LIPIEC-SIERPIEŃ 7-8/2012 (27)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Temat numeru:

Logistyka branży produkcyjnej i przemysłowej

Magazynowy Górny Śląsk
Druga młodość dzięki autostradom

Myto w Niemczech także na drogach federalnych

Jak uniknąć problemów przy likwidacji szkód z OCP?

Zobacz już dziś:
Katalogis.net

27-28 września 2012 r.
Hotel InterContinental
Warszawa

Organizator

Puls Biznesu

BONNIER Business Polska

Polska Logistyka 2012

IX Forum Polskich Menedżerów Logistyki

W odpowiedzi na oczekiwania rynku – po raz pierwszy nowa, interaktywna formuła wydarzenia:

1. ZNAJDZIESZ najefektywniejsze rozwiązania, które możesz wdrożyć w swojej firmie – logistyka w sytuacji kryzysowej, łańcuch dostaw w branży e-commerce, S&OP, strategie logistyczne a technologie, smart outsourcing i wiele innych

2. WYBIERZESZ jedną z równoległych sesji tematycznych: transport drogowy, żegluga promowa, transport kolejowy, transport grupowy

3. WEŹMIESZ udział w najważniejszych branżowych debatach – panele dyskusyjne z udziałem wybitnych ekspertów

4. POZNASZ odpowiedzi na najtrudniejsze pytania w codziennej pracy logistyka – udzielą ich praktycy branży logistycznej

ZGŁOŚ SIĘ JUŻ DZIŚ! tel. 22 333 97 77, konferencje@pb.pl, polskalogistyka.pb.pl

Wśród prelegentów m.in.:

GOŚCIE SPECJALNI

dr Oliver Philipp
General Manager European Supply Chain Group, Panasonic Europe Ltd

Ágnes Hernád
Customer Service Manager & Sustainability Focal Point for East Central Europe, Maersk Line

---

Grzegorz Szyszka
Dyrektor Instytutu Logistyki i Magazynowania

Witold Szczurek
Operations Director, Logistic Director, InPost

Piotr Frąckowiak
Specjalista ds. Transportu Intermodalnego, BCT Gdynia

Rafał Milczarski
Prezes, Związek Niezależnych Przewoźników Kolejowych

Robert Perti
Kierownik Działu Magazynu Centralnego, Polska Telefonia Cyfrowa

Marek Skrzydlak
Negocjator, Cushman & Wakefield

Maciej Wroński
Dyrektor Biura Prawnego, Związek Pracodawców Transportu Drogowego

dr inż. Aleksander Niemczyk
Zastępca Dyrektora ds. Rynku w Instytucie Logistyki i Magazynowania

Tadeusz Wilk
Dyrektor Departamentu Transportu, ZMPD

Agnieszka Krupa
Zastępca Dyrektora Departamentu Dróg Krajowych i Autostrad, Ministerstwo Infrastruktury

Tomasz Kosik
Główny Logistyk, Colian Logistic sp. z o.o. / Grupa COLIAN S.A.

Robert Dobrzycki
Partner Zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią, Panattoni

Marcin Hajdul
Zastępca Kierownika w Centrum Wiedzy Logistycznej przy Instytucie Logistyki i Magazynowania

Jacek Olszewski
Principal, Miebach Consulting

Michał Prochownik
Dyrektor Magazynu, Decathlon Polska

Zdenek Sykora
SAP Polska

dr Aneta Wencel
Dyrektor ds. Żeglugowych, Polska Żegluga Bałtycka SA Polferries

Grzegorz Zenka
Supply Chain Manager POLPHARMA SA

Bogdan Cichucki
Director of Procurement Department, ORLEN LIETUVA

Dawid Doliński
Starszy Specjalista ds. Logistyki, Instytut Logistyki i Magazynowania

Partner srebrny DB SCHENKER

Partner SAP



AUTOMATYCZNY WYKUP MYTA.

WYGODNIE POPRZEZ ON-BOARD UNIT.

Nasze urządzenie On-Board Unit rejestruje myto w czasie jazdy.
Automatycznie, dokładnie i wygodnie.

www.toll-collect.de

TOLL COLLECT
service on the road

W numerze

> Wydarzenia

Certyfikaty Comp-Win i Uniwersytetu Gdańskiego rozdane 6
RedPrairie Solutions Day 6

> Logistyka

Indywidualne podejście wymagane 8
Zaopatrzenie w rękach firmy logistycznej 10
PEKAES na rzecz zrównoważonego rozwoju 11
Fabryka pod okiem logistyków 12
Mario Giagnoni dyrektorem generalnym Bertani Poland 13
Wiedza na wagę złota 14
Rozwiązania logistyczne w przemyśle 16
W ścisłej kooperacji i wzajemnym rozumieniu potrzeb 18
Nowa spółka w polskiej Grupie DSV 21
DSV z klientem branży chemicznej 21
Chemia pod kontrolą 22
Przyspieszenie w logistyce kontraktowej 24

> Powierzchnie magazynowe

Więcej niż budowanie 26
Magazyny przyjazne środowisku 29
Górny Śląsk Druga młodość dzięki autostradom 30

> Logistyka – technologia

„Czyste" palety 32
Nowe, lekkie palety INKA 33

> Transport drogowy

Myto w Niemczech także na „federalkach" 34
Transport drogowy w Polsce – branża z problemami 36
Przybliżamy systemy e-myta: Włochy 38
Kompleksowa oferta MAN Trucknology Days 2012 40

> Transport kolejowy

Okresowe schłodzenie czy stagnacja na torach? 42
Kontenery w korytarzu 44
Ambitny „plan pięcioletni" PKP Cargo 46
Szybka kolej połączy Portugalię z resztą Europy 49

> Transport lotniczy

E-freight – nowa jakość w transporcie lotniczym na rynku polskim 50
Przesyłka na skrzydłach 52
Dachser globalnym partnerem Lufthansy Cargo 53
Podniebne bezpieczeństwo 54

> Transport morski

Gazowa premiera w Hamburgu 58
Sztorm cenowy na Bałtyku 59

> Prawo

Jak uniknąć problemów przy likwidacji szkód z OCP? 60
Co zrobić, gdy klient nie płaci? Część 2. Postępowanie sądowe 63
Termin wystawienia faktury za usługi transportowe lub spedycyjne 66

> Kadry i zarządzanie

Wyzwania logistycznego rynku pracy w województwie śląskim
HR w logistyce – debata Pracujwlogistyce.pl 68

Prenumerata – strona 71

Czytaj również:



www.truck-van.pl

Miesięcznik TSL Biznes
ul. Trzcinowa 30/13
02-446 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
prenumerata@tsl-biznes.pl

Nakład: 11 000 egzemplarzy
Druk: Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@tsl-biznes.pl

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

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

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

Drodzy Czytelnicy!

1 lipca, gdy na kijowskim stadionie sędzia odgwizdywał koniec europejskich mistrzostw w piłce nożnej nie skończył się świat. Nie zaczęła się też nowa postEuro epoka. I choć o samych mistrzostwach pewnie szybko zapomnimy, to coś nam z tej całej imprezy pozostało. Przed startem apetyty mieliśmy niemałe, zarówno pod względem piłkarskim, jak i biznesowym. Sportowo może i nie wyszło nam tak, jak byśmy tego oczekiwali, pod kątem biznesowym też niektórzy przeżyli małe rozczarowania.

Jak by nie patrzyć, parę rzeczy niewątpliwie się nam udało i nie myślę tu tylko o postępie infrastrukturalnym. Sceptycy, czy może raczej malkontenci, oczywiście zaraz wspomną, że wiele inwestycji pozostało nieukończonych, że niektóre kończono w pośpiechu, co podrażało ich wykonanie i może odbić się na ich jakości, a tak w ogóle to zostaniemy z gigantycznymi kosztami utrzymania czterech stadionów itd., itp.

Jednak miejmy przede wszystkim w pamięci nasz sukces. Pozytywne opinie i oceny światowych mediów oraz odwiedzających nas turystów są dla wszystkich – przede wszystkim dla nas samych – dowodem, że jako naród potrafimy postawić sobie wysokie cele i je zrealizować. No, może wciąż jeszcze potrzebujemy do tego specjalnej mobilizacji, niemal na pograniczu z walką o honor i dumę narodową, ale myślę, że z czasem nie będziemy potrzebowali takich impulsów. Jako narodowi, wciąż trochę brakuje nam optymizmu i pozytywnego patrzenia na teraźniejszość i przyszłość, na to co robimy i co potrafimy. Mam nadzieję, że doświadczenia związane z Euro przyczynią się do przełamania tego wrodzonego sceptycyzmu. Jeśli tak będzie, to przetrwamy też kolejne fale kryzysu, którymi znów straszą nas ekonomiści i analitycy. Oczywiście, nie jesteśmy samotną wyspą i nie działamy w próżni. Ale skoro już poprzednio pokazaliśmy, że potrafimy stawić czoła wyzwaniom i nie straszne nam takie przeszkody, to dlaczego ma się nie udać i tym razem?

Tymczasem, jeszcze przed wakacjami chciałbym na chwilę wrócić na nasze wydawnicze podwórko. Nas, jak wiecie, optymizm nie opuszcza ani na chwilę, czego efektem są kolejne projekty. Jeden z nich widzicie poniżej. To Katalogis.net, projekt tworzony wspólnie przez nasze wydawnictwo oraz firmę doradczą DGL Polska. Katalogis.net to pierwszy naprawdę kompleksowy i rzetelny katalog firm branży transportowej i logistycznej. Kompleksowy – bo chcemy w nim sukcesywnie ująć wszystkie aspekty branży TSL i zaprezentować informacje o każdej firmie tego sektora, dlatego podstawowy wpis zamieszczamy bezpłatnie. Katalogis.net zawiera zarówno informacje o firmach świadczących usługi logistyczne i transportowe, jak i ofertę produktów i usług dla tych firm. Rzetelny – bo każdy opis czy przyporządkowanie do danej kategorii jest przez nas analizowane i sprawdzane przed publikacją.



Zachęcam zatem do rejestracji i korzystania z Katalogis.net, oraz do lektury wakacyjnego wydania TSL Biznes.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej
Katalogis.net
Dołącz już dziś
Cały świat logistyki i transportu scalony w jednym miejscu

Certyfikaty Comp-Win i Uniwersytetu Gdańskiego rozdane

Trwa projekt edukacyjno-badawczy Instytutu Transportu i Handlu Morskiego Uniwersytetu Gdańskiego i poznańskiej firmy Comp-Win. W jego ramach studenci kolejnego roku specjalności międzynarodowy transport i handel morski na Wydziale Ekonomicznym otrzymali certyfikaty potwierdzające znajomość funkcji Systemu Obsługi Zleceń Transport Morski.

Szkolenie odbywa się w ramach ćwiczeń z przedmiotu Informatyka w transporcie i handlu morskim. – *Studenci wręcz domagali się certyfikatów. Liczą bowiem, iż otrzymany obok dyplomu Uczelni certyfikat zwiększy ich szanse na zdobycie atrakcyjnego miejsca pracy* – podkreśla dr inż. Jacek Winiarski z Instytutu Transportu i Handlu Morskiego UG.

Uniwersytet Gdański jest obecnie największą uczelnią wyższą w regionie pomorskim. Na jedenastu wydziałach studiuje prawie trzydzieści trzy tysiące studentów, doktorantów oraz słuchaczy studiów podyplomowych, którymi opiekuje się tysiąc ośmiuset pracowników naukowych. System SOZ Morski, którego uczą się studenci Uniwersytetu, odwzorowuje pełen łańcuch obsługi zlecenia morskiego w przedsiębiorstwie, począwszy od zdefiniowania dowolnego typu zlecenia (FCL lub LCL), przez optymalne tworzenie konsolidacji przesyłek, dobór (bukowanie statków) i wycenę środków niezbędnych do realizacji zlecenia, aż po fakturowanie i związane z nim analizy finansowe. System pozwala przedsiębiorstwom przede wszystkim na zwiększenie efektywności operacyjnej oraz poprawia jakość obsługi ich klientów.

RedPrairie Solutions Day

HIT-Kody Kreskowe, integrator systemów automatycznej identyfikacji, zorganizuje 11 września br. we własnym centrum szkoleniowym w Suchym Lesie koło Poznania seminarium RedPrairie Solutions Day.

RedPrairie Corp. od ponad 35 lat rozwija własne aplikacje oferując obecnie jedne z najlepszych na świecie rozwiązania do zarządzania łańcuchem dostaw. System RedPrairie zajmuje corocznie wiodące pozycje w rankingach organizowanych przez niezależne instytucje badawcze, takie jak Gartner czy ACR Advisory Group. Jako wyłączny Partner RedPrairie Corp. w Polsce, HIT-Kody Kreskowe zaprezentuje podczas seminarium rozwiązania usprawniające zarządzanie powierzchnią magazynową i pracownikami, zarządzanie logistyką sieci handlowych, aplikacje wspierające działania e-commerce oraz najnowsze, mobilne rozwiązania sprzętowe.

HIT-Kody Kreskowe jest wyłącznym Partnerem RedPrairie Corp. w Polsce. Firma posiada niezbędne szkolenia i certyfikaty oraz dedykowany zespół pracowników realizujących polskie projekty wdrożeniowe. Firma odpowiada za wdrożenie systemu w Grupie Raben, w PROCAN oraz w kilku innych przedsiębiorstwach.

Wybrane prezentacje będą prowadzone przez managerów RedPrairie w języku angielskim. Aby wziąć udział w seminarium należy pobrać kartę zgłoszenia ze strony www.hit-kody.com.pl i po wypełnieniu przesłać ją na adres: marketing@hit-kody.com.pl. Udział w seminarium podlega opłacie w wysokości 100 zł netto (płatne po seminarium). Liczba miejsc na seminarium jest ograniczona – o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

Więcej informacji:
www.hit-kody.com.pl



STRONA WWW DLA BIZNESU



INNOWACJA 2011

Nasz innowacyjny produkt **1&1 MyWebsite** zdobył uznanie Wydziału Nauk Technicznych PAN.

STWÓRZ WITRYNĘ W KILKA MINUT

Wychodzimy naprzeciw potrzebom spedytorów! Teraz dzięki 1&1 MyWebsite w kilka chwil stworzysz profesjonalną stronę internetową dla swojej firmy.

