluczowych i szybko zacząć je realizować.

BCC docenia wysiłki mające na celu uratowanie dla kolei wszystkich lub niemal wszystkich środków unijnych. Kluczową sprawą jest tu stworzenie właściwego systemu współpracy między Ministerstwem Rozwoju Regionalnego, Ministerstwem Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Centrum Unijnych Projektów Transportowych oraz ostatecznym beneficjentem – spółką PKP Polskie Linie Kolejowe. W grę też mogą wchodzić, np. w przypadku transportu intermodalnego, prywatni operatorzy. Od tego, czy uda się nam taki system instytucjonalny stworzyć i na ile będzie on sprawny, zależy to, czy stracimy jakąś część unijnych dotacji dla kolei, czy też „skonsumujemy" ją prawie w całości. Nie będzie to zapewne łatwe, ale nie możemy z góry zakładać, że jest to niemożliwe.

Wykorzystanie Funduszy Europejskich w ramach Narodowej Strategii Spójności na lata 2007-2013 (stan na koniec sierpnia 2012 roku)

67,3 mld euro (279,8 mld złotych)	Taka kwota jest dostępna dla Polski na politykę spójności na lata 2007-2013 (kwota wyrażona w złotych przy kursie 1 EUR = 4,1579 zł)
235,6 tys. (502,6 mld złotych)	Tyle wniosków złożono od początku uruchomienia programów (w nawiasie, na taką kwotę w złotych)
73 967 (313,8 mld złotych)	Tyle umów o dofinansowanie podpisano do końca sierpnia tego roku (w nawiasie kwota podpisanych umów)
215,4 mld złotych	Kwota podpisanych umów w części z UE
77 proc.	Kwota podpisanych umów w części z UE jako procent dostępnej alokacji
160,7 mld złotych	Wartość całkowitych wydatków kwalifikowanych we wnioskach o płatność
114,6 mld złotych	Wartość wydatków kwalifikowanych we wnioskach o płatność w części z UE
41,0 proc.	Wartość wydatków kwalifikowanych we wnioskach o płatność w części z UE jako procent dostępnej alokacji

funduszy unijnych, resort transportu zgłosił do aktualizowanej co pół roku listy tzw. projektów indywidualnych Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 53 nowe projekty – 18 na listę podstawową i 15 na rezerwową.



Wystarczy przyspieszyć

Wiesław Nowak,
prezes zarządu ZUE S.A.

Wykorzystanie przez kolej, a przede wszystkim przez PKP PLK, 26,5 mld zł, jakie rząd zamierza przeznaczyć w latach 2013-2015 na rewitalizację i modernizację infrastruktury kolejowej, będzie bardzo trudne. Jeśli tempo i sposób podejścia do rozstrzygania przetargów i prowadzenia realizacji nie ulegną zmianie, wydaje się to mało realne.

Zrealizowanie w ciągu trzech lat przez PLK wcześniej zaplanowanych projektów i kolejnych, zgłoszonych na aktualizowaną listę kluczowych projektów POIiŚ, w dużej mierze zależy od efektywności ogłaszania i rozstrzygania przetargów przez zamawiających. Jak do tej pory efektywność ta jest niska, co widać po stanie realizacji zakładanych wcześniej wydatków. Moim zdaniem rynek posiada jeszcze moce przerobowe dla planowanych zadań, wystarczy tylko przyspieszyć możliwość pozyskania projektów przez wykonawców.

W wielu ogłaszanych ostatnio przetargach już obserwujemy zjawisko podawania przez oferentów cen, które z punktu widzenia możliwości realizacji projektu oceniamy jako ryzykownie niskie. To nie dotyczy tylko małych firm. Skala tego zjawiska jest w tej chwili większa niż jeszcze pół roku temu. Mimo wszystko, mam nadzieję, że w branży kolejowej sytuacja nie będzie tak zła, jak miało to miejsce w branży drogowej, przede wszystkim dlatego, że ogłaszający przetargi powinni wyciągnąć wnioski z tego, co wydarzyło się w drogownictwie.

Rozwiązaniem byłaby zmiana ustawy Prawo zamówień publicznych, a przede wszystkim wprowadzenie jednoznacznej definicji rażąco niskiej ceny, która pozwoliłaby na eliminowanie oferentów proponujących ceny odległe od realnych. Nie jest bowiem problemem wyliczenie minimalnej ceny realizacji zadania budowlanego, przekroczenie której – bez względu na to, czy będzie to przekroczenie o 5, czy o 40% – powoduje, że nie da się zrealizować zadania zgodnie z wymogami. Takie oferty powinny być odrzucane.

Zgodnie z doniesieniami prawie 90% inwestycji kolejowych jest opóźnionych, w efekcie czego z zaplanowanych na 2012 rok 6 mld zł na remonty infrastruktury kolejowej, do tej pory zostały wydane tylko 4 mld zł. Jeśli weźmiemy te doniesienia pod uwagę, to zagrożenie utraty środków unijnych wydaje się realne. Przykładowo, zagrożona wydaje się modernizacja trasy z Krakowa do Rzeszowa, której termin realizacji przypada na przełom lat 2013/2014 i której wartość sięga 3,8 mld zł. Na wszystkich sześciu odcinkach prace powinny były się już dawno rozpocząć, ale nie na wszystkich, jak do tej pory, udało się to zrobić. Zgodnie z informacjami prasowymi, wykonawcy wystawili dotychczas faktury tylko na ok. 350 mln zł.

Liczba i skala niektórych z tych inwestycji, zakładając, że wszystkie lub niemal wszystkie zostaną przyjęte po trwających do 23 października konsultacjach społecznych, ma zapewnić wydanie na czas unijnych pieniędzy z POIiŚ i programów regionalnych. Czasu na to nie pozostało zbyt wiele, większość inwestycji powinna rozpocząć się jeszcze w tym lub najpóźniej w pierwszej połowie przyszłego roku. A pamiętać trzeba, że główny beneficjent owych 26,5 mld zł, spółka PKP Polskie Linie Kolejowe, z trudem realizowała w ostatnich latach plany inwestycyjne sięgające maksimum 4-6 mld zł rocznie. Minister Sławomir Nowak wierzy jednak, że nowy zarząd PLK, „wsparty merytorycznie przez również nowy zarząd PKP S.A", zwiększy i przyspieszy poziom wydatkowania spółki zarządzającej infrastrukturą kolejową w Polsce.

Projektowe ryzyka

Czy jednak sama wiara wystarczy? Podczas posiedzenia sejmowej komisji infrastruktury, 10 października, wiceminister transportu Patrycja Wolińska-Bartkiewicz przyznała, że będzie nam bardzo trudno zrealizować wszystkie projekty kolejowe planowane w obecnej perspektywie budżetowej UE i w pełni wykorzystać środki zarezerwowane na ten cel. – *Poziom wykorzystania środków Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko w projekty kolejowe w 7. priorytecie tego programu (rozwój transportu kolejowego) jest niezadowalający* – stwierdziła. – *Jeśli chodzi o tzw. certyfikację, czyli poświadczenie wydatków w ramach tych projektów, które mają już podpisane umowy na dofinansowanie, to do 10 października poświadczono 2,41 mld zł, tj.12% alokacji.*

Poinformowała też, że resort posiada listę projektów z podwyższonym ryzykiem. Wiadomo, że niektóre z nich będą wymagały zmiany harmonogramu prac czy ograniczenia zakresu inwestycji.

Natomiast minister Elżbieta Bieńkowska, chwaląc po raz pierwszy kolej za przyspieszenie zbyt wolnego dotąd tempa wykorzystania środków unijnych, podała, że w projektach kolejowych mamy już blisko 45% kontraktacji, czyli podpisanych umów. Eksperci zwracają jednak uwagę, że od zakontraktowania projektu do otrzymania z Brukseli pieniędzy za jego realizację, pokonać trzeba kilka etapów, które zajmują zwykle, według procedur unijnych, dwa-trzy lata. Trzeba też uwzględnić wolne nieraz tempo zatwierdzania przez KE kolejnych wniosków. Zagrożeń więc nie brakuje.

Franciszek Nietz

Intermodal w wydaniu DB Schenker

Od lat w Polsce sporo mówi się o zaletach transportu intermodalnego. Niestety, do tej pory z tymi słowami nie szły w parze czyny – jego udział w przewozach wynosi poniżej 4%. Powoli to się zmienia, a jedną z firm stawiających na połączenia intermodalne obsługujące nasz rynek jest DB Schenker. Aktualnie ma ich 380. Klienci z polskiego rynku korzystają z regularnych połączeń intermodalnych między Ostrawą i Veroną, Poznaniem i Duisburgiem oraz Wrocławiem i Londynem.

Dlaczego właśnie ten operator logistyczny rozwija transport intermodalny? Odpowiedzieć na to pytanie padła 25 września w Czeladzi na Śląsku, podczas organizowanego przez DB Schenker Logistics spotkania „Intermodal. Nowy wymiar logistyki", przeznaczonego dla klientów firmy. Już prezes Schenker Sp. z o.o. Janusz Górski – podczas wystąpienia, które zainaugurowało spotkanie – zaznaczył, że transport ten jako wspierający klientów w ochronie środowiska, wpisuje się w strategiczne podejście firmy do ekologii będącej jednym z filarów zrównoważonego rozwoju i stanowiącej integralną część strategii DB Schenker.

Usługa DB SCHENKERskybridge przeznaczona jest dla klientów, którzy spóźnili się z dostarczeniem towaru do chińskich portów i teraz muszą szukać alternatywnych rozwiązań. Ich towar przewożony jest drogą morską do Dubaju, a stamtąd samolotami na inne kontynenty.

– Nasza wizja to: „Dostarczamy przyszłość". Zgodnie z nią staramy się wspierać klientów, umożliwiając im redukcję emisji CO2. Rozwijamy ofertę „zielonej logistyki", miedzy innymi przez regularne połączenia kolejowe i intermodalne. Warto dodać również, że z roku na rok coraz więcej energii w logistyce kolejowej pozyskiwane jest ze źródeł odnawialnych – w Grupie DB, do której należymy, uruchamiane są pociągi z gwarancją, że użyta energia pochodzi w 100% z takich źródeł" – tłumaczył Janusz Górski.

Taka polityka firmy jest zgodna z wytycznymi Unii Europejskiej dotyczącymi redukcji emisji CO_2, co gwarantuje, że rola transportu intermodalnego będzie rosła.



Rozwojem przewozów intermodalnych zainteresowane są przede wszystkim przedsiębiorstwa patrzące w przyszłość, o dużej świadomości społecznej, dla których istotne są takie cele jak wzrost bezpieczeństwa łańcuchów dostaw oraz inwestycje w ochronę środowiska.

- DB Schenker rocznie w Europie uruchamia około 2 500 pociągów intermodalnych (poza dowozami do portów).
- W Polsce ma około 380 takich połączeń.
- W listopadzie 2011 r. uruchomiono połączenie z Wrocławia do Londynu – 1 raz w tygodniu z 37 kontenerami, a od października 2 razy w tygodniu.
- Od stycznia 2012 r. 3 razy w tygodniu jeździ pociąg z Ostrawy do Verony z 28 naczepami wymiennymi.
- Rozwijane jest połączenie Poznan-Dusburg (3 razy w tygodniu).
- W każdym z krajów europejskich Schenker posiada biura z kompetencjami intermodalnymi, które ze sobą współpracują.

Lepiej, ale nadal źle

Z analiz wynika, że w 2020 r. ogólny udział transportu intermodalnego we wszystkich przewozach w Polsce wzrośnie z poziomu niecałych 4 do 10%, a wg masy przewiezionego towaru będzie to około 6%. To dużo niższy poziom niż europejski, który już obecnie wynosi 17,3%. We Włoszech, które są liderem w zakresie wykorzystania rozwiązań intermodalnych,

ten rodzaj transportu stanowi 35,8% wszystkich przewozów. W Holandia jest to 33,7%, w Hiszpania – 33,5%, a w Belgii – 32,2% (dane: Analiza rynku kolejowego przewozów intermodalnych. Urząd Transportu Kolejowego, 2012).

Tam też znacznie lepiej rozwinięta jest infrastruktura, w tym terminale intermodalne. Aby w Polsce osiągnąć średni poziom europejski dostaw intermodalnych w przewozach ogółem, szacuje się, że liczba terminali intermodalnych powinna wzrosnąć z 26 do minimum 40.

Rozwojem przewozów intermodalnych zainteresowane są przede wszystkim przedsiębiorstwa patrzące w przyszłość, o dużej świadomości społecznej, dla których istotne są takie cele jak wzrost bezpieczeństwa łańcuchów dostaw oraz inwestycje w ochronę środowiska, pod czym podpisuje się również DB Schenker.



W 2020 r. ogólny udział transportu intermodalnego we wszystkich przewozach w Polsce wzrośnie z poziomu niecałych 4 do 10%, a wg masy przewiezionego towaru będzie to około 6%. To dużo niższy poziom niż europejski, który już obecnie wynosi 17,3%. We Włoszech, które są liderem w zakresie wykorzystania rozwiązań intermodalnych, ten rodzaj transportu stanowi 35,8%.

– Robimy wiele, aby rozwijać rynek logistyki kolejowej i intermodalnej. Zapewniamy polskim klientom ofertę wspierającą ekologię – globalne know-how w tym zakresie oraz konkretne rozwiązania, m.in. regularne połączenia kolejowe między najważniejszymi ośrodkami gospodarczymi w Europie i na świecie. Chcemy wspierać firmy, z którymi współpracujemy i zainteresować potencjalnych partnerów – eksporterów i importerów, rozwiązaniami intermodalnymi i kolejowymi – podczas spotkania mówił Tomasz Cegielski, dyrektor Biznesu Lądowego w Schenker Sp. o.o.

Dlaczego warto

Oczywistym jest, że w konsekwencji rozwoju połączeń intermodalnych następuje redukcja ładunków na drogach, zanieczyszczeń i hałasu, a także zwiększa się bezpieczeństwo uczestników ruchu drogowego. Tylko dzięki uruchomieniu pociągu Wrocław – Londyn w ciągu roku emisja CO_2 na tej trasie spadła o 75%(900 ton), tlenku azotu o 90%, a pyłu o 80%.

– Część firm, która korzysta z rozwiązań intermodalnych ma wpisaną w swoją strategię cele związane z ekologią. Poza tym, o ich wyborze decydują także potrzeby związane z regularnością dostaw, dużymi wolumenami, dostawami na odległe, międzynarodowe rynki czy z wrażliwością towaru na temperaturę. Za wyborem rozwiązań intermodalnych przemawiają stabilne koszty transportu kolejowego w porównaniu z często zmieniającymi się stawkami drogowymi, np.: cenami paliw, opłatami drogowymi, promowymi itp. – tłumaczył Krzysztof Szarkowski, dyrektor Logistyki Kolejowej Schenker Sp. z o.o.

Poza tym przedsiębiorcy decydując się na rozwiązania intermodalne mogą liczyć na stałe roczne rozkłady jazdy i kompleksową obsługę. Znikają też typowe ograniczenia, jak święta, czas pracy kierowcy, korki czy postoje na granicach. Jest też bezpieczniej, gdyż prawie wszystkie jednostki intermodalne wyposażone są w system GPS.

– W ramach grupy DB mamy możliwość współpracy z naszą siostrzaną firmą działającą w Polsce – DB Schenker Rail Polska. Tym samym zapewniamy naszym klientom dostęp do szerokich możliwości towarowego transportu kolejowego i korzystanie z kompleksowego parku lokomotyw i wagonów. Organizujemy dla naszych klientów dostawy towarów na międzynarodowe rynki, uwzględniając ich ekologiczne cele – dodał Krzysztof Szarkowski.

Z tych też powodów z rozwiązań intermodalnych DB Schenker korzystają firmy z branży spożywczej, hi-tech, AGD, elektronicznej, meblarskiej i chemicznej.

Niestandardowo

Podczas spotkania przedstawiono niestandardowe połączenia intermodalne DB Schenker. Pierwsze z nich – uruchomione w listopadzie 2011 r. z Wrocławia do Londynu, prowadzące tunelem pod Kanałem La Manche – zaprezentował Krzysztof Szarkowski. Do października tego roku, raz w tygodniu, trasę tę pokonywał pociąg z 37 kontenerami. W zeszłym miesiącu uruchomiono drugie połączenie – we wtorki i piątki pociąg wyjeżdża z Londynu do Wrocławia, a we wtorki i soboty z Wrocławia do Londynu. Dzięki temu, każdego roku, na drogach jest o 3700 mniej tirów, które przejechałyby 14 mln 800 tys. kilometrów.

Z połączenia Wrocław-Londyn korzysta angielska firm Kraft Foods, która w Polsce produkuje wyroby czekoladowe. Przewożone są one w kontrolowanej temperaturze, w kontenerach 40-stopowych. Za każdym razem do terminalu w Kątach Wrocławskich trafia 26 palet przemysłowych. Kontenery załadowywane są na pociąg jadący bezpośrednio do Barking pod Londynem, a stąd towar rozwożony jest do dwóch centrów dystrybucyjnych. Od początku tego projektu dla firmy Kraft Foods przewieziono ponad 220 jednostek intermodalnych.

Drugim niestandardowym rozwiązaniem jest połączenie transportu oceanicznego i lotniczego o nazwie DB SCHENKERskybridge. Usługa ta przeznaczona jest dla klientów, którzy spóźnili się z dostarczeniem towaru do chińskich portów i teraz muszą szukać alternatywnych rozwiązań. Ich towar przewożony jest drogą morską do Dubaju, a stamtąd samolotami, które do tej pory wracały puste, na inne kontynenty.

– *Do Dubaju wiele towarów importowanych jest transportem lotniczym, natomiast eksport jest minimalny. Postanowiliśmy wykorzystać puste samoloty i towary, które przypływają do tego miasta statkami, transportować samolotami do Frankfurtu. Stamtąd do Wrocławia przewozimy je samochodami* – wyjaśnia Piotr Kozłowski, dyrektor Frachtu Lotniczego i Oceanicznego w Schenker Sp. z o.o.

Towar przypływa do Dubaju dwa razy w tygodniu, tam jest pakowany w kontenery lotnicze i wysyłany do Europy. Ta forma transportu redukuje koszty przewozu w porównaniu do tradycyjnego frachtu lotniczego i skraca czas dostawy w porównaniu do tradycyjnego frachtu oceanicznego. To także inwestycja w ochronę środowiska.

Ale plany DB Schenker sięgają jeszcze dalej na Wschód.

– *Po wielu latach przerwy wprowadzamy rozwiązania łączące Chiny z Europą. Są to dwie linie – północna transsyberyjską i południowa prowadząca z Chin do Kazachstanu, a dalej do Europy. Linia północna obsługuje Chiny Północne i Północno-Wschodnie, a przewożone są nią pojedyncze kontenery z możliwością zamawiania składów całopociągowych. Południowa obsługuje Chiny Południowe i kontynentalne, a nastawiona jest na dedykowane przewozy pociągowe z możliwością dołączania pojedynczych kontenerów. Obie linie obsługiwane są kontenerami 40-stopowymi* – poinformował zebranych Krzysztof Szarkowski.

Linie te stanowią konkurencję dla przewozów morskich także ze względów

Po wielu latach przerwy reaktywowane są rozwiązania łączące Chiny z Europą – linia północna transsyberyjska i południowa prowadząca z Chin do Kazachstanu, a dalej do Europy. Północna obsługuje Chiny Północne i Północno-Wschodnie, a południowa – Chiny Południowe i kontynentalne. Pierwszą przewożone są pojedyncze kontenery z możliwością zamawiania składów całopociągowych, drugą – dedykowane przewozy pociągowe z możliwością dołączania pojedynczych kontenerów.

– *Od lutego-marca 2013 r. usługa będzie jeszcze bardziej atrakcyjna, gdyż linie lotnicze Emirates postanowiły otworzyć bezpośrednie połączenie z Dubaju do Warszawy, obsługiwane 6 razy w tygodniu. Są to samoloty szerokokadłubowe, które można wykorzystywać do przewozów cargo. Dzięki temu czas przewozu skróci się o 2-3 dni* – dodaje Piotr Kozłowski.

Obecnie z usługi DB SCHENKERskybridge korzystają firmy, których dostawy się spóźniły, firmy odzieżowe, które muszą dostarczyć towar na początku sezonu i takie, które chcą otrzymać towar w krótkim czasie.

Jak najdalej na wschód

Jednym z celów, jakie przyświecają firmie DB Schenker, jest rozwój sieci intermodalnej jak najdalej na wschód, z włączeniem w nią Polski. Już teraz, raz w tygodniu, pociąg z wagonami DB Schenker Rail jeździ z Europy do Rosji. Od przyszłego roku będzie on kursował codzienne. czasowych. I tak transport linią północną z Szanghaju do Warszawy, łącznie z załadunkiem i rozładunkiem kontenerów, trwa 26 dni. Linią południową, gdzie przewozy są dedykowane, a nie rozproszone, jeszcze krócej, bo 22 dni. DB Schenker liczy tu na towary w obie strony, chociażby ze względu na to, że do Chin przewożonych jest dużo produktów z branży automotive. Codziennie uruchamiany jest pociąg z Lipska z produktami BMW do montowni znajdującej się w Północnych Chinach. Pociągiem południowym przewożony jest sprzęt zaawansowany technologicznie. Oczywiście, podczas konferencji zachęcano polskich eksporterów do skorzystania z linii północnej.

Na zakończenie oficjalnej części spotkania odbył się pokaz rozwiązań intermodalnych, podczas którego klienci mogli zobaczyć jak przeładowywane są naczepy samochodowe i kontenery z jednych środków transportu na drugie.

Elżbieta Haber

Nowe połączenie intermodalne ATC Rail

ATC Rail oferuje już 10 regularnych połączeń kolejowych tygodniowo z trójmiejskich portów do centralnych regionów kraju.

ATC Rail S.A. konsekwentnie realizuje strategię rozwoju. Spółka, która nastawiła się na przewozy intermodalne, w listopadzie uruchamia bezpośrednie połączenie z Gdyni do Warszawy, uzupełniając mapę połączeń o województwo mazowieckie. To już trzeci, po województwie wielkopolskim i łódzkim, kierunek gdzie ATC Rail S.A. oferuje regularne połączenia intermodalne. Pociągi w relacji Gdynia – Warszawa – Gdynia będą jeździły 2 razy w tygodniu. W sumie z trójmiejskich portów do centrum Polski realizowanych będzie co tydzień 10 regularnych połączeń.



PKP CARGO samodzielnym przewoźnikiem w Belgii

Belgia, po Niemczech, Austrii, Czechach i Słowacji, to piąty zagraniczny rynek, na którym PKP CARGO może samodzielnie wykonywać kolejowe przewozy towarowe.

Stało się to możliwe dzięki Certyfikatowi Bezpieczeństwa w zakresie tzw. części „B", otrzymanemu od Federale Overheidsdienst Mobiliteit en Vervoer – odpowiednika polskiego Urzędu Transportu Kolejowego w Belgijskim Ministerstwie Transportu. Dokument ten uprawnia przewoźnika do samodzielnego wykonywania przewozów towarowych po sieci kolejowej Belgii. Pierwsze przewozy firma uruchomi po podpisaniu stosownej umowy z zarządcą infrastruktury kolejowej oraz dostawcą energii elektrycznej.

Od czasu, kiedy PKP CARGO uzyskała uprawnienia do wykonywania przewozów w Niemczech, Austrii, Czechach i Słowacji, systematycznie zwiększa masę przewożonych ładunków. W I półroczu 2012 r. przewozy ładunków poza Polską wyniosły 1 mln 131 tys. 699 t.

Logistyka blisko morza

W gdańskim porcie, na bezpośrednim zapleczu Deepwater Container Terminal (DCT), na obszarze 110 ha, rozpoczęła się budowa jednego z największych parków logistycznych w kraju – Pomorskiego Centrum Logistycznego. Prace zaczęły się we wrześniu, a 1 października wmurowano tam kamień węgielny pod pierwszy magazyn.

Będzie on miał powierzchnię 14 tys. m², który – jak zapowiada inwestor, Grupa Goodman – zostanie przekazany do użytku za pół roku, pod koniec marca. Docelowo obiekty przyszłego centrum będą łącznie zajmowały 500 tys. m², a wartość całej inwestycji może przekroczyć 300 mln euro.

Na czterech kontynentach

Grupa Goodman jest właścicielem, deweloperem i zarządcą powierzchni przemysłowych i biznesowych w 17 krajach, również w Australii, w regionie Azji i Pacyfiku oraz Ameryce Północnej. Inwestuje w parki technologiczne, obiekty biznesowe, biurowe, nieruchomości przemysłowe, magazyny i centra dystrybucyjne, a łączna wartość jej aktywów to 16,2 mld euro, ulokowanych w ponad 380 nieruchomościach. Z tego 113, o wartości 2,4 mld euro, płożonych jest w kontynentalnej części Europy, a dalszych 40 (o wartości 1,9 mld euro) w Wielkiej Brytanii. Na naszym kontynencie Grupa uznawana jest za największego obecnie dewelopera; posiada biura w Niemczech, Holandii, Belgii, Luksemburgu, Francji, Hiszpanii, Włoszech, Czechach, Wielkiej Brytanii i na Węgrzech. Do Polski trafiła w 2005 r., przejmując europejskiego dewelopera powierzchni logistycznych, Eurinpro. Od tego czasu Goodman stał się w naszym kraju właścicielem oraz zarządcą nieruchomości o łącznej powierzchni 266 tys. m², a ponadto posiada jeszcze 210 ha gruntów, na których może powstać do 776 tys. m² różnego rodzaju obiektów: magazynowych, biurowych czy przemysłowych. Z obiektów Goodmana korzystają, m.in., tacy klienci jak: Whirlpool, DHL, DB Schenker, Amica, Ruch, Philips Lighting, Nissan. Dyrektorem zarządzającym Goodmana w Polsce jest Błażej Ciesielczak. Pomorskie Centrum Logistyczne będzie największym, strategicznym dla tego inwestora parkiem logistycznym w kraju.

Powiązany z terminalem DCT

Magazyn, którego budowę rozpoczęto, będzie miał 4 komory, po 3500 m² każda, ale modułowa konstrukcja pozwoli na jego powiększanie. Cały zresztą park logistyczny ma być rozwijany stopniowo, w miarę zapotrzebowania ze strony konkretnych klientów – i stosownie do ich indywidualnych potrzeb. Nie wyklucza się, iż na terenie Pomorskiego Centrum Logistycznego powstaną również obiekty przemysłowe, a nie tylko magazynowo-biurowe.

Działalność terminalu i parku logistycznego będą ze sobą ściśle powiązane, w ramach koncepcji „Port Centric Logistic". Ulica Kontenerowa i bocznica kolejowa, które obsługują obecnie terminal, zostaną rozbudowane i przedłużone, by obsługiwały również działalność logistyczną i produkcyjną na terenie centrum.

Za jeden z największych atutów lokalizacji przyszłego parku uważa się bliskość DCT. Ten jedyny obecnie głębokowodny terminal kontenerowy na Bałtyku, do którego co tydzień zawijają największe statki kontenerowe świata, o pojemności 15 500 TEU, choć powstał zaledwie 5 lat temu, już wymaga rozbudowy, gdyż jego obroty rosną w tempie bez mała 40% rocznie (ostatnio przeładunki w DCT przekraczały 80 tys. TEU miesięcznie). Pierwotny potencjał przeładunkowy DCT wynosił 600 tys. TEU rocznie i chociaż został więcej niż podwojony, do 1,25 mln TEU, już niebawem może się okazać za mały. Minister skarbu wyraził właśnie zgodę na wieloletnią dzierżawę kolejnych terenów portowych, na rozszerzenie działalności DCT, by mógł tam powstać praktycznie drugi wielki terminal.



Docelowo obiekty przyszłego centrum będą łącznie zajmowały 500 tys. m², a wartość całej inwestycji może przekroczyć 300 mln euro

Działalność terminalu i parku logistycznego będą ze sobą ściśle powiązane, w ramach koncepcji „Port Centric Logistic". Ulica Kontenerowa i bocznica kolejowa, które obsługują obecnie terminal, zostaną rozbudowane i przedłużone, by obsługiwały również działalność logistyczną i produkcyjną na terenie centrum. W planie jest także wybudowanie specjalnej ulicy, która dodatkowo połączy bezpośrednio terminal z parkiem logistycznym.