Pomysłowe układy graficzne, teksty i zdjęcia dopasowaliśmy specjalnie do Twojej branży. Z 1&1 MyWebsite zyskasz unikalną wizytówkę, która pozwoli Ci osiągnąć sukces w sieci.

1&1 MY WEBSITE Z GOTOWĄ TREŚCIĄ DLA FIRMY SPEDYCYJNEJ

1&1

NALEŻYMY DO united internet

Zamów **00 800 1214 138*** lub kup online

www.1and1.pl

* Połączenie bezpłatne.

Indywidualne podejście wymagane

Obsługa logistyczna sektora przemysłowego to zagadnienie na tyle szerokie, że wymaga zastosowania dedykowanych rozwiązań w zakresie infrastruktury magazynowej, sposobu zarządzania przepływem towaru oraz bezpośredniej wymiany danych pomiędzy klientem a operatorem logistycznym. Projekty implementowane w tym sektorze nadal dostarczają wiele możliwości dla rozwoju logistyki i szerokie spektrum narzędzi do zastosowania.

Hellmann Worldwide Logistics Polska projektuje i dostarcza rozwiązania przy wykorzystaniu lokalnych i globalnych doświadczeń, a także przy bezpośredniej współpracy z klientem – korzysta z wiedzy o jego produkcie, sposobie działania, jak również potrzebach bieżących i przyszłych. Takie też były najważniejsze przesłanki, dzięki którym nawiązaliśmy współpracę z firmą produkcyjną SWM Poland w Strykowie, producentem specjalistycznego papieru m.in. dla potrzeb przemysłu tytoniowego.

Kluczowe „drobiazgi"

W tym konkretnym przypadku przepływ wolumenu odbywa się w dwóch kierunkach: zasilanie linii produkcyjnej w komponenty oraz odbiór wyrobu gotowego z linii produkcyjnej i przyjęcie na magazyn do czasu planowanej wysyłki. Operacja na pozór prosta, jednak wymogi towarzyszące składowaniu, w szczególności papieru przeznaczonego do produkcji wyrobu gotowego, wymagały właściwego przygotowania powierzchni magazynowej i audytu jakościowego przed pierwszym przyjęcie towaru, który jest i będzie powtarzany cyklicznie w ramach bieżącej współpracy. Magazyn ma znaczenie autonomiczne





i traktowany jest jako cześć procesu przepływu wartości. Gospodarka magazynowa prowadzona jest z wykorzystaniem kodów EDI. Brak koordynacji działań w tym zakresie mógłby narazić klienta na straty, a operatora logistycznego na konsekwencje, związane z zatrzymaniem produkcji. Stąd tak ważny element współpracy, jak wymiana wiedzy i szkolenia, zmierzające do podnoszenia świadomości pracowników. Również w zakresie transportu przed Hellmann Worldwide Logistics Polska zostały postawione wysokie wymagania dotyczące podstawianego taboru, ponieważ papier jest towarem o dużej wrażliwości na czynniki zewnętrzne (zwłaszcza zapachy) i wymaga bezwzględnej czystości oraz neutralności podstawianych środków transportu. W obsłudze firmy SWM Poland niezwykle ważnym elementem jest planowanie i terminowość zasilania linii produkcyjnej w komponenty i płynny odbiór wyrobu gotowego. To tylko część współpracy w ramach realizacji serwisu transportowego drogowego. Drugi kanał to bezpośrednie dostawy do klientów. Tutaj klient również wymagał wysokiej jakości środków transportu, terminowości załadunków i rozładunków w zakładach produkcyjnych, zlokalizowanych na terenie całej Polski.

Partnerska współpraca

Otwartość w dzieleniu się doświadczeniem, współpraca bazująca na relacjach partnerskich czy maksymalne wykorzystanie nowoczesnych rozwiązań w zakresie wymiany danych i zarządzania stokiem to fundamenty wzajemnego sukcesu. O sukcesie biznesowym decyduje również strategia „win-win" pod warunkiem, że obydwie strony rozumieją i cenią sobie właśnie taką współpracę. Nasz klient, SWM Polska, jest firmą z dużym potencjałem i możliwościami rozwoju, również na rynkach sąsiednich, a zatem możliwością wdrażania dodatkowych serwisów i usług. Hellmann Worldwide Logistics Polska jako operator logistyczny o zasięgu globalnym, z doświadczeniem na wielu rynkach, z pewnością może takie rozwiązania dostarczyć, implementując kolejne projekty w ramach nowych przedsięwzięć. Na najbliższe miesiące planujemy kolejne usprawnienia w zakresie wspólnego zarządzania przepływem wolumenu, co pozwoli na optymalizację kosztów i lepsze wykorzystanie obecnego potencjału partnerów.

Jadwiga Żurek
Business Development Manager
Hellmann Worldwide Logistics Polska

Z 1&1 TO ŁATWE

ZAISTNIEJ W SIECI JUŻ DZIŚ

Nie musisz być programistą – wystarczy połączenie z Internetem. Po prostu wybierz kolor witryny i podaj informacje o firmie, a już po chwili Twoja strona będzie gotowa – idealnie dopasowana do branży logistycznej. Kiedy tylko chcesz, łatwo edytuj witrynę według własnych upodobań.

- ✓ Własny adres internetowy GRATIS!
- ✓ Pomoc techniczna 24/7

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



1&1

NALEŻYMY DO united internet

Zamów **00 800 1214 138**** lub kup online

www.1and1.pl

* Niniejszy materiał promocyjny nie stanowi oferty w rozumieniu kodeksu cywilnego. Podane ceny nie zawierają podatku VAT (23%). Wszystkie pakiety 1&1 MyWebsite bezpłatnie przez pierwsze 30 dni, następnie zgodnie z wybraną taryfą. Cykl rozliczeniowy wynosi 3 miesiące. Regulamin i ceny dostępne na stronie www.1and1.pl.
** Połączenie bezpłatne.

Zaopatrzenie w rękach firmy logistycznej

Przesunięcie odpowiedzialności za zaopatrzenie linii produkcyjnych na firmy logistyczne jest skutkiem ewolucji branży TSL, polegającej na coraz bardziej wysublimowanej specjalizacji. Wraz ze stopniową optymalizacją kosztów logistycznych i zmniejszeniem się kapitału inwestycyjnego oraz przeniesieniem ryzyka z wewnętrznych działów logistyki na wyspecjalizowanych operatorów logistycznych, rośnie skala działań i zakres odpowiedzialności operatora logistycznego.

JAS-FBG S.A. od początku działalności, czyli od ponad 20 lat, związana jest ofertą m.in. z przemysłem. Pierwotnie były to odprawy celne towarów, często decydujące o płynności produkcji. Uzyskanie certyfikatu AEO tylko tę współpracę usprawniło. Aktualna oferta spółki zawiera magazynowanie w nowoczesnych platformach logistycznych klasy A, sprawny system drobnicowej dystrybucji krajowej oraz spedycji międzynarodowej. Taka kompleksowość świadczonych usług wpływa na przekazywanie uprawnień do zarządzania dostawami zewnętrznym operatorom logistycznym.


fot. KfdM

Wraz ze stopniową optymalizacją kosztów logistycznych i zmniejszeniem się kapitału inwestycyjnego oraz przeniesieniem ryzyka z wewnętrznych działów logistyki na wyspecjalizowanych operatorów logistycznych, rośnie skala działań i zakres odpowiedzialności operatora logistycznego. Ryzyko zatrzymania produkcji związane z zaopatrzeniem, było główną przeszkodą w rozmowach pomiędzy przemysłowcami a logistykami do wynajęcia. Dlatego można przyjąć, że outsourcing, poza ogólną definicją, to indywidualne dopasowanie się do specyfiki klienta, jako jedyna droga do osiągnięcia sukcesu, jak w rzadko której sytuacji wspólnego.

Kluczowy przepływ informacji

Asortyment współczesnego magazynu, składający się z kilku tysięcy produktów, w połączeniu z indywidualnymi oznaczeniami koniecznymi do produkcji, rodzi wyzwanie dla najsprawniejszego nawet działu informatyki. Zakres danych to również indywidualne oznaczenia producenta i odbiorcy, które muszą być wprowadzone do systemu oraz być widoczne na etykiecie logistycznej. Ten gąszcz danych systemowych musi zostać sprawnie obsłużony, również „fizycznie”,


Adam Jędryczek
zastępca dyrektora działu logistyki
JAS-FBG. S.A.

przy generowaniu wysyłek łączących kilka produktów z różnymi partiami i według często bardzo specyficznych wymagań. Sterowanie zamówieniami klientów i połączenie EDI to rozwiązanie, które sprawdza się w JAS-FBG S.A. przy obsłudze dużych projektów. Dane dotyczące artykułów, zamówień, wydań i przyjęć przekazywane są bezpośrednio z systemu zleceniodawcy do systemu magazynowego firmy, a fizyczne przesunięcie odbywa się u operatora logistycznego.

Zarządzanie zaopatrzeniem produkcji to dynamiczny proces. Rodzi sprzężenie zwrotne; w miarę poszerzania oferty firm logistycznych rosną wymagania przemysłu, za którymi z kolei stara się nadążyć oferta. Przykładem może być kontrola jakości półproduktów. Nadal jednak decydującym o sukcesie czynnikiem są ludzie.

Adam Jędryczek
zastępca dyrektora działu logistyki
JAS-FBG. S.A.

PEKAES na rzecz zrównoważonego rozwoju

PEKAES jest jedną z 41 firm w Polsce, które podpisały Deklarację polskiego biznesu na rzecz zrównoważonego rozwoju. Deklaracja jest uzupełnieniem raportu, który powstał przy współudziale Ministerstwa Gospodarki, PwC, Forum Odpowiedzialnego Biznesu oraz 150 przedstawicieli firm, organizacji i instytucji.

Raport, który jest podstawą podpisanej deklaracji, wskazuje na sześć priorytetowych obszarów, w których przedsiębiorcy i administracja powinni współpracować. Są to: kapitał społeczny, kapitał ludzki, infrastruktura, zasoby naturalne, energia oraz jakość państwa i instytucji. Przedsiębiorcy, którzy dyskutowali na temat polskiego biznesu w roku 2050 wyłonili także trzy czynniki, które będą spajać główne obszary rozwoju: edukacja, innowacyjność oraz współpraca w biznesie. – *Deklaracja, którą podpisał PEKAES, jest spójna z wartościami i celami zawartymi w przyjętej pod koniec 2011 r. Strategii CSR firmy. Jako polski lider w branży TSL, chcemy dawać także przykład, że rozwój biznesu może i powinien iść w parze z poszanowaniem otoczenia, pracowników czy środowiska naturalnego* – mówi Jacek Rajnowski-Janiak, dyrektor biura zarządu i komunikacji w PEKAES, który w imieniu spółki podpisał dokument.

W kwietniu tego roku PEKAES, największa polska spółka w branży TSL, po raz kolejny została wyróżniona przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu. W 10, jubileuszowej, edycji raportu Odpowiedzialny Biznes w Polsce, dwukrotnie wskazano na dobre praktyki firmy w zakresie odpowiedzialności społecznej. Natomiast przyjęta przez PEKAES na przełomie 2011 i 2012 r., czteroletnia strategia działań CSR zakłada działania firmy w czterech obszarach: ekologii, bezpieczeństwa drogowego, zaangażowania lokalnych społeczności oraz edukacji w zakresie logistyki.



Jacek Rajnowski-Janiak, dyrektor biura zarządu i komunikacji w PEKAES

M&M air sea cargo z Multicertyfikatem

Spółka M&M air sea cargo S.A., jako jedna z pierwszych firm branży TSL, zakończyła wdrażanie Systemu Zarządzania Jakością uzyskując Multicertyfikat ISO 9001:2008. W certyfikacji uczestniczyły wszystkie spółki tworzące M&M International Holding AG.

Wdrożenie tego systemu jakości wykracza poza zwykłą standaryzację produktów i procesów. Przyjęte standardy pomagają firmie lepiej zarządzać potencjałem możliwości, co wpływa na poprawę różnych poziomów działalności. System ukierunkowany jest na satysfakcję klienta, co jest jednym z głównych mierników realizacji Systemu Zarządzania Jakością w ramach Multicertyfikatu ISO 9001:2008. – *Opracowany wspólny System Zarządzania Jakością ma na celu wdrożenie takich standardów pracy, dzięki którym możemy oferować klientom najlepszy wybór rozwiązań w usługach spedycyjnych, transportowych i logistycznych w ramach geograficznego zasięgu Holdingu M&M. Spółka M&M air sea cargo, już od 10 lat mogła pochwalić się certyfikatem jakości, ponieważ system ISO wdrożyła w 2002 roku. Zawsze staraliśmy się dbać o jakość świadczonych usług, dobór wykwalifikowanej kadry i podnoszenie kompetencji oraz ze szczególną starannością i dbałością realizować zlecenia od naszych Klientów. Pomyślne wdrożenie Multicertyfikatu ISO potwierdza tylko nasze wcześniejsze starania o zachowanie wysokiej jakości obsługi* – mówi Wojciech Łyżwiński, prezes zarządu M&M air sea cargo S.A.



Fabryka pod okiem logistyków

Mercedes-Benz wybrał firmę Kuehne + Nagel do zarządzania zaopatrzeniem produkcji w nowej fabryce w Kecskemét na Węgrzech. Z firmę Kuehne + Nagel został podpisany kontrakt na dostawy części i obsługę końcowej linii montażowej.

Jako część logistyki produkcji, Kuehne + Nagel jest odpowiedzialne za zarządzanie przyjęciami towarów, dostawcami oraz magazynem produkcji, ale także za bezpośrednie zbieranie i zaopatrywanie linii produkcyjnej przy użyciu wózków widłowych i wózków materiałowych. Łańcuch dostaw dla produkcji jest wspierany przez system elektroniczny kanban, by zapewnić terminowe i właściwe przydzielenie wymaganych komponentów na linie produkcyjne. Dodatkowo do tego tradycyjnego systemu logistycznego, dalsze materiały są dostarczane w trybie just in sequence (JIS). Kuehne + Nagel jest w pełni zaangażowane w planowanie procesów logistycznych dla Mercedes-Benz i dostarczanie wiedzy w czasie planowania i wykonywania procesów operacyjnych. – *Jesteśmy bardzo zadowoleni, że możemy wspierać logistykę produkcji w fabryce Mercedes-Benz w Kecskemét oferując elastyczny serwis i ponad 20-sto letnie doświadczenie na Węgrzech. Pełna integracja, od samego początku, z koncepcją logistyczną fabryki Mercedes-Benz pozwoliła na zapewnienie optymalnych rozwiązań łańcucha dostaw dla zakładu* – powiedział Kai Olschner, dyrektor operacyjny Kuehne + Nagel w Regionie Europy Wschodniej. – *Faza wstępna przebiegła bardzo pomyślnie, z cała pewnością będziemy kontynuować rozwój i doskonalić logistykę procesów produkcji dla Mercedes-Benz.* W fabryce w Kecskemét na Węgrzech powstają nowe Mercedesy klasy B.



Na potrzeby procesów logistycznych Kuehne + Nagel otworzyło w pobliżu fabryki nowy magazyn dostosowany do potrzeb dostawców zaopatrujących przemysł motoryzacyjny. Nowoczesne centrum logistyczne ma powierzchnie 10 tys. m² i wysokość 10 metrów. Obiekt jest przystosowany do załadunków i rozładunków zarówno tyłem, jak i bokiem, bowiem takie rozwiązanie stosowane jest w branży automotive powszechnie. Brama wjazdowa do zakładu produkcyjnego firmy Mercedes-Benz jest dokładnie po drugiej stronie ulicy, co umożliwia dostawy just-in-time oraz just-in-sequence dla wymagającego łańcucha dostaw dla produkcji. Kuehne + Nagel oferuje specyficzny dla tego sektora proces konfekcjonowania zamówień, usługi montażu, zarządzania przepływem pustego sprzętu, a także zarządzanie relacjami z poddostawcami.

Centrum logistyczne ma możliwości rozbudowy i jest wyposażone w najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne spełniając jednocześnie najwyższe wymogi bezpieczeństwa. Bob Mihok, Manager Zarządzający Regionem Europy Wschodniej podsumowuje: – *Nowy obiekt magazynowy w Kecskemét pozwoli nam zapewnić wsparcie procesów logistycznych dla dostawców Mercedes-Benz w najbardziej optymalny sposób. Dotyczy to zarówno procesów zaopatrzenia oraz bezpośrednich dostaw na linie produkcyjną. Budowa tego centrum logistycznego stanowi kolejny ważny krok dla realizacji naszej strategii zagwarantowania najwyższej jakości usług dla branży motoryzacyjnej.*



Mario Giagnoni
dyrektorem generalnym Bertani Poland

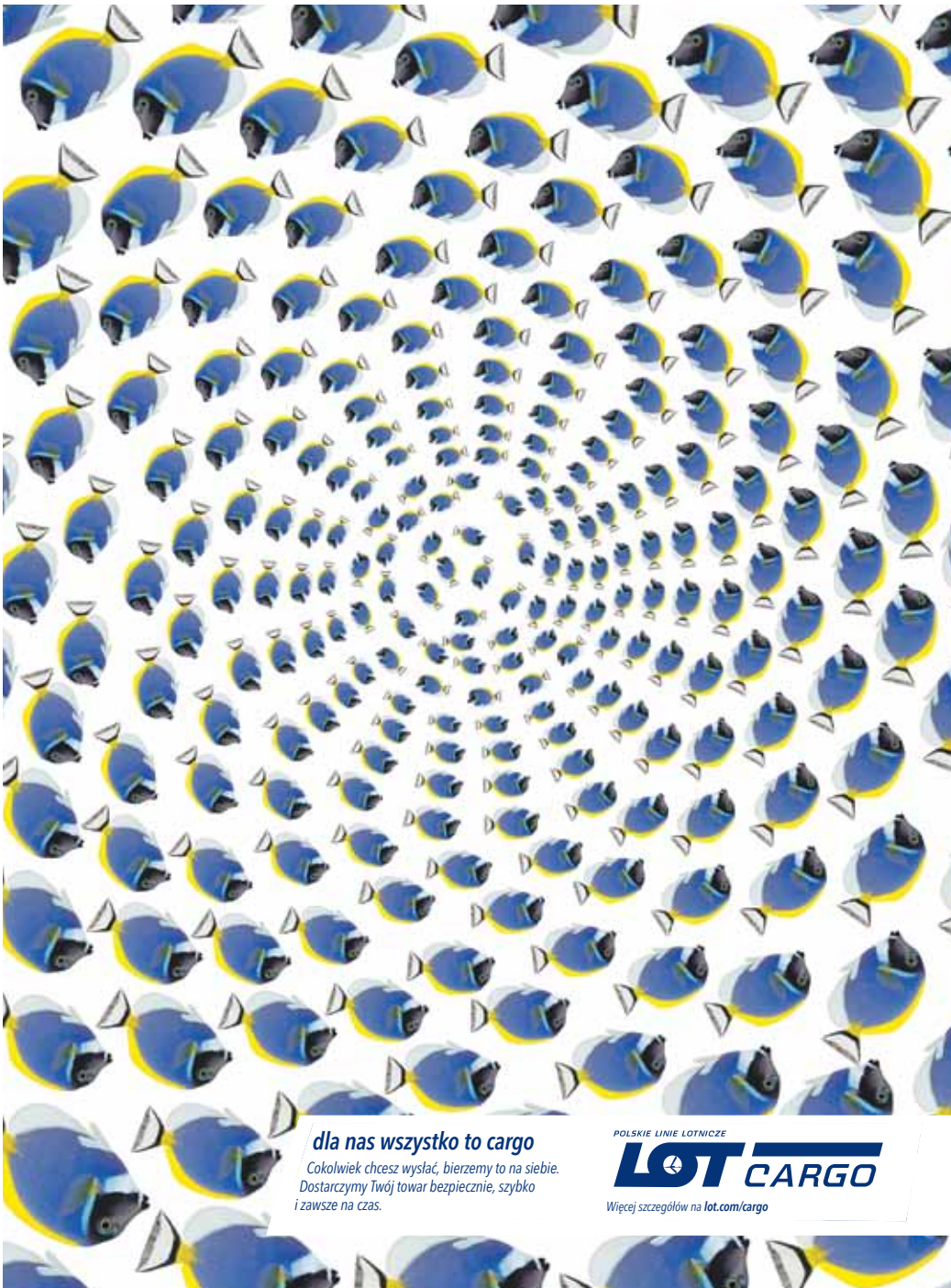
Mario Giagnoni został nowym dyrektorem generalnym Bertani Poland Sp. z o. o., polskiej filii grupy Bertani Trasporti specjalizującej się w międzynarodowym transporcie samochodów osobowych, pojazdów użytkowych oraz części zamiennych.

Grupa Bertani ma swoją siedzibę we Włoszech, w Castiglione delle Stiviere, która stanowi centrum wszystkich struktur operacyjnych związanych z transportem pojazdów i towarów w Europie. Grupa Bertani zajmuje się również składowaniem samochodów i pojazdów, usługami dodatkowymi związanymi z transportem takimi jak naprawy, dostawy oraz logistyką związaną z pojazdami motorowymi i częściami zamiennymi.



Bertani Poland Sp. o. o. powstała w 1993 roku w celu stworzenia polityki w zakresie racjonalnego rozwoju działalności Grupy Bertani, na obszarze o wysokim potencjale, jakim jest terytorium Polski w celu zapewnienia klientom gwarancji pełnego zaspokojenia ich potrzeb. – *Jestem bardzo zadowolony z faktu uczestnictwa w tej wielkiej grupie biznesowej, która z pewnością jest liderem po względem wielkości i sukcesów* – mówi Mario Giagnoni. – *To dla mnie zaszczyt współpracować z zespołem Bertani Poland, który cechuje się doskonałym poziomem umiejętności technicznych i kierowniczych, a także pasją. Pod względem ekonomicznym w Polsce istnieje wiele wyzwań, którym będziemy musieli stawić czoła, ale dzięki inwestycjom ukierunkowanym na kapitał ludzki i dzięki reorganizacji pod względem strategicznym, z pewnością będziemy mogli zaproponować nowe rozwiązania w zakresie transportu, które będą pomocne w zaspokojeniu coraz to bardziej „wyszukanych" potrzeb, pozytywnie przyczyniając się do wyników całej Grupy Bertani w Europie.*

Urodzony w 1970 roku w Pizie, Mario Giagnoni, po raz drugi obejmie prestiżowe stanowisko kierownicze w Polsce, po tym, jak od maja 2008 do listopada 2011 roku zajmował stanowisko dyrektora generalnego Iveco Poland.



Wiedza na wagę złota

Logistyka sektora przemysłowego rządzi się własnymi, specyficznymi prawami i wymaga od operatora głębokiej znajomości obsługiwanej branży. We współczesnym świecie, w którym każde lokalne zdarzenie zaowocować może konsekwencjami w wymiarze globalnym, kluczową rolę odgrywa informacja i umiejętność szybkiej reakcji na niespodziewane zdarzenia.

Podstawowym warunkiem dla sprawnego funkcjonowania łańcucha dostaw w przemyśle jest rozbudowana sieć logistyczna, obecność blisko linii produkcyjnych i dysponowanie wykwalifikowanym personelem do ich obsługi. Grupa GEFCO posiada swoje platformy w krajach, których rynki stanowią 95% światowej gospodarki. Dzięki personelowi, znajomości organizacji pracy naszych klientów i fizycznej bliskości naszych filii, GEFCO jest w stanie odpowiadać na bieżące potrzeby klientów i reagować bardzo szybko w sytuacjach kryzysowych. Równie istotna jest znajomość sektora przemysłowego, oczekiwań przedsiębiorstw oraz sposobu, w jaki funkcjonują. Grupa GEFCO to przykład firmy stworzonej od podstaw, jako partner dla przemysłu motoryzacyjnego, gdyż powstała, jako część koncernu PSA Peugeot Citroen. Niemniej od lat stale rozwijamy nasze kompetencje na rzecz obsługi także innych typów producentów.

Lean szyty na miarę

Współcześnie obsługa logistyczna sektora przemysłowego niesie za sobą konieczność zbudowania i podtrzymywania stałej komunikacji z klientami. W efektywnym planowaniu i realizowaniu przepływów niezbędny jest wysoki poziom sprawności zarządzania zarówno frachtem jak i obiegiem informacji. Dzięki znajomości biznesu obsługiwanych klientów i przepływowi informacji na temat statusu przesyłek możliwe jest działanie w oparciu o zasady lean management. Operator logistyczny musi zadbać by jego systemy operacyjne były dostosowane do harmonogramów produkcji klienta. Szczegółowa informacja o przepływach jest w takim systemie niezbędna gdyż pozwala na ograniczenie kosztów związanych z magazynowaniem, dzięki zachowaniu płynności dostaw.

W GEFCO ważną wartością dodaną dla klientów są usługi „szyte na miarę" jak Just in Time i Just in Sequence. W przypadku branży motoryzacyjnej każdy pojedynczy egzemplarz samochodu jest w zasadzie unikalny. Klienci oczekują różnych wersji nadwozia, różnych typów silnika, wyposażenia wnętrza czy koloru karoserii. Oferty Just in Time i Just in Sequence polegają na dostarczaniu tych właśnie pojazdów czy komponentów do ich budowy, na które złożone są konkretne zamówienia. To pozwala naszym klientom generować oszczędności na magazynowaniu.

Wyprzedzać konsekwencje

Znajomość organizacji pracy obsługiwanego przedsiębiorstwa przemysłowego i dynamiczny przepływ informacji na temat bieżącej sytuacji mają też kluczową rolę w zapobieganiu sytuacjom kryzysowym w transporcie. Dzięki posiadanej wiedzy operator może przewidywać rozwój sytuacji w przypadku niespodziewanych zdarzeń. W przypadku łańcuchów logistycznych funkcjonujących na poziomie międzynarodowym istnieje wiele typów zagrożeń, najczęstsze to zaburzenia atmosferyczne i sytuacje na drogach paraliżujące sieci transportowe.



Olivier Large, Dyrektor Generalny GEFCO Polska

O tym jak ważne jest przewidywanie przekonać mogliśmy się podczas ubiegłorocznego tajfunu w Japonii, w wyniku, którego nastąpiła awaria elektrowni atomowej i zawieszenie sieci energetycznej. To miało bezpośrednie przełożenie na pracę wielu zakładów przemysłowych w tym rejonie. W takiej sytuacji operator logistyczny musi przewidzieć jak dane wydarzenie może wpłynąć na biznes klienta w globalnej perspektywie. Jeżeli w Japonii, którą nawiedza kataklizm konstruowane są mikroprocesory, montowane następnie do części zamiennych w Chinach, które stamtąd trafiają do Niemiec, gdzie produkowane są większe podzespoły, trafiające z kolei do fabryki w Polsce – operator logistyczny musi mieć na uwadze konsekwencje, jakie będzie miał kryzys dla każdego z odcinków łańcucha dostaw.



Sytuacja kryzysowa wymaga szybkiej reakcji ze strony firmy logistycznej, niezwłocznego poinformowania klienta i przedsięwzięcia koniecznych środków zaradczych. W przypadku, gdy coś zawodzi zawsze trzeba odpowiednio szybko znaleźć rozwiązanie w postaci planu awaryjnego. Stąd kluczową rolę odgrywa przepływ informacji i stałe monitorowanie sytuacji, by odpowiednio szybko stworzyć alternatywne rozwiązanie. Od tego zależy wszystko. Czasem trzeba zatrzymać całą linię produkcyjną z powodu braku jednego elementu. Dlatego ważne jest by o wszelkich trudnościach niezwłocznie informować klientów. Dzięki temu mogą oni bezpośrednio po zaistnieniu sytuacji kryzysowej zaadaptować linię produkcyjną do zaistniałej sytuacji. W przypadku, gdy brakuje jednej części przedsiębiorca może zmodyfikować linię produkcyjną skupiając się na innym, niż zaplanowany, obszarze produkcji, a brakujący podzespół zamontować w późniejszym czasie.