Położony strategicznie

Będzie on również znakomicie skomunikowany z autostradą A1, prowadzącą przez Łódź i Górny Śląsk do Czech oraz, dzięki drogom ekspresowym S6 i S8, ze Szczecinem i Warszawą. Tunele drogowe pod Martwą Wisłą, pełniącą funkcję kanału portowego, których drążenie rozpocznie się już niebawem, połączą bezpośrednio centrum logistyczne z lewobrzeżną częścią portu i pozostałą częścią Trójmiasta, a przez niedawno wybudowaną Trasę Słowackiego, z jego obwodnicą oraz portem lotniczym w Rębiechowie. W niedalekiej przyszłości ma się również rozpocząć modernizacja linii kolejowej, łączącej gdański Port Północny z siecią kolejową kraju, w tym budowa nowego, dwutorowego mostu (obecny to ponad



Na terenie przyszłego centrum trwa podwyższanie, niwelowanie i utwardzanie gruntów, ze względu na ich torfiaste i podmokłe podłoże

100-letni zabytek techniki). – *Jesteśmy przekonani, że nasze Pomorskie Centrum Logistyczne w Gdańsku, dzięki swojej doskonałej lokalizacji, będzie cieszyć się dużym zainteresowaniem klientów, szczególnie, że na północy Polski wciąż brakuje tak dobrze położonych obszarów logistycznych i przemysłowych* – mówił w czasie uroczystości wmurowania kamienia węgielnego dyrektor Błażej Ciesielczak.

Obecnie na terenie przyszłego centrum trwa podwyższanie, niwelowanie i utwardzanie gruntów, ze względu na ich torfiaste i podmokłe podłoże (bez uprzedniego wykonania tych prac nie nadawałyby się pod wielkie obiekty magazynowe). Mimo, że prace trwają dopiero od 2 miesięcy, przynajmniej kilka hektarów terenu zostało już przygotowanych i budowa pierwszego obiektu właśnie się zaczęła. W kwietniu przyszłego roku – jeśli sprawdzą się zapowiedzi inwestora – do pierwszego magazynu będą się już mogli wprowadzać pierwsi klienci.

Maciej Borkowski

Topevent w sercu Europy

LogiMAT 2013

11. Międzynarodowe Targi **dystrybucji, transportu materiałów** i **przepływu Informacji**

19-21 lutego 2013
Neue Messe Stuttgart, Niemcy

Skoncentrowani na intralogistyce

Tu prezentujemy Innowacje



Tel.: +49 (0)89 32391-253 • www.logimat-messe.de



Unijne wsparcie dla terminala kontenerowego

Bez dotacji unijnych realizacja wielu projektów transportowych byłaby dużo trudniejsza, a często niemożliwa. Dotyczy to również rozbudowy terminala kontenerowego DCT Gdańsk S.A. W uzyskaniu środków przeznaczonych na transport, w ramach Programu Operacyjnego „Infrastruktura i Środowisko", instytucjom pomaga Centrum Unijnych Projektów Transportowych (CUPT) – instytucja powołana do życia w 2007 r. przez ówczesnego ministra infrastruktury, która obecnie podlega bezpośrednio MTBiGM.

Centrum odpowiada za wykorzystanie do 2015 r. ponad 19 mld euro na realizację projektów z dziedziny transportu z budżetu POIiŚ, który w całości wynosi ponad 28 mld euro. (Cały budżet polityki spójności na lata 2007-2013 to ponad 67 mld euro). W ramach priorytetów VI – VIII POIiŚ, CUPT podpisało dotychczas 198 umów o dofinansowanie, na łączną kwotę ponad 112,4 mld zł wydatków całkowitych. Środki UE stanowią tu 64,3 mld zł. Priorytet VI dotyczy drogowej i lotniczej sieci TEN-T (10 9536, 3 mln euro), VII – transportu przyjaznego środowisku, a takim jest transport szynowy, morski i intermodalny (11 589,5 mln euro), VIII – bezpieczeństwa transportu i krajowych sieci transportowych (3 596,1 mln euro).



We wrześniu DCT otrzymał kolejne dofinansowanie unijne, tym razem z programu Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T), w wysokości 1,8 mln euro.

Beneficjentami w przeważającej części są instytucje państwowe i spółki miejskie z udziałem Skarbu Państwa. CUPT wspiera je w przygotowywaniu projektów, ocenia wnioski o dofinansowanie i rozlicza te instytucje. Odpowiada za realizację projektów drogowych, kolejowych, lotniczych, morskich, wodnych śródlądowych, z zakresu transportu intermodalnego i dotyczących bezpieczeństwa transportu. Pieniądze przeznaczane są m.in. na sfinansowanie budowy nowych odcinków autostrad i dróg ekspresowych, modernizację wybranych odcinków linii kolejowych, rozbudowę 8 portów lotniczych oraz na infrastrukturę w transporcie morskim i rzecznym, także terminali kontenerowych, w tym głębokowodnego DCT Gdańsk S.A. (Deepwater Container Terminal), który dzięki dofinansowaniu może obsługiwać największe statki kontenerowe.

Już niedługo najnowocześniejszy

DCT Gdańsk jest najszybciej rozwijającym się terminalem w kraju, który obsługuje obecnie ok. 55% ogółu kontenerów przeładowywanych w morskich terminalach kontenerowych w Polsce. W 2010 r., po 3 latach działalności operacyjnej, udział ten wynosił 45% (450 TEU), a w 2011 r. już ponad 52% (650 tys. TEU). Rekord obrotów padł w lipcu tego roku – wyniosły 81 226 TEU i były o 30% wyższe od tych sprzed roku. Na tak dobre wyniki wpłynęło przejęcie obsługi największych kontenerowców świata o pojemności 15 500 TEU, należących do duńskiego armatora Maersk Line, które od ponad roku przypływają do Gdańska. Jeśli, zgodnie z założeniami, ta tendencja się utrzyma, to już niedługo Gdańsk będzie miał najnowocześniejszy, ogólnodostępny terminal kontenerowy w basenie Morza Bałtyckiego.

Rozwój terminala wspomaga projekt realizowany latach 2008-2013, pt. „Budowa Terminalu Etap 2: rozbudowa bocznicy, zakup sprzętu – DCT Gdańsk bramą do Europy Środkowej", będący jednym z projektów biorących udział w konkursie w ramach działania 7.4 Programu Infrastruktura i Środowisko. Jest on także kolejnym etapem wieloletniej inwestycji realizowanej przez DCT Gdańsk S.A. Wartość inwestycji realizowanych w ramach tego projektu wynosi 177 mln zł, a unijne wsparcie – 50 mln zł.

Nadrzędnym celem projektu jest wzrost znaczenia Gdańska, jako największego w Europie Środkowo-Wschodniej (w akwenie Morza Bałtyckiego) głębokowodnego terminalu kontenerowego, m.in. poprzez zwiększenie maksymalnej, teoretycznej zdolności przeładunkowej terminalu z początkowych 300 tys. TEU w 2007 r., do 950 tys. TEU po zakończeniu Etapu 2. Projekt pośrednio przyczynia się do zwiększenia udziału transportu intermodalnego

w ogólnym przewozie ładunków, a także do wzrostu znaczenia Polski jako liczącego się partnera w światowym transporcie morskim i przeładunku towarów.

Rozbudowa DCT

Projekt realizowany przez DCT jest projektem mieszanym, infrastrukturalno-zakupowym, który obejmuje następujące działania:

1. Przebudowa infrastruktury terminalu, która obejmuje dwa zadania:
   - rozbudowę bocznicy kolejowej, w tym dobudowanie dwóch nowych torów do dwóch obecnie istniejących (każdy o długość 621 m), dzięki czemu będzie można obsłużyć 35 pociągów w ciągu doby; wybudowanie wzdłuż bocznicy placu składowego oraz trzech przejazdów przez tory. Prace powinny być zakończone do końca roku.
   - przebudowę nawierzchni placu składowego, posiadającego 31 pól składowych o powierzchni 2 724 m^2 każde, na betonową. Łączna powierzchnia placu objęta projektem to 84 440 m^2.
2. Zakup specjalistycznego sprzętu wykorzystywanego w ramach świadczenia usług na terminalu kontenerowym. Są to: dwie suwnice nabrzeżowe STS, które ściągają kontenery z pokładu statku; 12 specjalistycznych suwnic placowych RTG, z których jedna trafiła na bocznice kolejową, a zakup ostatniej jest w trakcie procedury przetargowej. Konieczny był również zakup sprzętu do ich obsługi (ciągniki terminalowe wraz z naczepami oraz niezbędnym do wykonywania operacji przeładunkowych sprzętem, jak np. 20 traktorów). Sprzęt ten umożliwi zwiększenie zdolności przeładunkowej terminalu, co wzmocni jego pozycję rynkową przyczyni się do wzrostu konkurencyjności spółki.



Projekt „Budowa Terminalu Etap 2: rozbudowa bocznicy, zakup sprzętu – DCT Gdańsk bramą do Europy Środkowej" jest jednym z projektów biorących udział w konkursie w ramach działania 7.4 Programu Infrastruktura i Środowisko. Jest on także kolejnym etapem wieloletniej inwestycji realizowanej przez DCT Gdańsk S.A.

Do nowych warunków działalności musiał również zostać przystosowany system informatyczny wykorzystywany przez spółkę do obsługi terminalu – ten zakupiony w pierwszym etapie inwestycji nie był przystosowany do pracy terminalu obsługującego jednocześnie kilka jednostek. Obecny system będzie mógł obsłużyć również terminal drugi, o którego budowie mówi się coraz więcej.

Wymierne korzyści

Nowoczesne wyposażenie oraz ogólnodostępna infrastruktura terminalu umożliwiły:

- znaczną poprawę jakości świadczonych usług,
- przyjmowanie największych jednostek pływających świata, należących do różnych armatorów,
- skrócenie czasu przeładunku i zwiększenie efektywności działania.

Z jednej strony przyczyniło się to do wzrostu konkurencyjności DCT Gdańsk S.A., z drugiej pozytywnie wpłynęło na poprawę funkcjonowania obsługiwanych klientów. W efekcie wzrosło zainteresowanie terminalem ze strony potencjalnych klientów.

Wzrost obrotów związany z rozwojem terminala i wartości przeładunków dodatkowo pozytywnie wpłynęły na rozwój popytu na usługi komplementarne względem oferty spółki, a więc skorzystały też na tym firmy współpracujące z DCT. Z kolei związany z rozwojem terminala rozwój transportu intermodalnego pozytywnie wpłynął na ograniczenie emisji CO_2, a więc na środowisko.

Warto wspomnieć, że we wrześniu DCT otrzymał kolejne dofinansowanie unijne, tym razem z programu Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T), w wysokości 1,8 mln euro. Istnieje też szansa na pozyskanie kolejnych środków, które UE przeznacza na wsparcie polskich inwestycji podnoszących jakość infrastruktury transportu intermodalnego. W sumie jest to 170 mln zł. Próg minimalny wielkości przedsięwzięcia wynosi 20 mln zł.

Wnioski na dofinansowanie do Centrum Unijnych Projektów Transportowych można składać do 17 grudnia, a więc nie można liczyć na to, że trafią one na budowę drugiego terminala, który ma być usytuowany prostopadle do nabrzeża. Dzięki takiemu położeniu, przy pogłębianiu będzie można wykorzystywać tę samą obrotnicę i ten sam tor podejściowy, z których korzysta terminal pierwszy. Nie trzeba będzie też budować nowego falochronu. Wykorzystanie tej samej infrastruktury pozwoli zaoszczędzić 800 mln zł. Koszt całej budowy szacowany jest 270 mln euro. Jednak budowa tylko wtedy ma sens, jeśli z portu korzystaliby inny duzi armatorzy, a nie tylko Maersk.

Elżbieta Haber

DCT Gdańsk S.A.

- Spółka DCT Gdańsk S.A. została utworzona 11 maja 2001 r. Od momentu powstania podstawowym przedmiotem działalności była budowa i obsługa głębokowodnego terminalu kontenerowego usytuowanego w Porcie Północnym w Gdańsku.
- Aktualnie DCT Gdańsk to pierwszy i jedyny terminal w basenie Morza Bałtyckiego zdolny do obsługi największych statków kontenerowych świata (tzw. statków klasy Post-Panamax, typu Emma Maersk), zarówno ze względu na głębokość podejść i stanowisk postojowych, jak i na infrastrukturę i wyposażenie nabrzeża.
- DCT jest najszybciej rozwijającym się terminalem w kraju, który obsługuje obecnie ok. 55% ogółu kontenerów przeładowywanych w morskich terminalach kontenerowych w Polsce.
- Jego atutem jest atrakcyjna lokalizacja, na skrzyżowaniu dwóch szlaków sieci TEN-T Transeuropejskich Korytarzy Transportowych: VI Korytarza Transportowego łączącego Skandynawię z południem Europy i odgałęzienia korytarza transportowego IA łączącego Gdańsk, Rygę i Kaliningrad.
- Jako jedyny terminal kontenerowy w Polsce posiada certyfikat AEO bezpieczeństwo i ochrona (AEOS) przyznany firmie 25 marca 2012.

Konwencja CMR
elementarz transportu

Gruntowna znajomość przepisów Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów, zwanej Konwencją CMR, jest w branży transportu drogowego konieczna. Konwencja ta reguluje przede wszystkim wymogi związane z listem przewozowym oraz obowiązki przewoźnika, nadawcy i odbiorcy. W praktyce, dla podmiotów zajmujących się transportem drogowym, w Konwencji CMR zawarte są kluczowe przepisy dotyczące podstaw i zakresu odpowiedzialności przewoźnika, terminów przedawnienia oraz sposobu dochodzenia roszczeń. W cyklu artykułów spróbujemy przybliżyć najistotniejsze postanowienia Konwencji CMR.


Magdalena Doroz

Konwencję CMR stosuje się do wszelkich umów w zakresie zarobkowego przewozu drogowego towarów, niezależnie od miejsca zamieszkania czy siedziby stron takiej umowy, o ile miejsce przyjęcia przesyłki do przewozu i miejsce przewidziane dla jej dostawy znajdują się w dwóch różnych krajach, z czego przynajmniej jeden musi być stroną Konwencji. Z zakresu regulacji Konwencji CMR wyjęto jednak przewóz zwłok, przewóz majątku przesiedleńczego i przewóz wykonywany na podstawie międzynarodowych konwencji pocztowych.


fot. Krone

Na gruncie Konwencji CMR strony nie mają obowiązku zawierania umowy w formie pisemnej – najważniejszy jest bowiem list przewozowy, który stanowi dowód zawarcia umowy przewozu. W praktyce często pojawiają się także tzw. zlecenia transportowe, lecz nie przesądzają one o istnieniu umowy.