Sytuacja do opanowania

Czasem jednak koniecznością okazuje się zatrzymanie linii produkcyjnej, co niestety generuje gigantyczne koszty procesu – jedna godzina przestoju w przypadku dużych europejskich przedsiębiorstw przemysłowych kosztuje od 50 do 200 tysięcy euro. Wstrzymanie linii produkcyjnej wiąże się z zatrzymaniem pracowników, maszyn i w zasadzie całego systemu produkcji w przedsiębiorstwie. Co więcej, w bardziej długofalowej perspektywie wiąże się to ze stratami w sprzedaży i uszczerbkiem wizerunku marki, gdyż zawodzi się oczekiwania końcowego odbiorcy produkowanego asortymentu. Jeżeli firma produkująca telewizory z powodu przestoju nie dostarczy na czas swoich produktów do sklepów, klienci wybiorą dostępny towar konkurencji – takie straty są trudne do oszacowania. Obecnie coraz więcej osób robi zakupy za pośrednictwem Internetu – oni także oczekują dostarczenia produktów na czas. Jeżeli nastąpią opóźnienia – przy zakupie kolejnego produktu tego rodzaju, klienci wybiorą ofertę konkurenta. Kompetentny operator logistyczny musi mieć pełną świadomość tych wszystkich konsekwencji.





W normalnych warunkach funkcjonowania łańcucha dostaw zależy nam przede wszystkim na zmniejszeniu kosztów, a więc stosujemy rozwiązania najbardziej zoptymalizowane pod tym względem – takie jak transport samochodowy na naczepach, transport kolejowy czy rzeczny – popularny np. w Chinach. W przypadku sytuacji kryzysowej operacje są dużo bardziej kosztowne – zazwyczaj stosuje się transport powietrzny lub podwójne obsady kierowców ciężarówek – tak by pojazdy mogły poruszać się bez konieczności wielogodzinnych postojów. Wszystkie te rozwiązania służą maksymalnemu przyspieszeniu dostaw, tak by uniknąć opóźnień i przestojów na linii produkcyjnej.

GEFCO dysponuje specjalnym zespołem do rozwiązywania sytuacji kryzysowych – GEFCO Special. Pracownicy GEFCO Special są dostępni przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Ich zadaniem jest szybkie projektowanie rozwiązań alternatywnych dla regularnych połączeń, które uległy zerwaniu w sytuacji kryzysowej i gdy zagrożona jest płynność produkcji. W przypadku braku możliwości skorzystania z transportu lądowego istnieje możliwość wykorzystania śmigłowca lub samolotu. W ekstremalnych sytuacjach kryzysowych GEFCO stosuje transport samolotami Antonow, jednymi z największych na świecie. Często wykorzystujemy też śmigłowce. Dodatkowo, kiedy konieczne jest bardzo szybkie dostarczenie produktu z punku A do punkt B i mamy do czynienia z materiałem o wysokiej wrażliwości na uszkodzenia – wysyłamy do fabryki osobę, która odbiera przesyłkę, sprawdza jej zgodność z zamówieniem i towarzyszy jej przez cały czas trwania transportu, dbając o zachowanie niezbędnych procedur i wymogów bezpieczeństwa. Wszystko po to by zachować jednocześnie szybkość i jakość obsługi logistycznej.

Jakość monitorowana

Dodatkową wartością płynącą ze sprawnego przepływu informacji jest możliwość pomiaru efektywności funkcjonującej sieci logistycznej. W GEFCO, dzięki wprowadzaniu różnych KPI (Key Performacne Indicator), stale podnosimy efektywność i jakość usług. Jesteśmy dostawcą usług logistycznych, co oznacza, że sprzedajemy klientom rozwiązania znacznie wykraczające poza transport. Zarządzanie informacją jest w łańcuchu logistycznym kluczowym obszarem, dzięki któremu jesteśmy w stanie wypracować właściwe rozwiązania.

Na rynku usług dedykowanych przemysłowi widoczny jest trend do optymalizowania przepływów. Jest to też część globalnej strategii GEFCO. Jako firma zajmująca się obsługą wielu klientów z branży przemysłowej wiemy, że optymalizacja jest tym, czego przedsiębiorstwa oczekują w największym stopniu. Jednak musimy pamiętać, że stałe optymalizowanie łańcucha dostaw nie byłoby możliwe bez sprawnego systemu zarządzania obiegiem informacji.

Olivier Large,
Dyrektor Generalny GEFCO Polska

Rozwiązania logistyczne w przemyśle

W logistyce branży przemysłowej, praktycznie na każdym etapie, najważniejsza jest dostawa na czas. Terminowość dostaw dotyczy zarówno surowców, jak i wysyłki produktów gotowych do klienta. Ponieważ jest to kluczowe, warto zadbać o to na jak najwyższym poziomie i zaangażować operatora świadczącego usługi logistyczne najwyższej jakości. O tym, na co zwrócić szczególną uwagę, rozmawiamy z Grzegorzem Lichocikiem, prezesem Dachser Sp. z o.o.

Logistyczna obsługa linii produkcyjnych uchodzi za „top level" usług logistycznych. Tu wszystko musi być „na czas". Dlaczego reżim czasowy jest jednym z najważniejszych wymagań branży produkcyjnej?

Czasowość dostaw surowca determinuje produkcję zgodną z planem, a każde opóźnienie kosztować może wstrzymanie całej produkcji, dlatego nie można oszczędzać na zapewnieniu płynności produkcji. Podobnie istotna jest terminowość dostaw gotowych wyrobów do klienta – jeśli występują opóźnienia, mogą generować koszty. W konsekwencji można stracić klienta – zniechęcony następnym razem zdecyduje się zamówić towar u innego producenta.

Jak zatem wybrać właściwego partnera logistycznego? Na co zwrócić szczególną uwagę?

W kwestii wyboru operatora logistycznego do zaopatrzenia produkcji, istotnych jest kilka kwestii, takich jak: doświadczenie, zasięg, systemy IT jakimi operuje. Wybór zależy też od specyfiki produkcji – czasem może chodzić o jakąś nietypową lub obłożoną specjalnymi wymaganiami produkcję, której zaopatrzenia nie mógłby się podjąć każdy operator, ponieważ np. nie dysponuje odpowiednimi środkami. Nie każdy, kto wozi paczki, potrafi wozić np. szkło.

Przy wyborze operatora warto sprawdzić jego doświadczenie w danej branży. Ci najwięksi, działający globalnie i od wielu lat, mogą czasem dysponować branżową wiedzą oraz know-how z innych rynków, na których działają. Może się zatem okazać, że operator nie tylko wykona usługę, do jakiej został wynajęty, ale także wspomoże producenta innowacyjnymi rozwiązaniami, jak np. system IT. Wielu z klientów Dachser bardzo sobie ceni możliwość korzystania z naszych systemów do zarządzania logistyką transportową oraz magazynową. Okazuje się, że klienci, którzy mieli wcześniej inne systemy lub nawet nie posiadali żadnego, nawiązując współpracę z Dachser otrzymują doskonałe narzędzie, wspomagające zarządzenie produkcją. Informacje, jakie generują nasze systemy, np. dotyczące ilości zamówień w poszczególnych punktach lub regionach oraz sezonowości zamówień, mogą pomóc nie tylko w raportowaniu, ale także w zarządzaniu firmą klienta.

Nie jest też prawdą, że wewnętrzny system stosowany w firmie produkcyjnej, jak np. SAP, wyklucza współpracę z innymi. Systemy IT stosowane w Dachser można wdrożyć u producenta lub połączyć z innymi, aby działały kompatybilnie i przepływ informacji między kontrahentami był sprawny.



Grzegorz Lichocik, prezes Dachser Sp. z o.o.

Dostawy na czas to pozornie wygodne rozwiązanie dla producenta – minimalizuje zapasy, optymalizuje procesy. Czy jednak zawsze takie rozwiązanie jest najlepsze?

Jeśli chodzi o zaopatrzenie linii produkcyjnych, najczęściej stosowanym rozwiązaniem optymalnym rozwiązaniem jest system Just in Time, czyli dostarczanie



tylko tyle, ile potrzeba i w określonym czasie. Ten system rodzi również pewne ryzyka, które muszą być rozpatrzone i przygotowane na nie procedury awaryjne. Do tego konieczne są jednak dobre prognozy sprzedażowe, a to mają tylko nieliczne firmy. Najczęściej popełniane błędy to nadprodukcja i magazynowanie surowców oraz wyrobów gotowych. Można tego uniknąć tylko dzięki dobrym prognozom sprzedaży oraz takiemu planowaniu zapasów, aby nie blokować niepotrzebnie pieniędzy w towarze.

Prognozy czasem zawodzą, a zapewne jeszcze częściej pojawiają się różne sytuacje krytyczne. Co wtedy?

W Dachser przywiązujemy ogromną uwagę do zachowania jak najwyższej jakości świadczonych usług. Stosujemy wewnętrzny, pro aktywny system kontroli jakości Active Report, bardzo ceniony przez naszych klientów. System jest wyjątkowo przydatny w sytuacjach kryzysowych, kiedy z przesyłka coś się dzieje, np. jest uszkodzona lub z jakiegoś powodu jej dostarczenie się opóźni. Każdy pracownik magazynu lub kierowca, wyposażony w skaner połączony z siecią IT, może wykonać fotografię dokumentującą uszkodzenie, która razem z wiadomością e-mail trafia błyskawicznie do klienta. Wie on wtedy, co wydarzyło się przesyłką i od razu może zareagować – podjąć decyzję o jej zawróceniu do nadawcy lub po konsultacji z odbiorcą, zlecić kontynuację jej dostarczenia. Klienci, zwłaszcza producenci, którzy mają doświadczenie w zaopatrzeniu linii produkcyjnej oraz dystrybucji swoich towarów, doskonale zdają sobie sprawę z zalet takiego systemu. W przypadku wyjątkowo pilnych dostaw można również zmienić system transportu np. z drogowego na powietrzny.


fot. Automotive Horizon

Just in Time, Just in Sequence: czy to faktycznie optymalizacja operacji logistycznych, czy tylko przerzucenie odpowiedzialności na poprzednie ogniwo w łańcuchu logistycznym?

Strategie zarządzania zapasami – Just in Time oraz Just in Sequence doskonale służą optymalizacji operacji logistycznych pod warunkiem, że system działa sprawnie. Kluczowe jest tu znalezienie partnera, który nie zawiedzie. Współpraca z kiepskim dostawcą rzeczywiście może być jedynie przerzuceniem odpowiedzialności na poprzednie ogniwo w łańcuchu. Głównym założeniem strategii zarządzania zapasami jest jednak optymalizacja oraz sprawne działanie. Dlatego tak istotne jest współdziałanie producenta z dostawcą i sprawna obsługa dostaw. Konieczne jest korzystanie z takich systemów IT, które nie tylko ułatwią wykonywanie bieżących zadań, ale także pomogą w zaplanowaniu kolejnych. Takie warunki spełniają z pewnością systemy Dachser – Domino do zarządzania transportem oraz Mikado do zarządzania logistyką wewnątrz magazynu, z których korzystają również klienci operatora.

Jakie tendencje daje się obecnie zaobserwować w branży produkcyjnej, patrząc przez pryzmat logistyki?

Tendencje w logistyce przemysłu to z pewnością coraz większe rozdrobnienie oraz coraz szersze stosowanie systemów informatycznych do zarządzania procesami. Trendem jest również skrócenie łańcucha dostaw, poprzez przekazanie wyrobów gotowych operatorowi logistycznemu właściwie prosto z linii produkcyjnej.

Tendencją jest z pewnością również wysoka jakość obsługi oraz zastosowanie systemów wspomagających jej utrzymanie. Po stronie produkcji są to natomiast metoda Lean management, w skrócie polegająca na eliminowaniu zbędnych czynności w procesie produkcyjnym oraz Six Sigma, metoda zarządzania jakością polegająca na zmniejszeniu liczby defektów do 3,4 na milion okazji. Również operatorzy logistyczni wdrażają te koncepcje, które mają zapewnić wzrost ich niezawodności.

Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiał Mirosław Ganiec

Zmiany w zarządzie Grupy GEFCO

Yves Fargues, dotychczasowy prezes zarządu i dyrektor generalny Grupy GEFCO, podjął decyzję o przejściu na emeryturę i rezygnacji z pełnienia dotychczasowej funkcji wykonawczej od 1 lipca 2012 roku.

W najbliższym czasie zostanie zwołane posiedzenie Rady Dyrektorów GEFCO, podczas którego Yves Fargues zostanie zaproponowany na stanowisko Przewodniczącego Rady. Na tym samym spotkaniu na stanowisko członka Rady oraz dyrektora generalnego Grupy GEFCO zostanie zgłoszona kandydatura Luca Nadala, obecnie pełniącego od września 2010 roku funkcję dyrektora transportu i logistyki przemysłowej.


Yves Fargues


Luc Nadal

Wcześniej pracował m.in. jako prezes zarządu Naviland Cargo (lata 2005-2007). W latach 2008-2010 pełnił funkcję dyrektora generalnego Fret SNCF oraz zastępcy dyrektora generalnego oddziału SNCF Geodis. 50 letni Luc Nadal jest absolwentem paryskiej Politechniki.

W ścisłej kooperacji i wzajemnym rozumieniu potrzeb

O aktualnych wymaganiach sektora produkcyjnego i roli operatora logistycznego w obsłudze firm przemysłowych oraz o właściwym przygotowaniu do takiej współpracy rozmawiamy z Andrzejem Piętką, Comanufacturing Managerem w firmie FM Logistic w Polsce.



Andrzej Piętka, Comanufacturing Manager w firmie FM Logistic w Polsce

Zaopatrzenie i obsługa logistyczna linii produkcyjnych to duże wyzwanie, zarówno dla samych logistyków po stronie firmy produkcyjnej, jak i dla obsługujących ich podwykonawców. Jakie są najważniejsze wymagania branży przemysłowej i produkcyjnej?

W okresie przyspieszonego rozwoju gospodarczego w latach 90-tych istniały w logistyce świetne warunki do rozpoczynania swoich aktywności i do rozwoju wraz z pozyskanymi lokalnymi klientami. Obecnie, warunki już nie są tak pierwotne i pionierskie. Branże wydoroślały, wszyscy wielcy gracze już są w Polsce i ich potrzeby wraz z nimi. To, co możemy zaobserwować, to oczekiwania od kontrahentów, by kryteria jakościowe były traktowane na poziomie „higieny kontraktowej" (czyli bez tego nie ma mowy o kontrakcie). Dopiero potem możemy zauważyć takie wymagania jak kompleksowość i dopasowanie oferowanych usług, współudział ekspercki w projektach klienta czy optymalizacja procesów pod kątem wielu klientów i jednocześnie w związku z tym obniżanie kosztów stałych, a więc i cen usług.



W związku z faktem, że wymagania rosną, koniecznością jest zwiększanie kompetencji wśród usługodawców przy oferowaniu możliwie najszerszej oferty i najlepiej dopasowanego garnituru usług. Myślę, że w tym stanie rzeczy wielcy operatorzy logistyczni są w stanie już dzisiaj oferować doświadczenie, możliwość uruchomień na dużą skalę, kompleksowość i know-how przy wdrażaniu wspólnych projektów. To właśnie do nich należy przyszłość rynku logistycznego w Polsce.

Na co logistycy po stronie firmy produkcyjnej powinni zwrócić szczególną uwagę, by procesy logistyczne przebiegały wydajnie i optymalnie?

Podstawową sprawą jest prawidłowe przygotowanie logistyki okołoprodukcyjnej, czy to samemu, czy we współpracy z operatorem logistycznym. Na wstępie ważne jest zdefiniowanie procesów i określenie mierzących je wskaźników – zarówno wartości, które chcemy osiągać, jak i limitów, których nie chcemy przekraczać. Generalnie musimy mieć przemyślany cały proces i wyobrażenie celu, który chcemy osiągnąć.

Nieodzowna jest też ścisła, obligatoryjna kooperacja pomiędzy różnymi działami firmy: planistami, kupcami, działem dystrybucji i handlu. Dopiero wtedy możemy zakładać, że linie produkcyjne będą elastycznie odpowiadały na zapotrzebowanie rynków, a cały łańcuch informacji jest wypełniony danymi niezbędnymi do prawidłowego działania. Kluczową sprawą jest też wybór optymalnego systemu IT obsługującego procesy, z prostymi interfejsami i wysoką niezawodnością i adaptacyjnością.

Kolejnym filarem właściwej logistyki okołoprodukcyjnej jest bardzo ścisły podział ról. Brak jasno określonych wzorców postępowania i wskazania osób odpowiedzialnych, nawet pomimo starań całej organizacji, będzie bardzo niedoskonały i będzie przyczyną pojawiania się kryzysów operacyjnych, w przypadkach nawet niewielkich anomalii lub w zaopatrzeniu, czy w planowaniu produkcji.

Czy typowy operator logistyczny jest w stanie sprawie zaopatrywać produkcję, czy lepiej powierzyć to firmie wyspecjalizowanej?

Z pewnością tak i myślę, że jest to wysoce wskazane. Operatorzy logistyczni na co dzień pracują z wieloma firmami

i posiadają zarówno właściwe kompetencje, jak i zasoby i potencjał. Na co klienci i usługodowcy powinni zwracać uwagę? Przede wszystkim na stawiane zadania, limity, wartości koniecznie i kryteria jakościowe. Trzeba być świadomym swoich kompentencji, infrastruktury i funkcjonowania procesów i dotyczy to nie tylko usługodawcy, ale również klienta.

Jak wybrać właściwego partnera logistycznego i jak rozpocząć współpracę?

Przy doborze partnerów powinniśmy raczej kłaść nacisk na kryteria kompentencyjne i jakościowe, niż na oferty cenowe. Proszenie o wycenę na wstępie to błąd, który nierzadko może nieść za sobą dalsze konsekwencje niedoszacowanych kosztów, jakości niższej od spodziewanej itd. Dopiero w dalszych etapach należy przykładać większą uwagę do całości oferty wraz z oszacowaniem cen.

Do uruchomienia obsługi logistycznej wymagane są odpowiednie przygotowania. Im mniej czasu tym większa pewność, że nie zostaną poruszone tematy, które często leżą później u podstaw złej jakości, niskiej efektywności czy strat finansowych, którejś ze stron. Należy w procesie przygotowawczym zwracać uwagę na ustalenia ram czasowych, wymaganą efektywność operacyjną i jakościową, przygotowanie i zaplanowanie startu operacji. Dodatkowo kalkulacja oferty powinna być robiona z uwzględnieniem wszystkich szczegółów – często zapytania są zbyt ogólnikowe, a klienci odpowiadając na prośbę o doprecyzowanie zasłaniają się poufnością danych. Natomiast, brak dostatecznych danych powoduje ryzyko niepowodzenia operacji już na starcie.

Jakie usługi dodatkowe może zaproponować operator logistyczny w zakresie obsługi produkcji?

Generalnie operator powinien zawsze szukać wszystkich możliwych obszarów możliwej współpracy oferując swoim klientom skrócenie i optymalizację łańcucha dostaw. Z moich obserwacji dostrzegam między innymi takie usługi, jak:

- Co-manufacturing – w ramach primary packaging i secondary packaging,
- Co-packing – w zakresie zarówno tworzenia zestawów i mixów, ale również poprzez dodawanie cech charakterystycznych produktom w opakowaniach generycznych,
- Obsługę i przetwarzanie zwrotów – włączając możliwość zgodnego z prawem i innymi regulacjami operacjami odzysku zwracanych towarów i przepakowywania w inne towary,
- Obsługę produkcyjną i logistyczną w siedzibie klienta (np. obsługę towarów w obszarze WIP – work in progress),
- Obsługę logistyki opakowań zwrotnych,
- Kompleksową obsługę zakupów komponentów produkcyjnych i koprodukcji na bazie obsługi łańcucha dostaw do konsumentów.

W obecnym czasie trudno jest nazywać cokolwiek dodatkową obsługą. Z jednej strony proces produkcyjny ma swoje wspólne zasady, którymi się kieruje w każdej jednostce produkcyjnej, lecz z drugiej strony, każda firma posiada swój specyficzny produkt, który powstaje dzięki specyficznemu procesowi uwarunkowanemu ciągiem historycznych decyzji zarządczych. Zadaniem operatora logistycznego jest znalezienie pól współpracy, które może wspólnie z klientem zagospodarować. Firmy z branży przemysłowej (podobnie jak inni klienci operatorów logistycznych) nie powinni jednak zapominać o dzieleniu się informacjami wraz z kontekstem, ponieważ operatorzy na bazie swojego know-how nierzadko mogą zaproponować rozwiązania, których klienci nie znają lub nie dostrzegają.

Linia produkcyjna nieodzownie kojarzy się z pojęciami Just in Time czy Justi in Sequence. Czy te strategie to faktycznie optymalizacja operacji logistycznych, czy tylko przerzucenie odpowiedzialności na poprzednie ogniwo w łańcuchu logistycznym?

Myślę, że pojawienie się tego pytania uwarunkowane jest obawami logistyków, popartymi zresztą doświadczeniami z przeszłości. A przecież JIT czy JIS, to nie są idee, zgodnie z którymi wszyscy chcą się straszyć drakońskimi karami, czy też przyspieszeniem operacji logistycznych kosztem partnerów. Założenie tych systemów wynika z pragnienia osiągnięcia wysokiej



Nowy dyrektor finansowy w DB Schenker Logistics

Stanowisko dyrektora finansowego w Schenker Sp. o.o. objął Szymon Bielas – jego głównym celem będzie optymalizacja struktury kosztów i praca nad doskonaleniem procesów w finansach i administracji.

Szymon Bielas ukończył studia z zakresu zarządzania jakością na Politechnice Łódzkiej oraz finanse i bankowość w Szkole Głównej Handlowej. Posiada licencję księgową Ministerstwa Finansów, a także kończy certyfikowane studia ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants). Nowy dyrektor ma 15 lat doświadczenia w zarządzaniu finansami, w tym 11 w branży TSL. Ostatnio pracował jako dyrektor finansowy na Europę Wschodnią w międzynarodowej firmie logistycznej. – *DB Schenker Logistics Polska to firma dojrzała i odpowiedzialna, która stawia na rozwój i ciągle doskonali strategię zarządzania. Bazując na modelu EFQM, podchodzi do biznesu w sposób kompleksowy, odpowiednio eksponując relacje z pracownikami, dostawcami, klientami i społeczeństwem. Cieszę się, że jako dyrektor finansowy będę wspomagać te działania* – mówi Szymon Bielas – *Razem z moim zespołem będziemy optymalizować strukturę kosztów oraz doskonalić procesy wspomagające biznes, tak aby nasi klienci otrzymywali najlepszą ofertę w rozsądnej cenie* – dodaje.



Szymon Bielas, dyrektor finansowy w Schenker Sp. o.o.

Nowy dyrektor ma 38 lat. Wolny czas poświęca rodzinie: żonie, 15-letniemu synowi i 6-letniej córce. Pasjonuje się historią, zwłaszcza historią wojskowości, oraz żeglarstwem.

efektywności całego łańcucha dostaw, poprzez obniżenie zapasów, dzięki właściwie opracowanym procesom i wywiązywaniu się z umów. Przerzucanie odpowiedzialności ma moim zdaniem miejsce wtedy, gdy obie strony niewłaściwie podchodzą do oczekiwań klienta i odbiorców produktów podczas ustalania zapisów kontraktowych. Od szczupłej produkcji i szczupłego łańcucha dostaw nie ma bowiem odwrotu, podobnie, jak od globalizacji zachowań konsumentów, czy błyskawicznego przepływu informowaniu. Zakładając, że pracujemy dla naszego klienta wg zasad JIT/JIS musimy być do tego przygotowani i właściwie zarządzać swoimi procesami, czasem wręcz upodabniając się do naszych klientów – tak, by płynnie realizować zadania i umożliwiać płynny rozwój nowych projektów, bez zagrożenia po stronie standardowych operacji.



Jak Pan postrzega obecne i przyszłe tendencje logistyczne w branży przemysłowej i obsłudze linii produkcyjnych?

Myślę, że możemy oczekiwać dalszej ewolucji w podejściu do kompletności usług oferowanych przez operatorów logistycznych. Klienci operatorów logistycznych są skazani na poszukiwanie wyższej efektowności w obszarze całego łańcucha dostaw, już od momentu produkcji z podstawowych surowców, aż do pojawienia się towaru na półkach. Jest to moim zdaniem ogromne wyzwanie i szansa dla operatorów logistycznych, by wesprzeć obecnych i przyszłych klientów w ich procesach, oferując im kompleksową ofertę, obejmującą możliwie jak najszerszy i „szyty na miarę" wachlarz usług wspierających zarówno zakupy, jak i współprodukcję i logistykę, włączając w to również procesy zapewnienia jakości, zarządzania opakowaniami zwrotnymi i samymi zwrotami. Przy obecnie istniejącym, dużym rozproszeniu na rynku w zakresie świadczenia usług dodatkowych, firmy pragnące optymalizować swoje procesy poprzez outsourcing swoich operacji w sposób bezpieczny i łatwy w zarządzaniu, są zmuszone korzystać z wielu usługodawców, co niesie za sobą podwyższone ryzyko oraz może stanowić barierę w dalszym procesie zwiększania efektywności. Moim zdaniem, to właśnie operatorzy logistyczni są w stanie zaoferować odpowiednio szeroki zestaw usług.

Dodatkowo warto wspomnieć o konieczności integracji systemów informatycznych. Usługodawcy powinni mieć odpowiednie środki i doświadczenia, aby móc zapewnić kompletność usługi związaną z możliwością integracji przepływu danych pomiędzy klientem i usługodawcą (i to w czasie rzeczywistym). Aby móc racjonalnie i właściwie planować przepływy towarów, usługodawcy muszą być w stanie zapewnić wiarygodne informacje od ręki, najlepiej w powiązaniu z bezpośrednią transmisją danych do systemu informatycznego klienta.

Uważam, że będzie to proces stopniowy, ponieważ oprócz podnoszenia gotowości kompetencyjnej opratorów logistycznych do tych zadań, również obecni i przyszli klienci muszą dostrzec wartość dodaną usług oraz korzyści z oferowanych rozwiązań. Zakładam, że dalszy rozwój kompleksowości oferowanych klientom rozwiązań oraz całościowe kompetencje operatorów logistycznych w zakresie współpracy z klientami w planowaniu produkcji i zaopatrywania rynków w dobra oraz wprowadzania nowych produktów, będą stanowiły o kierunku rozwoju rynku logistyki przemysłowej.

Dziękujemy za rozmowę

Rozmawiał Mirosław Ganiec

Nowa spółka w polskiej Grupie DSV

Pod koniec czerwca Grupa DSV powiększyła się o czwartą spółkę – DSV International Shared Service Sp. z o.o., której prezesem został Thomas S. Jansson, dyrektor finansowy oraz wiceprezes zarządu DSV Road.

Nowa spółka będzie odpowiedzialna za usługi księgowe, finansowe oraz IT dla innych członków międzynarodowej Grupy DSV. W skład rady nadzorczej DSV International Shared Service Sp. z o.o. weszli Jens Hesselberg Lund,



Thomas S. Jansson, prezes DSV International Shared Service Sp. z o.o.

Michael Ebbe oraz Piotr Krawiecki, prezes zarządu DSV Road oraz DSV Solutions.

Decyzja, aby ulokować nową spółkę w Polsce jest wynikiem wysokiej jakości obsługi oraz efektywnej kosztowo administracji, zapewnianej przez DSV Polska. Pracownicy zatrudnieni w DSV Road, którzy obecnie są odpowiedzialni za usługi międzynarodowe, w szczególności w zakresie MDM, zostaną przetransferowani do nowej spółki w drugiej połowie 2012 r. Lokalne usługi wspólne pozostają na razie strukturach DSV Road. Decyzja o tym, w ramach której spółki będą finalnie świadczone zostanie podjęta w najbliższej przyszłości. Docelowo w 2013 r. nowa spółka będzie zatrudniać około 100 pracowników.

DSV z klientem branży chemicznej

DSV Road podpisało umowę z firmą Azelis, wiodącym europejskim dystrybutorem surowców chemicznych. W ramach współpracy DSV będzie odpowiedzialne za świadczenie usług dystrybucji oraz magazynowania, za pośrednictwem swoich oddziałów w Ołtarzewie, Łodzi i Sadach.

Wybór DSV został podyktowany szerokim doświadczeniem firmy w zakresie obsługi produktów chemicznych. Celem podjętej współpracy, poza świadczeniem usług logistycznych, jest również zapewnienie klientowi wsparcia w realizacji wysokich standardów usług, związanych z codzienną działalnością, oraz pomoc w generowaniu oszczędności związanych z kosztami zakupów.