Regulacja Konwencji CMR jest dość kompleksowa, niemniej jednak posiłkowo może okazać się konieczne stosowanie innych aktów prawnych, w szczególności wywodzących się ze wspólnotowego porządku prawnego. Pojawia się wówczas pytanie: które przepisy korzystają z pierwszeństwa zastosowania?

Otóż, zgodnie z art. 5 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (potocznie nazywanego Rozporządzeniem Rzym I), o ile strony w umowie nie umówiły się inaczej, prawem właściwym dla umów przewozu jest co do zasady prawo państwa, w którym przewoźnik ma siedzibę (miejsce zwykłego pobytu). Obwarowane jest to dodatkowym warunkiem, że w tym samym państwie znajduje się miejsce przyjęcia towaru do przewozu lub miejsce dostawy, czy też miejsce siedziby (zwykłego pobytu) nadawcy. Jeżeli warunki te nie zostały spełnione, stosuje się prawo państwa, w którym znajduje się uzgodnione przez strony miejsce dostawy. Jednak w każdym wypadku regulacja Konwencji CMR korzysta z pierwszeństwa, bowiem z art. 25 ust. 1 Rozporządzenia Rzym I wynika, że stosowanie ww. rozporządzenia nie uchybia stosowaniu konwencji międzynarodowych, których stronami jest jedno lub więcej państw członkowskich Unii Europejskiej.

W praktyce najczęściej stosujemy posiłkowo właśnie prawo państwa siedziby przewoźnika, gdyż z reguły przesyłka jest nadawana lub dostarczana na terenie tego państwa. Jeżeli przewoźnik jest przedsiębiorcą polskim i w Polsce przyjął przesyłkę do przewozu lub ją w Polsce dostarczył, posiłkowo względem Konwencji CMR stosować będziemy prawo polskie – czyli przede wszystkim kodeks cywilny i prawo przewozowe.

Czym jest umowa na gruncie Konwencji?

Na gruncie Konwencji CMR strony nie mają obowiązku zawierania umowy w formie pisemnej – najważniejszy jest bowiem list przewozowy, który stanowi dowód zawarcia umowy przewozu. W praktyce często pojawiają się także tzw. zlecenia transportowe, lecz nie przesądzają one o istnieniu umowy. Mogą one być jednak istotne z dowodowego punktu widzenia, bowiem

Kancelaria Góralski & Goss Legal

Kancelaria Góralski & Goss Legal jest niezależną spółką prawniczą świadczącą szeroką gamę usług prawnych i doradczych na rzecz polskich i zagranicznych podmiotów gospodarczych, instytucji finansowych oraz podmiotów publicznych. Specjalizuje się w szeroko rozumianym prawie gospodarczym, w szczególności w zakresie prawa energetycznego, prawa spółek, prawa ubezpieczeniowego oraz transportowego. Kancelaria dysponuje wysoce wykwalifikowanym i doświadczonym zespołem prawników, adwokatów i pracowników naukowych wyższych uczelni państwowych. Spółka współpracuje z renomowanymi kancelariami w Polsce, Niemczech, Czechach i we Francji.

www.gglegal.pl

list przewozowy stanowi dowód zawarcia umowy, jej warunków oraz przyjęcia towaru przez przewoźnika, o ile brak jest dowodów przeciwnych.

Warto podkreślić, że nawet nieprawidłowość lub utrata listu przewozowego nie wpływa na istnienie i na ważność umowy przewozu. Niemniej jednak, w celach dowodowych warto w sposób należyty zadbać o prawidłowość i bezpieczeństwo listu przewozowego.

List przewozowy powinien być wystawiony w trzech oryginalnych egzemplarzach – pierwszy otrzymuje nadawca, drugi towarzyszy przesyłce, a trzeci zatrzymuje przewoźnik. Każdy z nich powinien zostać podpisany przez nadawcę i przewoźnika lub chociaż przez nich ostemplowany. Ponadto list przewozowy powinien zawierać dane umożliwiające należyte wykonanie przewozu oraz oświadczenie, że przewóz, bez względu na jakąkolwiek przeciwną klauzulę, podlega przepisom Konwencji CMR. Można w nim zawrzeć także np. zadeklarowaną wartość towaru czy instrukcje dotyczące ubezpieczenia przesyłki.

List przewozowy jest dokumentem bardzo istotnym dla przewoźnika. Z tego też względu, już przy przyjęciu towaru do przewozu, powinien on sprawdzić zgodność listu przewozowego z przesyłką, a ewentualne nieścisłości lub nieprawidłowości, czy też stan towaru i jego opakowania opisać w liście przewozowym. Brak uzasadnionych zastrzeżeń przewoźnika w liście przewozowym powoduje, że znajduje zastosowanie domniemanie, zgodnie z którym towar, jego opakowanie, liczba sztuk, cechy i numery były zgodne z listem przewozowym, a przesyłka była w dobrym stanie. Wynika więc z tego, że wpisanie uzasadnionych zastrzeżeń do listu przewozowego może uchronić przewoźnika przed rygorystyczną odpowiedzialnością na gruncie Konwencji CMR.

W liście przewozowym mogą zostać wymienione także inne dokumenty. Podlegają one dołączeniu do listu przewozowego – są to zwykle dokumenty celne. Przewoźnik powinien zadbać o zabezpieczenie tych dokumentów przed utratą lub niewłaściwym użyciem, bowiem odpowiada on za nie w takim samym zakresie jak komisant. Odszkodowanie, które w tym zakresie obciążałoby przewoźnika, ograniczone jest do wysokości ewentualnego odszkodowania należnego za zaginięcie towaru.

Konwencja CMR nakłada na przewoźnika szereg obowiązków związanych z należytym wykonaniem umowy przewozu, dając mu jednocześnie gwarancję, iż spełnienie wymogów przewidzianych w Konwencji będzie traktowane jako należyte wykonanie umowy przewozu.

Za co odpowiada nadawca?

Nadawca odpowiada przede wszystkim za wszelkie koszty i szkody, jakie mógłby



ponieść przewoźnik na skutek nieścisłości lub niepoprawności danych wpisanych do listu przewozowego, m. in. określających nadawcę (jego adres i siedzibę), miejsce przyjęcia towaru do przewozu, odbiorcę (jego adres i siedzibę) oraz dane dotyczące towaru, jak i instrukcje związane z formalnościami celnymi.

Jeżeli informacje lub dokumenty dotyczące formalności celnych zawierały nieścisłości, były nieprawidłowe lub przewoźnikowi ich nie przekazano, to wtedy nadawca będzie odpowiadał względem przewoźnika za wszelkie szkody wynikające z tego tytułu. Przewoźnik nie ma obowiązku weryfikacji poprawności i kompletności dokumentów celnych i informacji dotyczących przewożonych towarów.

Nadawca odpowiada także za koszty, szkody wyrządzone osobom, wyposażeniu lub innym towarom, jeśli ich przyczyną było wadliwe opakowanie towaru. Jeżeli jednak wadliwość w opakowaniu towaru była widoczna, a przewoźnik nie wniósł zastrzeżeń, o których wcześniej była mowa, nadawca nie będzie w tym zakresie ponosił odpowiedzialności.

Prawo rozporządzania towarem

Nadawca posiada szerokie prawo do dysponowania powierzonym do przewozu towarem, w szczególności może zażądać od przewoźnika zmiany miejsca lub adresata dostawy, czy też nawet wstrzymania przewozu. Przewoźnik powinien zastosować się do tych dyspozycji nadawcy do chwili wydania odbiorcy listu przewozowego towarzyszącego przesyłce. Jeżeli jednak dyspozycja nadawcy dotarła do przewoźnika po przybyciu towaru na miejsce wydania, a odbiorca zażądał wydania listu przewozowego towarzyszącego przesyłce i przesyłki za pokwitowaniem, przewoźnik również nie ma obowiązku zastosowania się do zaleceń nadawcy.

Może zdarzyć się także, że w liście przewozowym nadawca uczyni wzmiankę o prawie odbiorcy do rozporządzania towarem już od chwili wystawienia listu przewozowego. Wówczas nadawca nie będzie mógł skutecznie zgłaszać zmian w warunkach przewozu – prawo to uzyska odbiorca.

Konwencja nie daje jednak odbiorcy ani nadawcy nieograniczonego prawa do zmiany miejsca lub adresata dostawy, czy też wstrzymania przewozu. Nadawca albo odbiorca, chcąc zmienić dyspozycje zawarte w liście przewozowym, powinien przede wszystkim zwrócić przewoźnikowi wszelkie koszty, jakie pociąga za sobą wykonanie dodatkowych dyspozycji. Musi w tym celu także przedstawić przewoźnikowi pierwszy egzemplarz listu przewozowego uwzględniający nowe instrukcje. Może to w praktyce rodzić komplikacje, jednak przestrzeganie tej procedury może ochronić przewoźnika przed odpowiedzialnością na gruncie Konwencji CMR. Jeżeli bowiem przewoźnik zastosuje się do nowych instrukcji nie zażądawszy przedłożenia pierwszego egzemplarza listu przewozowego, będzie on odpowiadał względem osoby uprawnionej za wynikłą z powyższego szkodę. W razie sporu sądowego przedłożenie listu przewozowego uwzględniającego nowe instrukcje pozwoli na ustalenie prawidłowości wykonania przewozu i uwolni przewoźnika od odpowiedzialności.

Nie wszystkie instrukcje nadawcy lub odbiorcy przesyłki są dla przewoźnika wiążące. Instrukcje te nie mogą bowiem doprowadzić do podzielenia przesyłki – wówczas powstałaby sytuacja, w której mamy kilka oddzielnych przesyłek a tylko jeden list przewozowy. Instrukcje powinny być ponadto możliwe do wykonania oraz nie powinny zaburzać płynności i funkcjonowania przewozów w przedsiębiorstwie przewoźnika. Wreszcie, wykonanie instrukcji nie może powodować powstania opóźnień względem innych przewozów realizowanych przez tego samego przedsiębiorcę.

Jeżeli przewoźnik otrzyma jednak instrukcje niezgodne z powyższymi wymogami, powinien niezwłocznie powiadomić o tym fakcie podmiot, od którego instrukcje te pochodzą. Ze swojej strony powinien także niezwłocznie informować nadawcę lub odbiorcę – w zależności, który z nich jest uprawniony do rozporządzania towarem – o przeszkodach w realizacji przewozu, a w szczególności niemożliwości wykonania umowy przewozu. Przewoźnik może także żądać dodatkowych instrukcji od nadawcy, jeżeli powstaną przeszkody w wydaniu towaru.

Konwencja CMR nakłada na przewoźnika szereg obowiązków związanych z należytym wykonaniem umowy przewozu, dając mu jednocześnie gwarancję, że spełnienie wymogów przewidzianych w Konwencji będzie traktowane jako należyte wykonanie umowy przewozu. Konwencja jest także źródłem określonych obowiązków po stronie nadawcy i odbiorcy. Kompleksowy charakter regulacji Konwencji CMR stanowi istotny czynnik wpływający na poprawę bezpieczeństwa transportu międzynarodowego.

Konwencja CMR jest dość kompleksowa, niemniej jednak czasami może okazać się konieczne stosowanie innych aktów prawnych, w szczególności wywodzących się ze wspólnotowego porządku prawnego. W takiej sytuacji, o ile strony nie umówiły się inaczej, prawem właściwym dla umów przewozu jest co do zasady prawo państwa, w którym przewoźnik ma siedzibę (miejsce zwykłego pobytu), o ile w tym samym państwie znajduje się miejsce przyjęcia towaru do przewozu lub miejsce dostawy, albo miejsce siedziby (zwykłego pobytu) nadawcy. Jeżeli warunki te nie byłyby spełnione, stosuje się prawo państwa, w którym znajduje się uzgodnione przez strony miejsce dostawy.



fot. Scania

Magdalena Doroz
Kancelaria Góralski & Goss Legal



Zarządzanie projektami w logistyce

– jak zapewnić sukces projektu i poprawić rentowność

Warszawa – 20 listopada



W programie m.in.:

1. Zarządzanie projektami z perspektywy rachunku Z&S
2. Zarządzanie projektem transformacji łańcucha dostaw
3. Jak zapewnić sukces wdrożenia: zarządzanie projektami u operatora logistycznego
4. Czego może nauczyć się świat logistyki biznesu od wojskowego zarządzania projektami?
5. Sesje warsztatowe przy użyciu typowych przykładów projektów logistycznych

Cena warsztatów: **1190 zł/os.** + 23% VAT

Cena specjalna: **990 zł/os.** + 23% VAT – przy zgłoszeniu do 14.11 oraz przy zgłoszeniu dwóch lub więcej osób z jednej firmy

Organizator:

RZECZPOSPOLITA

Partner merytoryczny:

Graphene Partners

Patronat:

TSL biznes
WWW.TSL-BIZNES.PL

Partnerzy medialni:

PARKIET

UWAŻAM RZE

Kontakt tel.: (22) 46 30 659

Zgłoszenia i szczegóły: www.rp.pl/szkolenia

Czy rynek TSL potrzebuje ekspertów?
Powstaje Rada Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA

W dobie ciągłego dostosowywania polskiego prawa do wymogów unijnych, licznych zmian legislacyjnych regulujących zasady wykonywania transportu, obserwowanej dezinformacji oraz rozproszenia środowiska transportowego, polskiemu przewoźnikowi coraz trudniej się pracuje. Czy w naszym kraju potrzebna jest jeszcze jedna organizacja oferująca mu wsparcie i pomoc w sytuacjach, gdy będzie tego potrzebował? Rozmawiamy z inicjatorem i współzałożycielem Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA, Jerzym Różykiem.

Mirosław Ganiec: Co Was zmotywowało do utworzenia Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA?

Jerzy Różyk: Większość z nas od wielu lat współpracuje z przewoźnikami, znane są nam więc doskonale realia w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa transportowe. Obserwacje rynku transportowego właśnie z tego poziomu pozwalają nam na bardzo szeroką wiedzę nie tylko o specyfice transportowej, ale również o bolączkach, jakie dotykają przewoźników. Owe bolączki wynikają z wielu przyczyn, główne to ciągłe zmiany w przepisach transportowych, brak szczegółowych i jednoznacznych wykładni przepisów, brak w środowisku transportowym pełnej wiedzy pozwalającej na sprawne i bezpieczne prowadzenie działalności oraz brak profesjonalnego wsparcia przewoźników w podejmowanych przez nich działaniach.