Azelis specjalizuje się w dystrybucji surowców i specjalistycznych substancji chemicznych wykorzystywanych m.in. w przemyśle budowlanym, produkcji żywności, kosmetyków oraz leków. Produkty firmy dostarczane są przede wszystkim z krajów Beneluksu, ale także Europy oraz innych części świata.

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



Chemia pod kontrolą

Przewóz płynnych substancji chemicznych to wciąż ogromne wyzwanie dla branży transportowej. Konieczne jest utrzymanie bardzo wysokiego standardu bezpieczeństwa przewozów. Ten rodzaj transportu podlega wyjątkowo restrykcyjnym regulacjom rynkowym oraz prawno-formalnym. Budowanie przewagi na tym rynku wiąże się zatem z potrzebą nieustannego rozwoju i podnoszenia poprzeczki firmie i ludziom, którzy ją tworzą.

TRANS POLONIA S.A.

W przypadku Trans Polonii potwierdzeniem wysokiej jakości usług, obok ścisłego przestrzegania wymogów wynikających z konwencji ADR, są wdrożone procedury w ramach ISO 9001:2008 oraz SQAS. Odgórne regulacje to jednak nie jedyne bariery dla przewoźników świadczących usługi dla sektora chemicznego. Dla przykładu wiele krajów Europy Zachodniej stawia dodatkowe obostrzenia dla firm realizujących przewozy chemii. Między innymi wymagają zdania przez kierowców firmy specjalnych testów, jeszcze przed wpuszczeniem na teren zakładu chemicznego. Wykwalifikowani pracownicy Trans Polonii systematycznie przechodzą takie egzaminy. Dodatkowa trudność, to zapewnienie najwyższego bezpieczeństwa przy optymalizacji kosztów dla klienta. Jest to szczególnie ważne w czasach, kiedy mamy do czynienia z systematycznym wzrostem cen paliw, mającym istotny wpływ na poziom cen usług transportowych.

Sam przewóz nie wystarczy

Obecnie klienci nie poszukują już prostej usługi transportowej. Dziś oferta musi być „uszyta na miarę", dopasowana do indywidualnych potrzeb klienta. Liczy się nie tylko terminowość odbiorów i dostaw czy utrzymanie jakości produktu w trakcie wykonywania przewozu, ale również odpowiednia opieka i kompetencje spedytorów czy kierowców, którzy będą w stanie szybko rozwiązać ewentualne problemy.

Niektóre produkty wymagają utrzymywania temperatury w czasie transportu w postaci grzania czy chłodzenia. Często niezbędne jest wykorzystanie gumowych cystern lub poduszek azotowych dla substancji, które nie mogą mieć kontaktu ze stalą w cysternie. Zdarza się, że klienci życzą sobie integracji systemu informatycznego/lokalizacyjnego z systemem klienta. To ostatnie rozwiązanie pozwala na śledzenie transportu i daje klientowi bardzo dokładną informację o pozycji towaru, którego oczekuje, a także pozwala ocenić z dużą dokładnością, kiedy towar ten zostanie dostarczony.



Dariusz Cegielski, prezes zarządu Trans Polonia S.A.

Dziś liczy się również pozycja rynkowa operatora logistycznego oraz jego baza flotowa, bogata w wysoce wyspecjalizowane jednostki transportowe, pozwalające na dużą elastyczność usług i natychmiastową reakcję w przypadku

wystąpienia jakichkolwiek problemów podczas wykonywania transportu.

A zagrożenia mogą pojawić się na każdym etapie transportu. W trakcie załadunku czy rozładunku może nastąpić wyciek produktu z instalacji, co jest szczególnie niebezpieczne zwłaszcza w przypadku substancji żrących, trujących lub łatwopalnych. W takim wypadku może dojść do poparzeń, zatruć lub nawet eksplozji. Aby uniknąć tego rodzaju zagrożeń stosuje się niezbędne środki ochrony osobistej tj. kompletny ubiór ochronny wraz z przyłbicą oraz apteczkę pierwszej pomocy. Konieczna jest również buteleczka z solą fizjologiczną do przemywania oczu. Do każdego produktu istnieje też karta charakterystyki, która opisuje cechy produktu i sposoby postępowania w razie wystąpienia sytuacji potencjalnie niebezpiecznej.

BHP nie tylko w teorii

Niebezpieczne może być też nieprzestrzeganie zasad BHP i zachowania bezpieczeństwa na terenie fabryki przez osoby biorące udział w czynnościach załadunkowych czy rozładunkowych. Przykładowo palenie tytoniu może spowodować zapalenie się oparów, co może doprowadzić do eksplozji. Nie zapięcie uprzęży zabezpieczającej może spowodować upadek kierowcy z cysterny. Nie odprowadzenie oparów nagromadzonych w cysternie przez wężownicę również może spowodować ubytek ludzkiego zdrowia lub sprzętu. Niewłaściwie ulokowany w cysternie produkt w trakcie transportu może spowodować niestabilność lub nawet przewrócenie zestawu w czasie jazdy. Nawet w trakcie mycia cystern po rozładunku użycie nieprawidłowych detergentów może spowodować zanieczyszczenie produktu ładowanego bezpośrednio po myciu.



Obecnie klienci nie poszukują już prostej usługi transportowej. Dziś oferta musi być „uszyta na miarę", dopasowana do indywidualnych potrzeb klienta. Liczy się nie tylko terminowość odbiorów i dostaw czy utrzymanie jakości produktu w trakcie wykonywania przewozu, ale również odpowiednia opieka i kompetencje spedytorów czy kierowców, którzy będą w stanie szybko rozwiązać ewentualne problemy.

Aby unikać problemów należy pamiętać, że najważniejsze jest bezpieczeństwo. Przy przewozach tak wymagających jak przewozy chemii należy skupić się na kilku aspektach. Przede wszystkim należy przestrzegać wymogów wynikających z konwencji ADR oraz procedur ISO i SQUAS. Niezwykle istotne jest również ciągłe podnoszenie kwalifikacji kadry oraz kierowców. Niezbędny jest restrykcyjny nadzór na każdym etapie procesu logistycznego oraz pełna kontrola jakości zarówno procesów logistycznych jak i jednostek transportowych czy sprzętu roboczego, kwalifikowanego do tego typu transportu.

Dariusz Cegielski,
prezes zarządu Trans Polonia S.A.



ORGANIZATOR KONFERENCJI

PFPŻ

Polska Federacja Producentów Żywności Związek Pracodawców

PATRONAT HONOROWY KONFERENCJI:

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PARTNER PFPŻ ZP:

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Zarządzanie i logistyka łańcuchem dostaw w przemyśle spożywczym

30% zniżki
przy rejestracji do 17 sierpnia 2012 r.

20 WRZEŚNIA 2012 r.
SIEDZIBA MERCEDES–BENZ WARSZAWA
UL. GOTTLIEBA DAIMLERA 1

- **Czy wiesz** jak wygląda zarządzanie procesami dystrybucji artykułów spożywczych w warunkach zwiększenia odpowiedzialności producentów?
- **Czy znasz** rozwiązania proponowane przedsiębiorcom przez Mercedes-Benz w zarządzaniu logistyką i łańcuchem dostaw w przemyśle spożywczym?
- **Czy znasz** innowacyjne technologie wytwarzania pary czystej w sektorze spożywczym?
- **Czy wiesz** jak wygląda logistyka magazynowania oraz produkcji w nowoczesnych firmach produkcyjnych?
- **Czy wiesz** jak wygląda logistyka obrotu paletowego i jak ograniczyć koszty transportu?

Jeśli nie wiesz, to koniecznie weź udział w konferencji:

„Zarządzanie i logistyka łańcuchem dostaw w przemyśle spożywczym"

Zapraszamy do udziału w konferencji!

PARTNERZY STRATEGICZNI PFPŻ ZP:

Bank Polski · DNV · Mercedes-Benz · Mercedes-Benz Warszawa Van Center · patpol · PACCOR PACKAGING SOLUTIONS · SALANS · STIGEN

PATRONI KONFERENCJI:

Polskie Mięso · KUPS Krajowa Unia Producentów Soków · ZPCM · ECR

PATRONI MEDIALNI:

przegląd mleczarski · portal www.pfpz.pl · giełdaspożywcza.pl · TSL biznes · Przemysł Spożywczy · życie · Polskie Mięso · Logistics · przegląd piekarski i cukierniczy · Wiadomości Handlowe · Gospodarka Mięsna · LOG24

SEKRETARIAT KONFERENCJI:
tel. 22 830 70 55, fax: 22 830 70 56
ul. Chałubińskiego 8, Warszawa

SZCZEGÓŁY I ZAPISY:
www.pfpz.pl

Przyspieszenie w logistyce kontraktowej

Operator logistyczny ROHLIG SUUS Logistics umacnia strategiczny obszar działalności, jakim jest logistyka kontraktowa. Zapowiada nową jakość na rynku usług logistycznych i jako pierwsza firma w branży kompleksowo wdraża nowoczesny system WMS firmy Red Prairie.



Daniel Franke, członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics

Operator przez wiele miesięcy przygotowywał się do mocnego wejścia na rynek logistyki kontraktowej. Jest to jeden z kluczowych obszarów działalności firmy, który z uwagi na zaawansowaną infrastrukturę oraz obsługę długoterminowych kontraktów, ma znaczący wpływ na stabilny rozwój pozostałych sfer działalności. W efekcie operator może konsekwentnie rozbudowywać swój portfel usług i jeszcze lepiej dostosowywać się do obecnych wymagań rynku.

Inwestycje magazynowe i informatyczne

Firma już teraz zarządza operacjami magazynowymi na powierzchni ponad 100 tys. m^2 w obiektach klasy A+ w całej Polsce. Planuje, że do 2015 roku powierzchnia ta wzrośnie o 50%. Tylko w tym roku firma uruchomi dwa nowoczesne centra logistyczne, wyposażone w obiekty magazynowe i w dedykowane terminale cross dockingowe. Zostały one zaprojektowane i zbudowane zgodnie z wymaganiami operatora (tzw. obiekty built to suit) i rosnącej liczby operacji magazynowych i przeładunkowych. Pierwszy z nich, w Czeladzi, otwarto w kwietniu bieżącego roku, natomiast drugi – w Tarnowie Podgórnym k. Poznania – rozpocznie działalność w październiku tego roku. Dodatkowo firma rozbudowuje magazyn w Skawinie k. Krakowa oraz zmieni lokalizację oddziału w Łodzi na większą i lepiej dostosowaną do zarządzania rosnącym potokiem ładunków. W bliskiej przyszłości ROHLIG SUUS Logistics przewiduje również otwarcie pod Warszawą nowoczesnego kompleksu logistycznego – największego w tym regionie.

Firma jako pierwszy operator na rynku polskim kompleksowo wdraża światowej klasy system WMS firmy Red Prairie, który przez niezależne instytuty badawcze jest oceniany jako globalny lider rynku rozwiązań IT dla logistyki kontraktowej (Instytut Gartnera, ARC Advisory Group). Operator z dużym sukcesem zrealizował pierwsze wdrożenia u kilku poważnych klientów i przygotowuje się do kolejnych. Każde kolejne wdrożenie wiąże się z istotnym usprawnianiem już istniejących procesów, a bardzo często z projektowaniem nowych rozwiązań dostosowanych do potrzeb logistycznych klienta. Umacnia to kompetencje operatora w zarządzaniu nowym systemem WMS, dzięki czemu coraz bardziej efektywnie wykorzystuje jego możliwości, ze szczególnym naciskiem na rzeczywistą synchronizację procesów magazynowych i dystrybucyjnych. – *Logistyka kontraktowa jest dla nas jednym ze strategicznych kierunków rozwoju firmy, z uwagi na wymagające i długoterminowe kontrakty, które świadczą o naszej wiarygodności i potencjale. Podejmowane przez nas obecnie inwestycje mają na celu dwukrotne zwiększenie liczby strategicznych kontraktów w portfelu klientów*



w ciągu najbliższych kilku lat. Chcemy być liderem na rynku logistyki kontraktowej pod względem know-how, jak i kompleksowej obsługi globalnych łańcuchów dostaw. Dobrym przykładem jest nasz ostatni wysoko wolumenowy projekt, w którym obsługujemy klienta całościowo – od podjęcia ładunków w Chinach po dostawę do Polski, pełne usługi magazynowe, zazwyczaj obejmujące przepakowywanie i etykietowanie oraz dystrybucję do odbiorców finalnych. Tylko w tym konkretnym projekcie obsługujemy nawet ponad kilkanaście tysięcy palet miesięcznie. Nasze rozmowy z klientami potwierdzają, że wartość którą dla nich tworzymy przy kompleksowej obsłudze kontraktów, jest docelowo znacznie wyższa niż pierwotnie zakładali. Innymi słowy skala zmian w naszej firmie w ciągu ostatnich 2-3 lat jest tak duża, że jesteśmy w stanie pozytywnie zaskakiwać klientów. Naszą ambicją jest kształtowanie trendów i bieżąca implementacja najbardziej nowoczesnych rozwiązań na rynku logistyki kontraktowej – podsumowuje strategię firmy Daniel Franke, członek zarządu odpowiedzialny za logistykę kontraktową, dystrybucję i rozwiązania IT w firmie ROHLIG SUUS Logistics.

„Manifest Logistyki 2020"

Obok zaawansowanych narzędzi, infrastruktury i know-how, w swojej strategii ROHLIG SUUS Logistics stawia na miękkie aspekty współpracy z klientem. Dopiero zestawienie wszystkich tych czynników składa się na nową jakość usług w logistyce kontraktowej. W Manifeście Logistyki 2020 operator zdefiniował najważniejsze trendy, wymagania i potrzeby, jakimi przez najbliższe lata będą kierowali się klienci we współpracy z firmą logistyczną. Na stronie www.logistyka2020.pl każdy klient ma możliwość sprawdzenia, w jakim stopniu jego operator na te potrzeby odpowiada. Na liście znalazły się m.in.: szybkie nabywanie kompetencji, adaptacja do zmian i potrzeb biznesu klienta, błyskawiczna decyzyjność, projektowanie innowacyjnych rozwiązań w miejsce gotowych procesów, dostęp do nowoczesnego systemu WMS. – *W „Manifeście Logistyki 2020" zawarliśmy koncepcję logistyki nowej ery. Jest to zbiór zasad, które według nas zapewniają partnerską i efektywną współpracę między klientem a operatorem logistycznym. Klienci powinni wymagać od nas współpracy w oparciu o takie właśnie zasady, gdyż tylko przy ich zastosowaniu logistyka kontraktowa ma istotny wpływ na tworzenie wartości klienta. Chcemy, aby ROHLIG SUUS Logistics był postrzegany jako firma, która opiera swoje działania o rzeczywiste i jasne zasady* – dodaje Daniel Franke.

MG

KONGRES MENEDŻERÓW ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW 2012

PSML

Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki zaprasza na:

X, jubileuszowy
KONGRES Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw

Tegoroczny, jubileuszowy X Kongres Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw odbędzie się w dniach 18-19 października 2012 r. w Hotelu Novotel Airport w Warszawie.



Kontynuując wieloletnią tradycję naszych imprez, także podczas jubileuszowego spotkania, jako motyw przewodni utrzymamy tematykę najlepszych praktyk w logistyce, zakupach i zarządzaniu łańcuchem dostaw.

Dwa dni obrad w gronie wybitnych ekspertów pragniemy wkomponować w ramy tematyczne:

ŁAŃCUCH DOSTAW STEROWANY POPYTEM KONSUMENTA

Kluczowa rola przywództwa w nowoczesnym łańcuchu wartości. Inspiracje dla najlepszych rozwiązań biznesowych.



W ramach Kongresu Polskich Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw 2012 jak zawsze równolegle odbywać się będą dwa panele imprezy:

Kongres Polskich Menedżerów Logistyki – PL-LOG 2012
Kongres Polskich Menedżerów Zakupów – POL-ZAK 2012

Po pierwszym dniu obrad przewidziana jest uroczysta impreza wieczorna połączona z „Balem Menedżerów PSML", w ramach której wręczone zostaną nagrody dla laureatów naszych konkursów: Menedżera Logistyki i Menedżera Zakupów 2012.

Szczegóły dotyczące programu imprezy już wkrótce na **www.psml.pl** oraz w miesięczniku **TSL Biznes.**

Liczymy na Państwa liczny udział w Kongresie i na promocję naszej wspólnej imprezy w środowisku swojej firmy, branży i wśród przyjaciół specjalizujących się w zarządzaniu logistyką, zakupami i łańcuchem dostaw.

Zapraszamy!

Patronat medialny:

TSL biznes – MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van www.truck-van.pl

Więcej niż budowanie

Dlaczego warto powierzyć deweloperowi postawienie powierzchni produkcyjno-logistycznej, zamiast budować własną fabrykę i jak to zrobić?

Powierzenie deweloperowi przez firmę wytwórczą realizacji powierzchni produkcyjno-logistycznej zamiast budowa własnej jest szczególnie zasadne w przypadku firm przemysłowych, które nie tylko zajmują się procesem produkcyjnym, ale także prowadzą pełen proces przetwórczy – począwszy od przerobu surowca, aż do wytworzenia gotowego elementu i prowadzą logistykę. Firmy te są w stanie stworzyć własną wyspecjalizowaną ścieżkę rozwoju i w naturalny sposób powinny koncentrować się na procesach związanych z powstawaniem produktu, który stanowi o ich istnieniu.

Celem takich przedsiębiorstw jest osiągnięcie maksimum efektywności, mierzonej w kilku obszarach. W obszarze wytwarzania produktu i optymalizacji procesu produkcyjnego zasadnicze jest dla nich np. połączenie przestrzeni przemysłowej i magazynowej – zarówno dla surowca służącego produkcji, który powinien znajdować się jak najbliżej zakładu, jak i dla produktu gotowego, będącego wynikiem zrealizowanego procesu. W zakresie maksymalizacji efektu finansowego, firmy takie mogą przede wszystkim powierzyć realizację obiektu na zewnątrz. To typowy outsourcing, który polega na tym, że nie angażuje się środków własnych, a korzysta się z usługi firmy trzeciej, która specjalizuje się w tego rodzaju systemie kreowania określonego procesu.

Doświadczenie pozwala na optymalizację

Istnieje kilka argumentów, które przemawiają za skorzystaniem z usług dewelopera przy budowie obiektu przemysłowego. Po pierwsze, jest to wszechstronne doświadczenie w ramach tego typu realizacji. Próbując samodzielnie strukturyzować powstanie własnej fabryki, firma produkcyjna potrzebuje dużego zespołu doświadczonych ludzi, którzy byliby w stanie przeprowadzić cały proces, począwszy od wyszukania lokalizacji, poprzez uzyskanie różnorodnych pozwoleń, zaprojektowanie budynku na potrzeby procesu produkcyjnego, wygenerowanie optymalizacji, czyli efektu finansowego, aż po uruchomienie fabryki. Dodatkowo, wpływ czynników zewnętrznych na zaplanowanie inwestycji może być ekstremalnie duży, chociażby ze względu na odmienne cele różnych działów biorących udział w procesie planowania. Dlatego często zdarza się, że gotowy projekt techniczny, przygotowany przez klienta, znacznie odbiega od możliwości, jakimi dysponuje rynek w zakresie materiałów atrakcyjnych cenowo i jednocześnie wydajnych.



Marek Foryński, dyrektor zarządzający BTS Group w Panattoni Europe

Dzięki wiedzy i doświadczeniu, deweloper znając efektywność i charakterystykę materiałów, jest w stanie znacznie zmniejszyć koszt budowy metra kwadratowego powierzchni produkcyjnej, podczas gdy koszt wytworzenia takiej samej fabryki przez tzw. „end usera" może być kilkanaście czy kilkadziesiąt procent wyższy. A przecież każda firma czy organizacja dąży do osiągnięcia efektu przewagi konkurencyjnej, którą można uzyskać między innymi poprzez optymalizację procesów produkcji, kosztów budowy, projektowania, wytwarzania czy konsumpcji energii.



Zrealizowana przez Panattoni Europe fabryka Zelmera w Rzeszowie pomimo, że wykonana w systemie BTS, to ma bardzo uniwersalne parametry, dlatego jest dobrze przystosowana również do pełnienia funkcji magazynowej. W przypadku gwałtownego rozwoju firmy istnieje możliwość rozbudowy obiektu o dodatkową powierzchnię produkcyjną, która może powstać na obecnie wykorzystywanej powierzchni logistycznej. To doskonale pokazuje elastyczność dewelopera w świadczeniu usług i dopasowaniu ich do zmieniających się potrzeb klienta

Każdy z tych pojedynczych elementów składa się na końcowy koszt przedsięwzięcia, a co trzeba jeszcze raz podkreślić, doświadczony deweloper jest w stanie te czynniki znacznie zoptymalizować i połączyć.

Perspektywiczna inwestycja

W ostatnich latach bardzo zmieniło się postrzeganie wartości przedsiębiorstwa. Jej miarą nie są już potężne aktywa w bilansie, ale zdolność efektywnego i elastycznego dostosowania się do nowych potrzeb. Dzięki temu można uniknąć problemu dużych fabryk, wielkiej wartości aktywów, które ze względu na proces automatyzacji produkcji, musiały zostać częściowo zamknięte lub przeznaczone na inny cel albo wręcz relokowane, z uwagi na poszukiwanie optymalnej wartości rynku pracy. Obiekty zaprojektowane pod tworzenie określonego, jednego typu produktu dysponują często bardzo niskimi, wąskimi lub nieregularnymi halami, dlatego dostosowanie ich np. do potrzeb branży logistycznej jest trudne, bardzo kosztowne lub wręcz niemożliwe. Deweloper posiada świadomość potencjalnych konwersji w przyszłości, dlatego zmierza do tego, żeby budynek był uniwersalny. Tym samym z jednej strony będzie on starał się dostosować powierzchnię do procesu produkcyjnego danego klienta, a z drugiej strony nie będzie zapominał o tym, że kiedyś okres współpracy miedzy deweloperem a klientem potencjalnie się skończy i trzeba będzie znaleźć sposób na inne wykorzystanie takiego budynku. Dlatego projekt inwestycji jest od razu opracowany pod kątem prawdopodobnych zastosowań dla innych branż. Pewne elementy obiektu mogą być wybudowane od razu, bądź projekt może zakładać przewidywalne zmiany struktury, umożliwiające szybki proces zmiany w przeznaczeniu obiektu. Koszt zrealizowania takiej „opcji na przyszłość" w okresie budowy jest stosunkowo niski w porównaniu z tym, ile wynosi dostosowanie obiektu do nowych funkcji po zakończonym okresie współpracy. Z pewnością ma to swoją wartość inwestycyjną, której maksymalizowanie jest zamierzeniem dewelopera.



Dzięki wiedzy i doświadczeniu, deweloper znając efektywność i charakterystykę materiałów, jest w stanie znacznie zmniejszyć koszt budowy powierzchni produkcyjnej. Dodatkowo deweloper projektując i budując obiekt typu BTS, z jednej strony dostosowuje powierzchnię do procesu produkcyjnego danego klienta, ale nie zapomina, że kiedyś może zajść potrzeba innego wykorzystania budynku. Koszt zrealizowania takiej „opcji na przyszłość" w okresie budowy jest stosunkowo niski w porównaniu z tym, ile wynosi dostosowanie obiektu do nowych funkcji po zakończonym okresie współpracy.

Uwolnić środki

Klienci, którzy myślą kategoriami efektywności, coraz częściej koncentrują się na tym, co ma dla nich największe znaczenie. Inwestują w zasoby ludzkie, w know-how i optymalizację procesu, a nie w budynek. Tego wydatku wszyscy starają się unikać. Zdarza się, że firmy obawiają się kosztów zarządzania obiektem. Trzeba podkreślić, że korzystanie z modelu obcych aktywów pozytywnie wpływa na efektywność finansową przedsiębiorstwa, a środki uwolnione mogą być przeznaczone właśnie na inwestycje, treningi, szkolenia dla pracowników albo na innowacyjny rozwój produktu etc. Jednocześnie w przypadku, kiedy klient ewidentnie chce być właścicielem budynku, deweloper występuje w roli doradcy i konsultanta projektu. Wystarczającą rekomendacją dla jego usług jest fakt,

Daniel Peter awansuje

Daniel Pater, dotychczas pełniący funkcję Asset Managera w funduszu Polonia Property Fund LP, należącym do firmy AIB PPM, został awansowany na stanowisko Head of Asset Management.



Daniel Pater, który od ponad czterech lat zarządzał częścią portfela nieruchomości komercyjnych należących do Funduszu, został awansowany na stanowisko Head of Asset Management. Będzie odpowiedzialny za zarządzenie portfelem trzynastu nieruchomości biurowych (11 budynków w Polsce i 2 w Budapeszcie) oraz dwóch centrów magazynowych o łącznej powierzchni 250 tys. m^2 GLA (gross leasable area – powierzchnia najmu brutto.

Daniel Pater jest licencjonowanym pośrednikiem i zarządcą nieruchomości, a ponad 12-letnie doświadczenie zdobyte m.in. na stanowisku asset managera w Europolis Real Estate Asset Management oraz Knight Frank czyni go profesjonalistą w branży nieruchomości komercyjnych.

Polonia Property Fund jest funduszem zamkniętym o wielkości 400 mln euro. Został utworzony w 2003 roku przez AIB Capital Markets. Fundusz posiada m.in. obiekt magazynowo-biurowy Diamond Business Park w Łodzi oraz Warszawskie Centrum Dystrybucyjne.



Panattoni Europe ukończył obiekt dla Recaro

W przeciągu zaplanowanych ośmiu miesięcy, w Świebodzinie powstał nowoczesny obiekt produkcyjny o powierzchni 10 700 m².

Panattoni Europe zakończył prace budowlane nad obiektem o charakterze produkcyjnym dla firmy RECARO Aircraft Seating Polska Sp. z o.o., specjalizującej się w produkcji foteli lotniczych economy class. 8 800 m² nowego obiektu przeznaczono na działalność produkcyjno-magazynową foteli samolotowych. Pozostałą część obiektu – 1 900 m², stanowi dwupoziomowa powierzchnia socjalno-biurowa, której powstaniu towarzyszył niestandardowy i niezwykle współczesny projekt elewacji – przeszklonej w części komunikacyjnej. – *Hala została wykonana zgodnie z naszymi oczekiwaniami. Cieszę się, że w najbliższym czasie będziemy mogli przenieść siedzibę naszej firmy do tak bezpiecznego i nowoczesnego budynku. Dziękuję bardzo firmie Panattoni za tak profesjonalną realizację projektu* – powiedział Uwe Köthe, prezes zarządu RECARO Aircraft Seating Polska Sp. z o.o.



W obiekcie zastosowano system odpowiedzialny za optymalne gospodarowanie energią, w tym odzyskiwania energii termicznej, wykorzystywanej do ogrzewania pomieszczeń obiektu. Naturalne doświetlenie dachu i ścian wynosi aż 12%. Ze względu na rodzaj wytwarzanych produktów – foteli lotniczych, w obiekcie zastosowano jeden z najbardziej zaawansowanych technologicznie systemów ochrony przeciwpożarowej, spełniający warunki certyfikatu wysokiego stopnia ochrony przeciwpożarowej HPR (Highly Protected Risk), zgodnie ze Standardem FMGlobal.

że deweloper jest w stanie znaleźć konkretne oszczędności w obiekcie, z uwagi na dogłębną analizę procesu produkcyjnego danej firmy, a jego marża jest wtedy odzwierciedleniem jego know-how.

Optymalizacja na celowniku

Warto w tym miejscu zwrócić również uwagę na zasadniczą różnicę pomiędzy deweloperem a generalnym wykonawcą. Kiedyś te podmioty były ze sobą utożsamiane, a współcześnie różnica pomiędzy nimi jest coraz większa. Generalny wykonawca pełni rolę realizatora gotowego projektu technicznego, za co otrzymuje wynagrodzenie od wytworzenia m², czyli od wartości obiektu Deweloper może mieć marżę naliczaną od wartości nieruchomości, ale będzie ona ustrukturyzowana w inny sposób. Jego rolą jest bowiem prezentacja najniższego możliwego kosztu i jego uzasadnienie. Tym samym jest on zainteresowany jak największą optymalizacją kosztów obiektu.