Wprowadzane ciągle zmieniającymi się przepisami obostrzenia i ograniczenia oraz brak właściwej polityki transportowej ze strony rządu i organów państwowych, powodują problemy, z którymi przewoźnicy nie mogą sobie sami poradzić.

Wprowadzane ciągle zmieniającymi się przepisami obostrzenia i ograniczenia oraz brak właściwej polityki transportowej ze strony rządu i organów państwowych, powodują problemy, z którymi przewoźnicy nie mogą sobie poradzić. Ponieważ środowisko transportowe nie jest skonsolidowane, nie pozwala to na podejmowanie skutecznych działań w celu poprawienia sytuacji polskich przewoźników. Oceniając obecną sytuację można stwierdzić, że przewoźnicy są pozostawieni sami sobie.

To są główne motywatory utworzenia Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA. Rada będzie składać się z ekspertów różnych specjalności, którzy w ramach prowadzonych przez siebie działalności będą podejmowali, w imieniu przewoźników, stosowne działania w kierunku ochrony ich interesów. To, czy przyjęta przez nas koncepcja zyska aprobatę środowiska przewoźników, z pewnością okaże się w niedalekiej przyszłości.

Czy należy przez to rozumieć, że również wiedza o braku wiedzy w środowisku transportowym była motywatorem przedsięwzięcia?

Zmotywowała nas do tego głównie nasza wiedza, którą możemy wykorzystać w określonym celu. Wiemy, że przewoźnicy potrzebują wsparcia w całym zakresie prowadzonej przez nich działalności, zatem pierwszoplanowym celem TRANSORY jest przekazanie przewoźnikom pełnej i kompleksowej wiedzy eksperckiej z zakresu działalności poszczególnych jej członków. Dlatego też członkami TRANSORY są właśnie eksperci różnych specjalności. Jeśli chodzi o brak wiedzy w środowisku, już w XVI wieku Piotr Skarga pisał w „Kazaniach sejmowych", że „mądrości wszędzie potrzeba.", więc i środowisku transportowemu nasza wiedza zapewne też się przyda.

TRANSORA, skąd pomysł na taką nazwę?

To była pierwsza propozycja i została ona zaakceptowana. Nazwa pochodzi od dwóch słów – Transport i Tora. Znaczenie pierwszego słowa jest oczywiste, drugie z hebrajskiego oznacza wskazówkę, pouczenie, prawo.

Logo TRANSORY jest zbudowane na róży wiatrów. Czy to stanowi jakiś symbol Waszej działalności?

Róża wiatrów to oznaczenie kierunków według stron świata, a nasze działania będą właśnie różnokierunkowe. Można zauważyć, że logo wyraźnie wskazuje cztery główne kierunki, ale docelowo planujemy działać we wszystkich.

Róża wiatrów oznacza też prędkość wiatrów. Czy to oznacza, że TRANSORA zamierza wejść w rynek jak przysłowiowa burza?

Raczej nie powinniśmy mówić o wchodzeniu na rynek, albowiem każdy

z członków już od wielu lat prowadzi niezależną działalność w zakresie swojej specjalizacji. Poza tym profesjonalnie nie oznacza szybko, zatem powstanie Rady nie zmieni naszych metod działania.

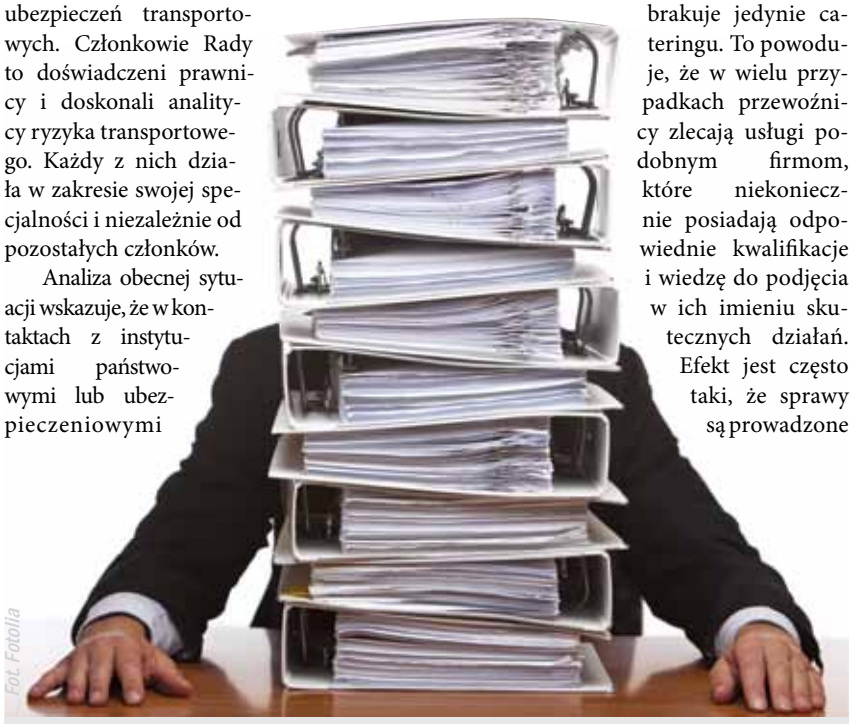
Eksperckość członków jest widoczna, ale dlaczego Rada i dlaczego Niezależnych?

Rada jest odpowiednim miejscem dla eksperta, a Niezależnych, gdyż nie zamierzamy być zależni od nikogo. Dodatkowo komplementarność naszych specjalności pozwala na bycie niezależnymi również wobec siebie. Poszczególni członkowie Rady będą wspierać przewoźników w zakresie swojej działalności, niezależnie do tego, czy adresatem działań będzie instytucja państwowa, ubezpieczeniowa, firma, czy też osoba prywatna.

Wspomniał Pan o komplementarności specjalizacji. Jak to się przełoży na działania Rady?

Komplementarność specjalizacji była jednym z warunków uczestnictwa w przedsięwzięciu. W Radzie uczestniczą (nie powiem, że zasiadają) eksperci różnych specjalności. Na dziś są to eksperci z zakresu prawa transportowego, administracyjnego, cywilnego i ubezpieczeniowego, obsługi szkód i roszczeń, oceny ryzyka transportowego oraz ubezpieczeń transportowych. Członkowie Rady to doświadczeni prawnicy i doskonali analitycy ryzyka transportowego. Każdy z nich działa w zakresie swojej specjalności i niezależnie od pozostałych członków.

Analiza obecnej sytuacji wskazuje, że w kontaktach z instytucjami państwowymi lub ubezpieczeniowymi przewoźnicy często napotykają na bariery nie do przejścia, a sami mają bardzo ograniczone możliwości uzyskania profesjonalnego wsparcia w miejscu prowadzonej przez siebie działalności. Na rynku funkcjonuje cała rzesza firm świadczących tak kompleksowe usługi, że do pełnej kompleksowości brakuje jedynie cateringu. To powoduje, że w wielu przypadkach przewoźnicy zlecają usługi podobnym firmom, które niekoniecznie posiadają odpowiednie kwalifikacje i wiedzę do podjęcia w ich imieniu skutecznych działań. Efekt jest często taki, że sprawy są prowadzone nierzetelnie i niejednokrotnie kończą się dla przewoźników niekorzystnie.


Fot. Fotolia

W kontaktach z instytucjami państwowymi lub ubezpieczeniowymi przewoźnicy często napotykają na bariery nie do przejścia, a sami mają bardzo ograniczone możliwości uzyskania profesjonalnego wsparcia w miejscu prowadzonej przez siebie działalności


Fot. Fotolia

Atutem Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA będzie to, że przewoźnik otrzyma możliwość uzyskania profesjonalnego wsparcia w jednym miejscu, bez konieczności poszukiwania pomocy w swoim otoczeniu i bez ryzyka, że ważne dla niego sprawy nie zostaną załatwione właściwie. Jego sprawa trafi do odpowiedniego eksperta, który w ramach prowadzonej przez siebie działalności i w zakresie swojej specjalizacji, będzie ją prowadził.

Przewoźnicy potrzebują wsparcia w całym zakresie prowadzonej przez nich działalności, zatem pierwszoplanowym celem TRANSORY jest przekazanie przewoźnikom pełnej i kompleksowej wiedzy eksperckiej z zakresu działalności poszczególnych jej członków.

Powierzanie bezpieczeństwa w ręce firmy, która zajmuje się wszystkim, już na samym początku powinno budzić refleksję przewoźników. Nie sposób jest bowiem skompletować w jednej firmie najlepszych fachowców z każdej dziedziny. Dlatego też często okazuje się, że „co jest do wszystkiego, to jest do niczego". Atutem Rady będzie to, że przewoźnik otrzyma możliwość uzyskania profesjonalnego wsparcia w jednym miejscu, bez konieczności poszukiwania pomocy w swoim otoczeniu i bez ryzyka, że ważne dla niego sprawy nie zostaną załatwione właściwie. Jego sprawa trafi do odpowiedniego eksperta, który w ramach prowadzonej przez siebie działalności i w zakresie swojej specjalizacji, będzie ją prowadził. Ponieważ wyznajemy dewizę przyjętą przez Jack'a Stack'a, że „Nikt z nas nie jest tak mądry jak my wszyscy razem", każdy członek w ramach wykonywanych przez siebie działań będzie miał pełne wsparcie pozostałych. Być może przyjęty przez TRANSORĘ sposób zarządzania sprawami przewoźników metodą „otwartej książki" okaże się tym, czego oczekuje rynek transportowy.

Wspomniał Pan o jednym miejscu. Gdzie będzie siedziba TRANSORY?

TRANSORA jest przedsięwzięciem kilku osób, które na co dzień świadczą



Jerzy Różyk

Ponad 26 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 11 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.
Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejże uczelni.
Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.



Iwona Szwed

Prawnik, ekonomista, współwłaściciel Biura Prawnego Arena 561, autor licznych publikacji z zakresu prawa transportowego, wykładowca na konferencjach i szkoleniach branżowych. Specjalizuje się w obsłudze prawnej firm transportowych w zakresie kontroli Inspekcji Transportu Drogowego i Państwowej Inspekcji Pracy.



Paweł Judek

Radca prawny, partner w kancelarii Działyński i Judek Spółka Partnerska Radców Prawnych w Poznaniu, autor licznych artykułów prawniczych, wykładowca prawa przewozowego na zajęciach dla aplikantów radcowskich w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Poznaniu, współpracownik Institut du Droit International des Transports w Rouen w zakresie tworzenia bazy międzynarodowego orzecznictwa z zakresu Konwencji CMR. Specjalizuje się w prawie transportowym i prowadzeniu sporów sądowych.



Kamil Krasuski

Absolwent prawa na Wydziale Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, założyciel i właściciel Kancelarii Prawnej CATL, od roku 2009 r. związany z branżą ubezpieczeniową i transportową. Specjalizuje się w pozasądowej obsłudze szkód i roszczeń transportowych, prowadzeniu postępowań przeciwko zakładom ubezpieczeń a także w prawie przewozowym.



Grzegorz Stańczyk

Prawnik, właściciel firmy General Survey Consultants, od 10 lat w branży marine, w tym 2 lata w zakładach ubezpieczeń jako główny specjalista ds. likwidacji szkód transportowych, 5 lat w Cunningham Lindsey Marine, gdzie pełnił funkcję z-cy kierownika likwidacji szkód, członek założyciel stowarzyszenia SNELS. Specjalizuje się w wykonywaniu ekspertyz i wycen szkód transportowych oraz w prowadzaniu audytów zabezpieczeń dla potrzeb ubezpieczeń.

określone usługi w ramach prowadzonych przez siebie działalności. W dobie powszechnej elektronizacji i postępującego udoskonalania infrastruktury drogowej i kolejowej nie widzimy żadnych barier terytorialnych, dlatego nie przewidujemy organizowania wspólnego biura. Takim wspólnym miejscem będzie nasz portal, na którym przewoźnik uzyska wszelkie niezbędne informacje o zakresie i metodach działania Rady, jej członkach, ich dorobku i osiągnięciach. Wartością Rady są jej członkowie, których bogate doświadczenie i ekspercka wiedza będą służyć środowisku.

Można zatem stwierdzić, że portal będzie wirtualną siedzibą TRANSORY.

Tak można powiedzieć. Przewoźnicy mają siedziby w całym kraju, zatem gdziekolwiek by nie posadowić biura, zawsze będzie do niego daleko. Wszyscy żyjemy w XXI wieku i nikogo już nie boli korzystanie z nowinek technicznych. Głównym problemem, jaki obserwujemy, jest brak możliwości załatwiania przez przewoźników swoich spraw w miejscu prowadzenia działalności. Każdy z członków Rady prowadzi niezależną działalność, ma też swoją siedzibę. Portal będzie poniekąd miejscem startowym do podejmowania przez poszczególnych członków stosownych działań, ale też źródłem informacji o naszych ekspertach i o ich specjalizacjach. Można powiedzieć, że przez portal TRANSORY każdy przewoźnik będzie mógł w swoim biurze uzyskać kompleksowe wsparcie eksperckie w każdym aspekcie prowadzonej przez siebie działalności.

Czy w TRANSORZE jest miejsce dla innych specjalności?

Tak, planujemy rozszerzyć Radę o ekspertów innych specjalności, m. in. z obszaru ADR-ów, przewozów ponadgabarytowych i prawa pracy. W naszym kraju dzieje się dużo i przyszłość pokaże jaki wymiar docelowy będzie miała Rada.

TRANSORA już istnieje. Czy może Pan zdradzić kto uczestniczy w projekcie?

Tak, portal już zastartował, zatem nie jest już tajemnicą jacy eksperci biorą udział w przedsięwzięciu. Tym bardziej miło mi przedstawić współzałożycieli, że osobiście cenię ich za ekspercką wiedzę i za jakość podejmowanych przez nich działań. Oprócz mnie, w skład Rady TRANSORA wchodzą: Iwona Szwed, Paweł Judek, Kamil Krasuski, Grzegorz Stańczyk.

Nazwiska są znane z licznych publikacji i wystąpień, ale dla przypomnienia przybliżamy sylwetki wszystkich współzałożycieli. Dziękuję za rozmowę i życzę zrealizowania postawionych celów.

Rozmawiał Mirosław Ganiec

więcej informacji:
www.transora.pl

Ubezpieczenie Cargo
Czy warto ubezpieczać?

Prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia powodującego uszczerbek na wartości towaru jest w przypadku transportu międzynarodowego stosunkowo wysokie. Zwiększone ryzyko wiąże się przede wszystkim z często dość długim transportem, dużą ilością punktów przeładunkowych, które są obsługiwane przez wielu różnych ludzi oraz z oddziaływaniem sił przyrody.

Część klientów przekonanych jest, że ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej spedytora (OCS) gwarantuje pełną ochronę ich towarów. W istocie ubezpieczenie OCS chroni jedynie interes przewoźnika – zabezpiecza przed ewentualnymi zaniedbaniami lub błędami pracowników. Natomiast w sytuacji, gdy uszkodzenie ładunku nastąpi w trakcie transportu, przepisy prawa ograniczają odpowiedzialność spedytora i odszkodowanie z polisy nie zawsze pokrywa straty poniesione przez klienta.

Zapewnieniu ochrony towarom właściciela służy ubezpieczenie cargo, które zabezpiecza przed stratami związanymi z uszkodzeniem czy też kradzieżą ładunku podczas transportu.

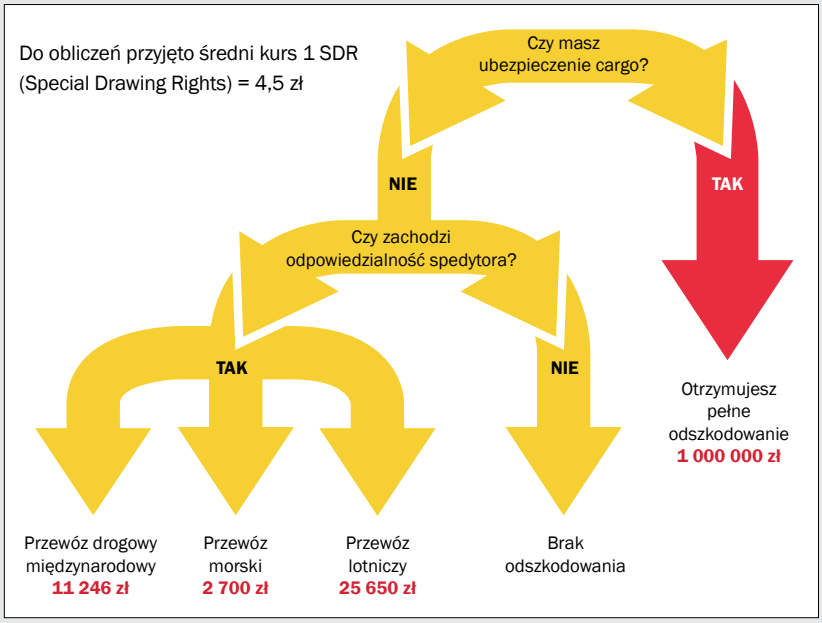
Jak ubezpieczyć towar?

W DHL Global Forwarding dajemy klientom możliwość skorzystania z ubezpieczenia cargo zawartego przez naszą firmę. Jest to z pewnością wygodniejsze i tańsze rozwiązanie niż ubezpieczenie indywidualne. Z racji na cały wolumen ubezpieczanych przesyłek możemy zaoferować naszym klientom wyjątkowo korzystne stawki. Wystarczy zaznaczyć na zleceniu, że przesyłka ma być ubezpieczona oraz podać jej wartość. Co ważne, ubezpieczenie może objąć nie tylko wartość towaru, ale także koszt frachtu, cła, a nawet spodziewany zysk do wysokości 10%.



Szeroki zakres ochrony za mniej niż myślisz!

Załóżmy, że ładunek o wartości 1 mln zł i wadze 300 kg zostaje całkowicie zniszczony. Jaką rekompensatę otrzyma poszkodowany zgodnie z przepisami prawa od przewoźnika (wyliczenia przybliżone z uwagi na różnice kursowe)?



Ograniczenie odpowiedzialności cywilnej spedytora w transporcie międzynarodowym wynika z międzynarodowych konwencji, ratyfikowanych przez Polskę. W międzynarodowym transporcie morskim jest to Konwencja Haska i Reguły z Visby (ograniczenie odpowiedzialności do 2 SDR/kg), w transportcie lotniczym Konwencja Montrealska (19 SDR/kg), a w transporcie drogowym Konwencja CMR (8,33 SDR/kg).

Gdy jednak się wydarzy... czyli dochodzenie odszkodowania

Warto zaznaczyć, że procedura dochodzenia odszkodowania w opcji ubezpieczenia cargo jest bardzo prosta. Inaczej niż w przypadku ubezpieczenia OC, nie ma konieczności udowadniania winy przewoźnika, wystarczy wykazanie powstania szkody. Po dostarczeniu wymaganych dokumentów i analizie sprawy ubezpieczyciel ma obowiązek wypłacenia klientowi odszkodowania w określonym terminie (zazwyczaj do 30 dni). Należy jednak pamiętać o odpowiednim opakowaniu towaru oraz dostarczeniu pełnej instrukcji odnośnie jego przewożenia. Niedopełnienie powyższych czynności może bowiem zaważyć na odmowie wypłaty odszkodowania.

Ewa Peterlejtner-Żuk
Finance&Administration Director,
DHL Global Forwarding

Zmiany na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych

Ubezpieczenie floty to kolejna pozycja w budżecie przedsiębiorstwa. Niestety, od dwóch lat ten koszt wzrasta pomimo, że spada wartość pojazdów i wydawałoby się, że powinniśmy płacić mniej, to tak nie jest. Rynek ubezpieczeń zmierza w innym kierunku – składki i stawki będą wyższe. Nie jest jeszcze tak źle, bo w Holandii czy Belgii średni koszt ubezpieczenia OC ciągnika siodłowego to 3-4 tys. euro a w Polsce to 4- 5 tys. zł. A przecież wypadku działalności polegającej na transporcie międzynarodowym ten „polski" ciągnik siodłowy przemieszcza się po autostradach holenderskich czy belgijskich.



Aneta Mroczek
Absolwentka politologii oraz studiów podyplomowych na UW na Wydziale Nauk Ekonomicznych, kierunek – ryzyko w działalności przedsiębiorstw – identyfikacja, pomiar, przeciwdziałanie. Od 2006 roku związana z działalnością brokerską, w latach 2008 -2012 z Aon Polska Sp. z o.o., a od lipca 2012 z MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o. Jako broker specjalizuje się w ubezpieczeniach komunikacyjnych dla flot.

W ciągu ostatnich dwóch lat zaszły duże zmiany na polskim rynku w OC komunikacyjnym oraz na rynku dobrowolnego ubezpieczenia AC. Przez 10 lat cena ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych wzrosła o 18%. Dlaczego? W 2003 roku średnie odszkodowanie z ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych (OC p.p.m.) wynosiło 2600 zł, a na koniec ubiegłego roku 4700 zł. Wzrasta świadomość społeczeństwa, a tym samy liczba zgłaszanych roszczeń. Poszkodowany może liczyć na pojazd zastępczy, ponadto odszkodowanie nie jest pomniejszane o podatek VAT czy zasiłek pogrzebowy. Ubezpieczyciele są zobowiązani do wypłacania pełnego odszkodowania z tytułu OC p.p.m., to oznacza, między innymi, że w likwidacji szkód nie stosuje się amortyzacji części, która wynika z wieku, czy stopnia zużycia. Kolejnym czynnikiem wzrostu cen za ubezpieczenie OC p.p.m. były podwyżki sum gwarancyjnych, a właściwie dostosowanie do rynku europejskiego. Pierwsza w 2009 roku i kolejna w 2012, która gwarantuje:

- w przypadku szkód na osobie - **5.000.000 euro** w odniesieniu do jednego zdarzenia, którego skutki są objęte ubezpieczeniem bez względu na liczbę poszkodowanych,
- w przypadku szkód w mieniu – **1.000.000 euro** w odniesieniu do jednego zdarzenia, którego skutki są objęte ubezpieczeniem bez względu na liczbę poszkodowanych.

Prawdopodobnie nowelizacja ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych może spowodować wzrost składek, a to dlatego nałożyła na ubezpieczycieli wiele dodatkowych czynności, czyli dodatkowych kosztów.

Ubezpieczyciele od lat tracili na OC p.p.m. – w roku 2011 ta strata łącznie wyniosła 492 mln zł. Dotychczas udawało się rekompensować te straty z dochodowego ryzyka AC. Jednak rok 2010 przyniósł również stratę w dobrowolnym ubezpieczeniu AC. Ubezpieczyciele rozpoczęli akcję czyszczenia swoich portfeli stawiając na jakość charakteryzującą się dobrym

MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o.

Spółka MAI powstała w 1990 r. na Węgrzech. Na przestrzeni 20 lat firma otworzyła swoje oddziały w całym regionie CEE. Nasze biura znajdują się w 19 krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Albania, Armenia, Białoruś, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Gruzja, Kazachstan, Litwa, Łotwa, Mołdawia, Polska, Rosja, Rumunia, Serbia, Słowacja, Ukraina, Węgry). W Polsce działamy od 1999 roku.
Nasza rola nie kończy się jedynie na zawarciu umowy ubezpieczenia. Zależy nam na tym, żeby nasi klienci mieli poczucie, że przekazują obsługę ubezpieczeń w najlepsze ręce, dlatego poza poszukiwaniem najbardziej optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych i bieżącą obsługą dużą wagę przywiązujemy do doradztwa i likwidacji szkód. Naszą współpracę z klientem można podzielić na kilka etapów: identyfikacja ryzyka, ocena ryzyka, planowanie strategiczne, wdrożenie programu, bieżąca obsługa, pomoc w likwidacji szkód.

MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o.
ul. Mickiewicza 63
01-625 Warszawa
Tel: (22) 560 57 59
+ 48 501 667 275
aneta.mroczek@mai-cee.com

przebiegiem szkodowym. Problem podwyżek dotknął nie tylko klienta korporacyjnego, ale także programy ubezpieczeń realizowane w CFM i leasingach. Szkodowi klienci korporacyjni często „uciekali" z flotą właśnie do CFM czy leasingu. Ubezpieczyciele zaczęli uważniej badać szkodowość tych instytucji zastrzegając możliwość indywidualnych kwotacji dla szkodowych flot.

Co możemy zrobić, aby podwyżka ubezpieczenia floty nie doprowadziła do bankructwa firmy?

Oferowane stawki uzależnione są między innymi od wyników szkodowości floty, zakresu ubezpieczenia oraz polityki prowadzonej przez zakłady ubezpieczeń (preferencji odnośnie segmentu klienta, rodzaju pojazdów itp.). Przede wszystkim należy zacząć od szkodowości i pracy nad jej poprawą. Aby ubezpieczyciel mógł wyliczyć składkę należy przedstawić dane szkodowe za okres 2-3 ostatnich lat ubezpieczenia. W ten sposób jest w stanie także zauważyć czy liczba szkód i wysokość wypłat wzrasta czy maleje. Nasuwa się pytanie: co zrobić aby trend był spadkowy? Efektywnie zarządzać flotą i procesem likwidacji szkód. Warto analizować szkodowość, sprawdzić jakie są najczęstsze przyczyny szkód, którym pracownikom zdarzają się najczęściej, jak realizowane są regresy, które do czasu odzyskania obciążają naszą szkodowość. Taka analiza pozwoli na wyeliminowanie niepotrzebnych ryzyk, będzie także motywować do wprowadzenia systemu kar i nagród dla kierowców. Ten rodzaj prewencji wymaga konsekwentnego stosowania i egzekwowania. Wszelkie regulaminy dotyczące zasad użytkowania pojazdów w dłuższym okresie czasu również pozytywnie wpływają na poprawę wyników szkodowych. Pomocny w tym procesie będzie broker, który nie tylko wynegocjuje cenę i warunki, ale będzie opracowywał i dostarczał raporty szkodowe oraz wspierał firmę i administratora floty w czynnościach związanych z likwidacją szkód.

Modyfikowanie zakresu ubezpieczenia to kolejny czynnik, który może obniżyć koszty ubezpieczenia floty. Udział własny w szkodzie obniży stawkę za ubezpieczenie AC i może posłużyć jako narzędzie prewencyjne, czyli jako kara dla pracownika za szkodę. Warto zweryfikować np. zakres terytorialny i potrzebę usług dodatkowych, takich jak assistance.

Zdecydowanie bardziej opłaca się zawrzeć umowę generalną dla całej floty u jednego ubezpieczyciela niż dla każdego pojazdu oddzielnie. Oferta flotowa zaczyna się już dla flot, które dysponują 5 pojazdami. Gwarantuje niezmienność stawek i składek w okresie obowiązywania (12 miesięcy). Lokowanie pojazdów u jednego ubezpieczyciela daje również większy potencjał negocjacyjny oraz możliwość dopasowania ochrony do potrzeb firmy.

GPS oprócz wpływu na zużycie paliwa może wpływać na wysokość składki ubezpieczeniowej ponieważ ubezpieczyciele dla floty wyposażonej w tego typu urządzenia mogą przyznać specjalne zniżki.

Praca nad wynikiem szkodowym floty z pewnością będzie inwestycją zwrotną. Wymaga jednak systematyczności i konsekwencji. Nie łudźmy się, że powrócą czasy kiedy za ubezpieczenie OC p.p.m. ciągnika siodłowego płaciliśmy 1000 zł. Biorąc pod uwagę obecny trend i sytuację na rynku, koszt ubezpieczeń komunikacyjnych będzie systematycznie wzrastał.

Aneta Mroczek

PRODUKCJA NA ZLECENIE

CZYLI PRODUKTY „Szyte na miarę"

MOVIDA

Warszawa
11-12 grudnia
2012 r.

PRAKTYCY DLA PRAKTYKÓW | BEST PRACTICES | WYBITNI EKSPERCI | LICZNE CASE STUDIES

Kluczowe tematy spotkania:

- kierunki rozwoju marek własnych w Polsce i na świecie
- marka własna produktem wytwórcy, ochrona wartości i zysków. Proces tworzenia marek własnych – CASE - STUDY
- kompleksowe zarządzanie projektem – koordynowanie współpracy między działami: sprzedaży, technologii, produkcji, zakupu komponentów i marketingu
- prawne aspekty dotyczące współpracy klient – producent
- klauzule dozwolone i zakazane w umowach z dostawcami
- marka własna jako doskonałe pole do wdrażania innowacji – CASE - STUDY
- zarządzanie materiałami przy produkcji zleconej – CASE - STUDY
- proces przygotowania oferty montażu kontraktowego – CASE - STUDY
- efektywne zarządzanie produkcją - spotkania przedzmianowe i pozmianowe - analiza i korekta słabych punktów linii produkcyjnej
- monitoring łańcucha produkcyjnego
- utrzymywanie własnej floty – wady i zalety – CASE - STUDY
- nowe wymagania klientów - nowe wyzwania dla producentów. Jak przygotować się do produkcji nowego zlecenia
- sposoby obniżania kosztów „szycia na miarę" – CASE - STUDY
- ewolucja techniczna w przedsiębiorstwach. Przykłady najczęściej popełnianych błędów – jak efektywnie zarządzać procesem zmian w produkcji i czego unikać?

Wśród prelegentów:
Nutricia | Bakalland | Masters | Colgate Palmolive | FMCG Business Consulting | Accreo Legal

więcej informacji pod adresem
www.movida.com.pl

Patroni medialni: iprodukcja | fresh & cool market | TSLbiznes

Kontakt:
Jolanta Kołodzińska, Dyrektor ds. Handlu i Promocji, jkolodzinska@movida.com.pl, tel. (+48 22) 696 98 28, fax:(+48 22) 626 81 38

Kary umowne za opóźnienie w przewozie drogowym towarów

Branża transportowa należy do tych dziedzin gospodarki, w których terminowość świadczenia usług odgrywa niezwykle istotną rolę. Opóźnienie w dotarciu przesyłki do adresata może często nie tylko przyczynić się do zakłóceń w organizacji pracy przedsiębiorstwa, ale także spowodować wymierne straty. A ponieważ wykazanie dokładnej wysokości szkody spowodowanej opóźnieniem jest często utrudnione, a nawet niemożliwe, podmioty zlecające transport w umowach przewozu starają się zastrzec kary umowne na wypadek opóźnienia. Kary te powinny jednak uwzględniać przepisy prawa przewozowego i Konwencji CMR. Niestety, spotykane w praktyce postanowienia umowne bardzo często nie uwzględniają powyższych regulacji. Zdaniem autora niniejszy artykuł może się przyczynić do wyjaśnienia wątpliwości istniejących w tej materii.



Paweł Judek

Radca prawny, partner w kancelarii Działyński i Judek Spółka Partnerska Radców Prawnych w Poznaniu. Od wielu lat specjalizuje się w prawie transportowym. Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych i popularnonaukowych. Prowadzi blog poświęcony prawu transportowemu pod adresem www.transportoweprawo.pl

Kara umowna

Zgodnie z art. 485 k.c. kara umowna stanowi zryczałtowane odszkodowanie za szkodę poniesioną w wyniku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania. Wierzyciel nie musi wykazywać wysokości poniesionej szkody, wystarczy udowodnienie samego przewinienia drugiej strony, żeby domagać się umówionej kary umownej. Jeśli jednak nic innego nie uzgodniono w umowie, to zapis ten może również działać na niekorzyść uprawnionego do kary umownej – kara nie może być wyższa od umownej, nawet jeśli szkoda jest wyższa.

Ograniczenia w prawie przewozowym

Polskie prawo przewozowe nieco modyfikuje te ogólne regulacje. W art. 83 ust. 1 stanowi bowiem, iż odszkodowanie za szkodę wynikłą ze zwłoki w przewozie (inną niż szkoda w przesyłce) **nie może przekraczać dwukrotności przewoźnego**. Z tego względu również zastrzeżona kara umowna musi mieścić się w tych granicach. Dość często spotykana w praktyce konstrukcja kary umownej uzależnia jej wysokość od wielkości opóźnienia, np. 10 euro za każdą godzinę zwłoki. Tego rodzaju kara, po osiągnięciu opisanego powyżej limitu, nie mogłaby już być dalej naliczana.



fot. Scania

Odszkodowanie za szkodę wynikłą ze zwłoki w przewozie (inną niż szkoda w przesyłce) nie może przekraczać dwukrotności przewoźnego. Z tego względu również zastrzeżona kara umowna musi mieścić się w tych granicach. Jeśli jednak przyczyną szkody powstałej na skutek opóźnienia jest umyślne bądź rażące niedbalstwo przewoźnika, to kara umowna z tego tytułu będzie wyższa niż dwukrotność przewoźnego.

Należy jednak pamiętać, że opisane ograniczenia wysokości odszkodowania, w myśl art. 86 Prawa przewozowego, nie dotyczą sytuacji, gdy szkoda wynikła z **winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa przewoźnika**. Można więc przewidzieć w umowie, że jeśli przyczyną szkody powstałej na skutek opóźnienia jest umyślne bądź rażące niedbalstwo przewoźnika, to kara umowna z tego tytułu będzie wyższa niż dwukrotność przewoźnego. Uprawniony nie będzie musiał wówczas wykazywać wysokości szkody, za to będzie musiał udowodnić, że powstała ona wskutek kwalifikowanego zawinienia przewoźnika.

Niedopuszczalność w Konwencji CMR

Kwestia kar umownych za opóźnienie w przewozie zupełnie inaczej wygląda w odniesieniu do przewozów międzynarodowych, podlegających Konwencji CMR.

W tym wypadku główny problem nie polega na tym, że odszkodowanie z tytułu opóźnienia przewozu, zgodnie z art. 23 ust. 5 Konwencji, nie może przekraczać **wysokości przewoźnego**. Ten sam przepis upoważnia bowiem uprawnionego do odszkodowania **wyłącznie w sytuacji, gdy udowodni on poniesienie szkody wynikłej z opóźnienia**. Natomiast, w myśl art. 41 Konwencji, nieważna i pozbawiona mocy jest każda klauzula, która pośrednio lub bezpośrednio narusza postanowienia Konwencji, a w szczególności każda klauzula przenosząca ciężar dowodu. Tymczasem kara umowna za opóźnienie w przewozie, wbrew brzmieniu art. 23 ust. 5 Konwencji, zwalnia uprawnionego z obowiązku wykazywania szkody, czyli de facto przenosi na drugą stronę ciężar dowodu, iż szkody nie było lub wystąpiła ona w mniejszym rozmiarze (w celu np. zmiarkowania wysokości kary). Należy więc uznać, że postanowienia przewidujące **karę umowną z tytułu opóźnienia w dostarczeniu towaru,** zawarte w umowie przewozu podlegającej Konwencji CMR, będą nieważne. Z tego względu coraz częściej można spotkać się z orzeczeniami polskich sądów oddalającymi pozwy o zapłatę kar umownych w przewozach międzynarodowych.

Obejścia ograniczeń

W praktyce zauważyć można tendencję do stosowania zapisów, których celem jest obejście opisanych powyżej zakazów – zleceniodawcy przewidują kary umowne nie za opóźnienie w dostarczeniu towaru, ale za zbyt późne podstawienie pojazdu pod załadunek. Takie rozwiązanie formalnie nie narusza żadnego z przepisów. Zarówno w prawie przewozowym, jak i Konwencji CMR nie uregulowano bowiem odpowiedzialności przewoźnika za terminowe stawienie się na miejscu załadunku, stąd kary umowne w tym zakresie są dozwolone. Nie oznacza to jednak, że w pełni zabezpiecza ono interesy zleceniodawcy.

Po pierwsze, kara nie może zostać nałożona, jeśli samochód terminowo załadowano, a opóźnienie pojawiło się w trakcie przewozu. Po drugie, przewoźnik może argumentować, iż sam fakt opóźnienia w załadunku nie wywołał żadnej szkody, gdyż z reguły dla zleceniodawcy kluczowy jest moment dostarczenia towaru do miejsca przeznaczenia. Kary za opóźnienie w dostawie podlegają już natomiast większym ograniczeniom i to od okoliczności zależy, na ile taka argumentacja będzie przekonująca.

Postanowienia przewidujące karę umowną z tytułu opóźnienia w dostarczeniu towaru, zawarte w umowie przewozu podlegającej Konwencji CMR, są nieważne.

Niekiedy formułuje się też ogólne postanowienie, że jakiekolwiek naruszenie umowy skutkuje naliczeniem kary umownej w wysokości 100% frachtu. W zamyśle autorów takich zapisów, skoro nie odnoszą się wprost do opóźnienia, pozostają one ważne i można na ich podstawie obciążyć taką karą również w wypadku zbyt późnej dostawy. Istotne znaczenie jednak ma nie to, jak zapis jest sformułowany, ale w jakich przypadkach jest później stosowany. Naliczenie kary umownej za opóźnienie w przewozie międzynarodowym, na podstawie takiego postanowienia, wciąż będzie niedopuszczalne. W przewozie krajowym takiego problemu nie będzie, gdyż przewidziana kwota mieści się w limicie określonym przez prawo przewozowe.

Miarkowanie kary umownej

Mając do czynienia z karami umownymi za opóźnienie, należy pamiętać, że istnieje możliwość ich zmiarkowania przez sąd. Przepis art. 484 § 2 kodeksu cywilnego stanowi bowiem, że można domagać się zmniejszenia kary umownej, jeśli zobowiązanie zostało w znacznej części wykonane, bądź gdy kara ta jest rażąco wygórowana. W wielu wypadkach, gdy opóźnienie jest nieznaczne i nie powoduje w zasadzie żadnych konsekwencji, kara umowna w wysokości np. 100% frachtu może zostać uznana za rażąco wygórowaną. Drobny błąd, bez skutków finansowych dla drugiej strony, pozbawia bowiem całkowicie zarobku przewoźnika. Tego rodzaju argumentacja – co dziwi – stosunkowo rzadko jest jednak wykorzystywana przez przewoźników. Dużo częściej osoby obciążone karami starają się wykazać, że opóźnienie powstało z powodów, za które – w ich ocenie – nie ponoszą odpowiedzialności, np. opóźnienie na rozładunku poprzedniego zlecenia. Taka obrona nie zawsze jednak bywa skuteczna, zleceniodawca może bowiem słusznie twierdzić, że realizacja innych zleceń przewoźnika nie powinna mieć żadnego wpływu na wykonanie przewozu dla zleceniodawcy.

W świetle powyższych uwag, zastosowanie kar umownych za opóźnienie w przewozie, w wielu wypadkach, jest nieuzasadnione. Powinni o tym pamiętać zarówno zleceniodawcy, by zawierając umowę przewozu w należyty sposób zabezpieczyć swoje interesy, jak i przewoźnicy, by przed dokonaniem zapłaty uważnie przeanalizować, czy obciążenie ich karą umowną było zasadne w danym wypadku.

Paweł Judek



fot. MAN Trucks

Zarówno w prawie przewozowym, jak i Konwencji CMR nie uregulowano odpowiedzialności przewoźnika za terminowe stawienie się na miejscu załadunku, stąd kary umowne w tym zakresie są dozwolone

Gdańsk i Gdynia na fali zatrudnienia?
VIII debata Pracujwlogistyce.pl

Kolebką rozwoju logistyki w obszarze transportu i spedycji morskiej są Gdańsk i Gdynia. Główną siłę rozwoju województwa pomorskiego stanowią terminale kontenerowe. Jednak, do tej pory, nie budowano w tym regionie centrów logistycznych. W ciągu najbliższych lat nastąpi więc kumulacja inwestycji – zarówno tych związanych z rozwojem portów, jak i magazynów, a to z kolei przełoży się na rozwój rynku pracy.

Jakie kompetencje będą najbardziej cenione i na kogo będą czekać nowe miejsca pracy na Pomorzu? Jakie potrzeby pracodawców wywoła rozwój usług i centrów logistycznych? O tym dyskutowano podczas VIII debaty Pracujwlogistyce.pl, która odbyła się 11 października 2012 r. w auli Akademii Morskiej w Gdyni, z udziałem przedsiębiorców reprezentujących branżę logistyczną.



Podczas VIII debaty Pracujwlogistyce.pl, która odbyła się 11 października 2012 r. dyskutowano o infrastrukturze, kompetencjach zawodowych i rynku pracy

Na południe i na wschód

Według Białej Księgi UE do 2030 r. 35% drogowego transportu towarów należy przenieść na inne środki transportu niż ciężarówki.

– *BCT Gdynia realizuje projekty rozwoju, które umożliwią realizację tych założeń. Dzięki pogłębieniu nabrzeża portu Gdynia będziemy w stanie obsługiwać megastatki o ładowności powyżej 15 tys. TEU. Aktywnie uczestniczymy w projekcie wykorzystania Autostrady Morskiej Gdynia – Karlskrona. Chcemy, aby Gdynia stała się głównym centrum obsługi potoków ładunkowych na szlaku północ-południe Europy. Stawiamy na współpracę ze skandynawskimi portami bałtyckimi, liniami żeglugi bliskiego zasięgu oraz kolejowymi operatorami lądowymi. Te wszystkie działania będą miały też wpływ na rozwój usług transportowych, spedycyjnych oraz na atrakcyjność logistyczną całego regionu.* – mówił Michał Kużajczyk, marketing manager BCT Gdynia SA. Przykładem potrzeby dynamicznego rozwoju tego regionu jest 5-letnia działalność DCT Gdańsk, który jest obecnie największym terminalem kontenerowym w Polsce i który stale rozwija swój potencjał. –*Naszym kierunkiem i celem jest stworzenie największego hubu dla przeładunku kontenerów w rejonie wschodnich portów Bałtyku. Zaangażowaliśmy się w budowę Pomorskiego Centrum Logistycznego. Już dzisiaj osiągamy najlepsze wyniki produktywności w Europie, jeśli chodzi o obsługę kontenerów.* – wyliczał Dominik Landa, dyrektor rozwoju DCT Gdańsk SA.

– *Dalszy rozwój polskiego zaplecza kontenerowego jest niemożliwy bez inwestycji w modernizację zaniedbanej infrastruktury. Cieszy nas, że strategie i kierunki działań są w obu przypadkach zupełnie inne, ponieważ efektem dodanym dla rynku TSL będzie równomierny rozwój dwóch kluczowych korytarzy transportowych: Północ – Południe oraz Wschód – Zachód* – skomentował przez telefon Tomasz Szmid, prezes zarządu Balticon SA, który nie mógł wziąć udziału w debacie.

– *Trójmiejskie porty i terminale pretendują do największych hubów na Bałtyku, ale nie przesadzałbym z prezentowaniem ich siły w skali globalnej. Bardziej należałoby się skupić na tym, co dzieje się w kraju i jakie potrzeby i bariery generuje rodzimy rynek* – ripostował Marek Tarczyński, przewodniczący Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. Uważa on, że bez dobrej infrastruktury drogowej i kolejowej generowanie większego potoku ładunków nie będzie możliwe. Konkurencja w regionie Morza Bałtyckiego jest ogromna i trzeba sporo wysiłku włożyć w to, aby wejść w rolę największych terminali do obsługi tranzytu ładunków.

– *Proces rozwoju potrwa co najmniej kilka lat, a na efekty skali będziemy musieli poczekać. Jeśli chcemy mówić o skutecznym budowaniu konkurencyjności portów Gdańska i Gdyni, to musimy zdać sobie sprawę z tego, że trzeba zadbać o sprawną obsługę ładunków od strony lądu* – mówił Dariusz Stefański, prezes zarządu PCC Intermodal.

Zwieńczeniem procesu inwestycyjnego PCC Intermodal będzie budowa Intermodal Container Yard w Zajączkowie Tczewskim, który stanie się centrum logistyczno-dystrybucyjnym na zapleczu trójmiejskich portów, umożliwiającym efektywną konkurencję na skalę międzynarodową.

– *Mówimy o rozwoju Pomorza, a ja bym to nazwał raczej nadrabianiem opóźnień, które wymusza rozwój logistyczny pozostałych regionów Polski. Patrząc na ilość powierzchni magazynowych na Mazowszu, w Wielkopolsce czy na Śląsku, Pomorze sprawia wrażenie jakby się nic w tej materii nie działo przez wiele lat. Rozwój centrów logistycznych w tym regionie jest determinowany głównie potrzebami krajowej logistyki* – skomentował Leszek Andrzejewski, ekspert z Instytutu Logistyki i Magazynowania w Poznaniu. Według niego pewne jest, że kumulacja tych inwestycji wpłynie pozytywnie na rozwój rynku pracy oraz innych usług jak spedycja i transport.

Dla kogo nowe miejsca pracy?

Ukierunkowanie na obsługę kontenerów i połączeń intermodalnych będzie sprzyjać specjalizacji rynku pracy w tych właśnie kierunkach, ale ...

– *Nie zapominajmy o transporcie drogowym, którego rola w związku z rozwojem*

logistyki na Pomorzu będzie wzrastać w obsłudze dowozowej ładunków z/do terminali przeładunkowych. Rynek transportowy potrzebuje dzisiaj zawodowych kierowców i spedytorów, a więc wykwalifikowanych pracowników, niekoniecznie z dyplomem wyższej uczelni. Trzeba się zastanowić, co należy zrobić, aby wykształcić tę kadrę – zastanawiał się Tomasz Rejek, prezes Pomorskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych.

– *Potwierdzają to statystyki. Wśród najbardziej poszukiwanych pracowników znajdują się takie zawody jak: magazynier/operator wózka widłowego, a także zawodowy kierowca. Na trzecim miejscu jest spedytor, a także handlowcy i pracownicy obsługi klienta. Z pewnością wsparcie w pozyskaniu kadry będą stanowić agencje zatrudn*ienia – temat kontynuowała Joanna Brzyska, menedżer Regionu Północno-Zachodniego Randstad. Zaznaczyła jednak, że należy pamiętać o tym, że o wyborze miejsca pracy decyduje kilka czynników, głównie wynagrodzenie i rozpoznawalność pracodawcy.

Dariusz Stefański z PCC Intermodal odnosząc się do wypowiedzi poprzedników zaznaczył, że dzisiaj branża usług TSL, oprócz planistów, logistyków, analityków, potrzebuje



Zdaniem Tomasza Rejka (pierwszy z prawej) na pewno część absolwentów nie ma szans na pracę w wyuczonym zawodzie. Problemem jest to, że większość z nich zaczyna szukać pracy po zakończeniu edukacji.

również rzemieślników, czyli pracowników do obsługi przeładunków w terminalach: magazynierów, załadowców, dźwigowych, etc. Miejsca pracy będą wynikać ze specyfiki działalności operacyjnej w danym regionie. Ta wymusi określone specjalizacje w zawodach potrzebnych do obsługi łańcuchów logistycznych. – *Z programów praktyk i staży realizowanych w ostatnich dwóch latach zatrudniliśmy kilkadziesiąt osób. Obecnie firma uruchomiła 4-letni program współpracy środowisk akademickich z biznesem, pod nazwą: Studenci budują suchy port na Pomorz*u – wyliczał. – *Gwarantując staże oraz szkolenia, możemy aktywizować ludzi zawodowo, czyniąc z byłych spawaczy i ślusarzy profesjonalnych serwisantów kontenerów, bądź osoby pracujące przy modyfikacjach platform transportowych na potrzeby komer*cyjne – uzupełnił Tomasz Szmid z Balticon SA.

Rzemieślnik czy przedsiębiorca?

Powstające miejsca pracy w większości będą dedykowane młodym ludziom z wykształceniem zawodowym i średnim. Na terenie Trójmiasta co najmniej sześć uczelni kształci na kierunku i specjalnościach związanych z logistyką. W 2011 r. liczba absolwentów tych kierunków, którzy trafili na rynek pracy, wyniosła 3900. Czy firmy z Pomorza są w stanie co roku zagospodarować tak duży potencjał młodej kadry?

– *Z danych, którymi dysponujemy, wynika, że w 2011 r. w powiatowych urzędach pracy naszego województwa zarejestrowano ponad 30 bezrobotnych absolwentów: inżynierów zaopatrzenia transportu i magazynowania, logistyków i specjalistów ds. logistyki,*



którzy zarejestrowali się w ciągu 12-miesięcy od ukończenia szkoły wyższej. Należy zwrócić uwagę, że zarówno wskaźniki zatrudnienia, jak i bezrobocia, pokazują, że absolwenci z wyższym wykształceniem lepiej radzą sobie na rynku pracy. W województwie pomorskim, w końcu czerwca, wśród osób bezrobotnych do 30 roku życia, niespełna 12% posiadało wykształcenie wyższe. Nie oznacza to, że absolwenci podejmują pracę w wyuczonym zawodzie. Natomiast mając większą świadomość co do oczekiwań w stosunku do pracodawcy, a na pewno łatwiej jest im przygotować się do wyzwań rynku pracy – wyjaśniała Odeta Mazur-Gołyszn, kierownik Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Gdańsku.



Na terenie Trójmiasta co najmniej sześć uczelni kształci na kierunku i specjalnościach związanych z logistyką. W 2011 r. liczba absolwentów tych kierunków, wyniosła 3900.

Zdaniem Tomasza Rejka na pewno część absolwentów nie ma szans na pracę w wyuczonym zawodzie. Problemem jest to, że większość z nich zaczyna szukać pracy po zakończeniu edukacji. A im wcześniej zaczną wchodzić w życie zawodowe, tym lepsza będzie ich pozycja. Ważne jest odbywanie praktyk już w czasie studiów. – *PSPD zrzesza ponad tysiąc firm i zaprasza młodych ludzi do współpracy. Obecnie realizujemy projekt tworzenia klastra transportowego i wspólnie z uczelniami oraz szkołami średnimi chcemy wypracować, w ramach projektu, płaszczyznę współpracy do szkoleń spedytorów i pracowników do transportu drogowego* – zachęcał studentów.

Staż najlepszą inwestycją dla młodych

Jak dużą wartość ma podejmowanie praktyk i stażów w trakcie nauki potwierdziła Dorota Michalec dyrektor HR w polskim oddziale DB Schenker Logistics. – *Obecnie organizujemy drugi już projekt stażowy dla studentów dedykowany stanowiskom handlowym. Po zakończeniu pierwszego 100% uczestników otrzymało oferty pracy w naszej firmie. Zgadzam się z tym, że logistyka potrzebuje rzemieślników, ale należy to rozumieć jako pewne cechy osobowościowe. My nazywamy je przedsiębiorczością albo myśleniem biznesowym. Młodych stażystów uczymy postawy ukierunkowanej na klienta oraz zaangażowania w jakość pracy. Cechami, które cenimy są elastyczność i gotowość do ciągłego podnoszenie wiedzy i kompetencji oraz umiejętności komunikacyjne. Zapraszamy młodych ludzi do udziału w projektach stażowych* – zachęcała.

Również DCT Gdańsk daje szansę młodym ludziom i oferuje jasną ścieżkę kariery. Na rynku działa 5 lat, a zatrudnił już 500 pracowników, co roku zwiększając zatrudnienie o 100 osób. – *Im wcześniej studenci zaczną praktyki, tym łatwiej będzie im się odnaleźć na ryku pracy. Wśród młodych poszukujemy osobowości, a rzemiosła logistycznego uczymy we własnym zakresie* – tłumaczyła Bożena Szałaj dyrektor ds. zasobów ludzkich i komunikacji DCT Gdańsk SA.

Rynek transportowy potrzebuje zawodowych kierowców i spedytorów, a więc wykwalifikowanych pracowników, niekoniecznie z dyplomem wyższej uczelni.

– *Wielu pracodawców szukając pracowników coraz chętniej sięga po osoby ze średnim wykształceniem. Dlatego zachęcam studentów do większej aktywności na rynku pracy i ciągłego poszerzania wiedzy* – dodał Marek Tarczyński z PISiL.

W podsumowaniu dyskusji dr Robert Marek, przedstawiciel Akademii Morskiej, zwrócił też uwagę, że nie należy logistyki zawężać tylko do branży TSL. – *Dzisiaj prawie każde przedsiębiorstwo produkcyjne ma dział logistyki. Ważne jest, że logistyka to ciągły proces rozwoju, bo taka jej specyfika. Za tym rynek pracy w logistyce również będzie ulegał fluktuacjom. Obecnie jego potrzeby zmierzają w kierunku zatrudniania osób z wykształceniem średnim, co nie oznacza, że dla absolwentów uczelni wyższych nie ma na nim miejsca.*

Partnerami VIII debaty Pracujwlogistyce.pl zostali: BCT Gdynia SA, DCT Gdańsk SA, Balticon SA, PCC Intermodal SA, DB Schenker Logistics, Randstad. Patronat honorowy objęli: Polska Izba Spedycji i Logistyki, Instytut Logistyki i Magazynowania, a TSL Biznes był patronem medialnym.

Beata Trochymiak
Pracujwlogistyce.pl



TRANSINKASSO.eu
TRANSPORT DEBT COLLECTION



Infolinia: (+48) 71 734 17 00; E-mail: windykacja@transinkasso.eu
Inkaso Logintrans Sp. z o.o. Sp. k.
Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska

Uwaga, okazja!



Do Golfa człowiek szybko się przyzwyczaja. Jest dobrze ułożony i nie drażni.

Volkswagen uczynił normalność sztuką. Dlatego pierwsze spotkanie z Golfem TSI Comfortline jest takie, jak dwieście siedemdziesiąte ósme. Auto od początku zachowuje się jak dobry kolega. Nie zdumiewa i nie peszy.

Sylwetka nie jest ani obła, ani kanciasta. Ot, w sam raz. Wysunięte, okrągłe nadkola sugerują zamiłowanie do szybkości. Jednak doza ascezy daje sylwetce pewną powagę. Golf całym sobą mówi: możesz na mnie polegać.

Wnętrze, równie uporządkowane jak bryła karoserii wokół, ma tę szczególną otwartość, która cechuje przyzwoity hotel. Wiadomo, czego się spodziewać. To, co niezbędne jest pod ręką, to co drugorzędne, nie przeszkadza. Rzadziej używane klawisze nie wprawiają nerwów w drżenie, choć i ich szeregi wydają się dość liczne. Zresztą projektanci potraktowali je jak ornament, podnoszący walory samochodu.

Mechanizmy prowadzenia są w niemiecki sposób twarde. Za to masz poczucie, że sprawujesz pełną kontrolę nad pojazdem. Niebagatelne w tym rola zwieszenia, które przy przepisowych prędkościach pracuje wzorowo.



Bagażnik nieduży, jednak pasażerowie nie powinni narzekać na ciasnotę. Pod warunkiem, że jadą we czwórkę.



Kształty znane od lat. Golf należy do samochodów popularnych, ale wystrój przypomina auta wyższych klas.

Golf z benzynowym silnikiem 1,2 TSI o mocy 105 KM jest szybki, ale nie ma obsesji sportowej. W mieście zachęca do szybkiego przechodzenia na wysokie biegi. Jest wówczas wyjątkowo cichy i ekonomiczny. W trasie zbyt silne redukcje są zbędne. Wysoki moment obrotowy, dostępny już od 1600 obrotów, pozwala sprawnie wyprzedzać. Choć silnik jest mały, bez trudu można utrzymywać prędkość „autostradową", rzędu 120-130 km/h. Hałas jest umiarkowany, a jego powstawaniu zapobiega między innymi kształt karoserii. Golf powstał według klasycznej definicji samochodu osobowego i jest niski. W środku są fotele, nie krzesła.

Bagażnik ma zaledwie 350 l, ale można go powiększyć składając tylną kanapę. Wówczas mierzy niebagatelne 1305 l.

Na tle licznych konkurentów Golf zawsze wypada dobrze. Tylko jak echo wraca jedno pytanie: czy normalność musi tyle kosztować? Teraz jednak jest okazja, aby kupić Volkswagena stosunkowo korzystnie, niedługo wchodzi Golf VII, zatem „szóstki" oferowane są z rabatem.

Tekst i zdjęcie
Michał Kij

Volkswagen Golf VI 1,2 TSI Comfortline

- Nadwozie/liczba drzwi hatchback/5
- Masa własna (kg) 1233
- Rozstaw osi (mm) 2578
- Długość x szerokość x wysokość (mm) .... 4199 x 1786 x 1480
- Pojemność bagażnika (dm³) 350/1305
- Liczba i układ cylindrów R4
- Pojemność (cm³) 1197
- Moc maks. (KM/kW/obr/min) 105/77/5000
- Maks. moment obrotowy (Nm/obr/min) 175/1550-4100
- Typ skrzyni/liczba biegów ręczna/6
- Prędkość maksymalna (km/h) 190
- Czas rozpędzania 0-100 km/h (s) 10,6
- Średnie zużycie paliwa (l/100 km) 5,7



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
  Skrzetuskiego 16B
  02-726 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.



PANATTONI EUROPE

Niezależnie czy w kompleksie logistycznym czy w budynku szytym na miarę, wynajęta powierzchnia jest zawsze dopasowana do Twoich potrzeb.

Polska: +48 22 540 71 71 www.panattoni.pl www.build-to-suit.eu **Czechy:** + 420 225 341 321 www.panattoni.cz