W odróżnieniu od generalnego wykonawcy, deweloper najpierw przygotuje wspólnie z klientem projekt, który będzie realizował lub który może także zostać skierowany do realizacji przez generalnego wykonawcę. Ponadto klient, korzystając z usług dewelopera, otrzymuje cały pakiet usług dodatkowych, takich jak pomoc przy szukaniu nieruchomości, ustalenia ze specjalną strefą ekonomiczną czy reprezentowanie klienta, czyli działania zmierzające do minimalizowania kosztów, których nie świadczy generalny wykonawca. Panattoni Europe, jako doświadczony deweloper i autor dziesiątków realizacji, przykłada szczególną wagę do optymalizacji powierzchni obiektu już w fazie projektowania. Często zdarza się tak, że dzięki dogłębnej analizie procesu produkcyjnego udaje się zmniejszyć końcową powierzchnię obiektu poprzez ocenę, czy klient rzeczywiście potrzebuje deklarowanego metrażu. Ograniczenia dotyczą zazwyczaj powierzchni, która nie jest klientowi potrzebna dla procesu produkcyjnego, a za którą musiałby zapłacić. To dodatkowa wartość przy korzystaniu z usług dewelopera, ponieważ generalny wykonawca nie analizuje projektu w taki sposób, a tylko przedstawia koszt jego realizacji.

Modelowy przykład współpracy

Doskonałym przykładem z portfolio Panattoni Europe, który obrazuje omówione wyżej czynniki jest relokacja fabryki Zelmera w Rzeszowie, w ramach której klient dokonał wielkoobszarowej optymalizacji. Przede wszystkim Zelmer dokonał optymalizacji procesu produkcyjnego, decydując się na relokację zakładu, a ponadto przeprowadza komercjalizację nieruchomości, na której do tej pory wytwarzał swoje produkty.

Nowy obiekt powstawał w oparciu o zasady, o których mowa powyżej. Efektywne zaplanowane powierzchnie budynku służą zwiększeniu wydajności procesu wytwórczego, skróceniu dróg produktu na taśmie montażowej oraz zoptymalizowaniu działań logistycznych. Dodatkowym atutem tego rozwiązania jest fakt, że nowy obiekt powstał na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park Mielec, czyli koszt najmu, jako koszt kwalifikowany, jest wydatkiem inwestycyjnym podlegającym odpowiedniemu odliczeniu w ramach zasad działania w SSE. Stworzenie obiektu który odpowiada formule dostosowania do potrzeb przedsiębiorstwa przyniosła zamierzone efekty. Wyniki firmy potwierdzają słuszność tego rozwiązania. Już po dwóch miesiącach od przeniesienia, koszty wytwarzania spadły o 2%, a zapasy produkcji w toku zmniejszyły się o 45%. Jednocześnie zdolności produkcyjne (wraz z rezerwą) wzrosły o 140%.

Fabryka Zelmera w Rzeszowie jest jednym z nielicznych przykładów, w którym powierzchnia końcowa obiektu była większa niż planowana, a powodem tego był przewidywanie dynamicznego rozwoju rynków sprzedaży. Trzeba jeszcze dodać, że obiekt, pomimo iż wykonany w systemie BTS ma bardzo uniwersalne parametry w zakresie rozstawu słupów czy wysokości hal, dlatego jest dobrze przystosowany do pełnienia funkcji magazynowej, co zapewnia niekwestionowaną płynność inwestycji. Ponadto, na okoliczność gwałtownego rozwoju firmy, istnieje możliwość rozbudowy obiektu o dodatkową powierzchnię produkcyjną, która może powstać na obecnie wykorzystywanej powierzchni logistycznej. Powierzchnia logistyczna została tak zaprojektowana i wykonana, aby potencjalna konwersja dla potrzeb procesu produkcyjnego odbyła się w jak najkrótszym czasie bez naruszania jakichkolwiek elementów struktury obiektu. To doskonale pokazuje elastyczność dewelopera w świadczeniu usług i dopasowaniu ich do zmieniających się potrzeb klienta.

Marek Foryński,
dyrektor zarządzający
BTS Group w Panattoni Europe

Magazyny przyjazne środowisku

Firma PointPark Properties (P3) przeszła pomyślnie przez proces certyfikacji BREEAM dla budynków DC5 i DC6 w parku logistycznym PointPark Poznań. Jest to pierwszy certyfikat BREEAM przyznany dla budynku logistycznego w Polsce. Według standardów BREEAM PointPark Poznań otrzymał ocenę „bardzo dobrą" za tymczasowy certyfikat dla zaprojektowanych budynków.

P3, poprzez uzyskiwanie certyfikacji naszych nieruchomości, kontynuuje swoje starania, by zapewnić swoim klientom przyjazne dla środowiska, najwyższej jakości powierzchnie – powiedział Craig Maguire, dyrektor zarządzający P3 Polska. – *Naszym celem jest uzyskanie certyfikacji środowiskowych dla wszystkich naszych nowo opracowanych nieruchomości, nie tylko tych w Polsce, ale w całej Europie. Certyfikat BREEAM, z oceną „bardzo dobra" świadczy o jakości i trwałości naszych produktów w aspekcie ich wpływu na środowisko* – dodał Maguire.

BREEAM (ang. Building Research Establishment Environmental Assessment Method) jest czołowym systemem klasyfikacji środowiskowej na świecie, używanym do oceny wpływu nieruchomości na środowisko. Co więcej, BREEAM ustanawia standardy najlepszych praktyk projektowych, budowy oraz eksploatacji, a także jest jednym z najbardziej kompleksowych i uznanych audytów w zakresie ekologii budynków. Wykorzystywane w nim miary prezentują mnogość kategorii i kryteriów, od energii po ekologię. Obejmują zagadnienia związane ze zużyciem energii i wody, środowiskiem wewnętrznym (zdrowie i dobrobyt), zanieczyszczeniem, transportem, materiałami, odpadami, ekologią oraz zarządzaniem procesami.

Proces certyfikacji został przeprowadzony przez polski oddział WSP Environment & Energy, czołowej firmy zajmującej się globalnym doradztwem, specjalizującej się w kwestiach ochrony środowiska, zrównoważonego rozwoju, energii oraz zdrowia i bezpieczeństwa. Głównym celem firmy jest pomoc swoim klientom w zarządzaniu ryzykiem, redukcji kosztów oraz stworzeniu nowych, konkurencyjnych możliwości na rynku. W 2010 i 2011 roku WSP Environment & Energy otrzymało prestiżowy tytuł „Environmental Adviser of the Year".

PointPark Poznań jest lokalizacją dedykowaną dla regionalnych i trans granicznych operatorów logistycznych w Polsce i całej Europie. Całość parku oferuje do 194 570 m^2 powierzchni magazynowej, w tym ponad 131 tys. m^2 terenu przeznaczonego pod dalszą rozbudowę na potrzeby najemców (ang. Build-To-Suit). Jego kluczowymi klientami są m.in. Hager, DAMCO, JMD, ND Polska, CEVA Logistics i PF Concept.



RC



Górny Śląsk
Druga młodość dzięki autostradom

Górny Śląsk to obecnie najbardziej dynamiczny rynek magazynowy w Polsce. Dzięki oddawanym do użytku kolejnym odcinkom autostrady A1 region ten zyskał nowy impuls rozwojowy i ma szansę stać się kluczową lokalizacją dystrybucyjną dla Europy Środkowo-Wschodniej.

Aglomeracja śląska to po Warszawie-Okolicach drugi największy rynek magazynowy w Polsce. Powierzchnia zlokalizowanych na Górnym Śląsku magazynów to 1,31 mln m^2, co stanowi 19% całkowitej podaży w Polsce. Tak silna pozycja tego regionu na rynku magazynowym to wypadkowa kilku istotnych czynników. Górny Śląsk jest jednym z najważniejszych gospodarczo i demograficznie regionów w Polsce. W aglomeracji śląskiej mieszka ponad 3 mln mieszkańców. Co ważne, przeciętne zarobki na Górnym Śląsku należą do najwyższych w skali kraju. Dobrze rozwinięty rynek lokalny to jeden z najważniejszych atutów tego regionu z punktu widzenia firm sprzedających dobra konsumpcyjne.

W sieci połączeń

Podstawowym wyznacznikiem atrakcyjności lokalizacji na rynku powierzchni magazynowych jest infrastruktura drogowa. Pod tym względem Górny Śląsk ma się czym pochwalić. Nie dość, że już wcześniej ten region należał do najlepiej skomunikowanych w kraju, to po oddaniu do użytku śląskiego odcinka autostrady A1, krzyżującego się w Gliwicach (węzeł Sośnica) z autostradą A4, region ma szansę stać się kluczową lokalizacją dla całej Europy Środkowo-Wschodniej.

Górny Śląsk dysponuje bogatą siecią dróg ekspresowych. Ogromne znaczenie dla transportu wewnątrz aglomeracji ma Drogowa Trasa Średnicowa (DTŚ), która łączy Katowice, Chorzów, Świętochłowice, Rudę Śląską i Zabrze, a wkrótce będzie nią można dojechać do Gliwic. Ważnym szlakiem komunikacyjnym jest również droga ekspresowa S1, która łączy autostradę A4 i lotnisko w Pyrzowicach, a lada moment będzie nią można dojechać do granicy z Czechami. Rozbudowana sieć drogowa sprawia, że wiele firm obsługujących Kraków wykorzystuje do tego magazyny zlokalizowane na Górnym Śląsku.

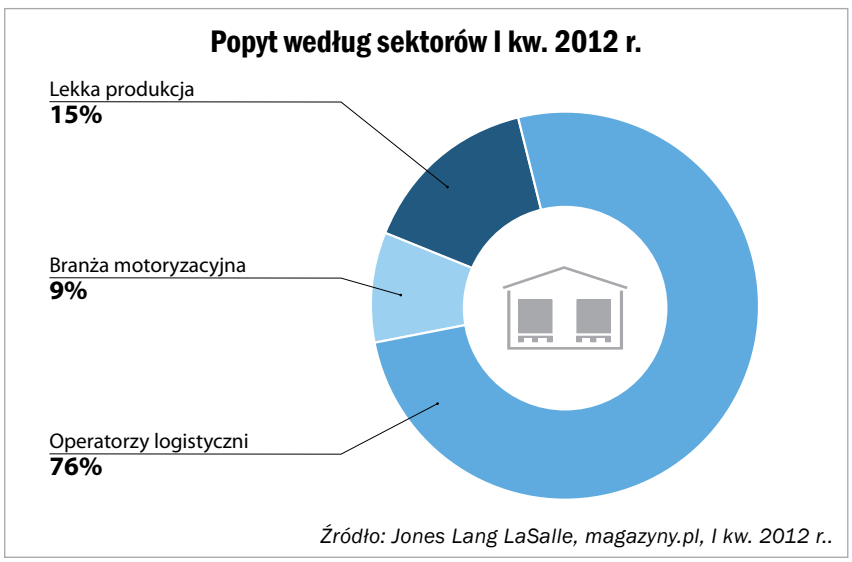
Cenne węzły

Najemcy najchętniej wybierają obiekty położone blisko najważniejszych węzłów au-



Wojciech Zoń
starszy konsultant Jones Lang LaSalle odpowiedzialny za rynek magazynowy Górnego Śląska





Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I kw. 2012 r..

tostradowych – w Gliwicach (skrzyżowanie A1 i A4) czy Mysłowicach (skrzyżowanie A4 i S1). Wraz z oddaniem do użytku węzła Sośnica w Gliwicach widoczne są zmiany w kierunku rozwoju rynku i coraz większe zainteresowanie ze strony najemców obiektami w tej lokalizacji – przede wszystkim sieci handlowych i operatorów logistycznych. Pojawia się też zainteresowanie Rybnikiem, Zabrzem i Piekarami Śląskimi. W tych miastach nie ma jeszcze żadnych nowoczesnych obiektów magazynowych, ale ze względu ich doskonałe skomunikowanie, takie inwestycje na pewno wkrótce się pojawią.

Dla inwestorów produkcyjnych liczy się nie tylko rozwinięta sieć drogowa, ale i zasoby odpowiednio przygotowanej kadry pracowniczej. Dlatego interesują się szczególnie Piekarami Śląskimi i Zabrzem. Są to miasta, których atutem jest zarówno bliskość autostrad, jak i łatwy dostęp do potencjalnych pracowników (stopa bezrobocia jest tu nieco wyższa niż w pozostałych miastach aglomeracji). Ciekawymi lokalizacjami dla inwestycji produkcyjnych są również Rybnik i Żory.

Wciąż bez spekulacji

Pozycję Górnego Śląska jako bardzo atrakcyjnej lokalizacji magazynowej potwierdzają liczby. W I kw. 2012 roku w tym regionie wynajęto 88,4 tys. m^2, co stanowiło najlepszy wynik w Polsce (dla porównania, w przypadku drugiej w tej klasyfikacji Warszawy-Okolic było to 64,5 tys. m^2). O dużym zapotrzebowaniu na obiekty magazynowe w tym regionie świadczy również jeden z najwyższych wskaźników ukończonej powierzchni (37,9 tys. m^2 na koniec I kw. 2012 r.).

Deweloperzy doskonale zdają sobie sprawę z rynkowego potencjału Górnego Śląska i rozglądają się za gruntami pod zabudowę magazynową. Jednak mimo obiecujących perspektyw nie podejmują się inwestycji spekulacyjnych. Deweloperzy wolą – nawet na tak dobrze rozwijającym się rynku - ograniczać ryzyko i budować dla konkretnego najemcy.

Logistyka i automotive

Najbardziej aktywną branżą w poszukiwaniu magazynów byli w I kw. 2012 roku operatorzy logistyczni. Przejęli oni aż trzy czwarte powierzchni wynajętej w tym okresie. Górny Śląsk cieszy się również niesłabnącym zainteresowaniem ze strony firm produkcyjnych. W ostatnim czasie nowe umowy podpisali Johnson Electric (Panattoni Park Czeladź) oraz Valeo i Manuli Hydraulics (Panattoni Park Mysłowice).

Region śląski jest wybierany przez wiele firm sektora motoryzacyjnego. Co więcej, duże inwestycje, jak np. General Motors, Fiat czy Isuzu przyciągają innych przedstawicieli tego biznesu. Rozwinięta sieć drogowa i doskonałe połączenie z południową granicą powodują, że swoje wytwórnie otwierają na Górnym Śląsku producenci części i podzespołów dla fabryk motoryzacyjnych zlokalizowanych w Czechach i na Słowacji (KIA, Hyundai, PSA, Skoda).

Rynek z potencjałem

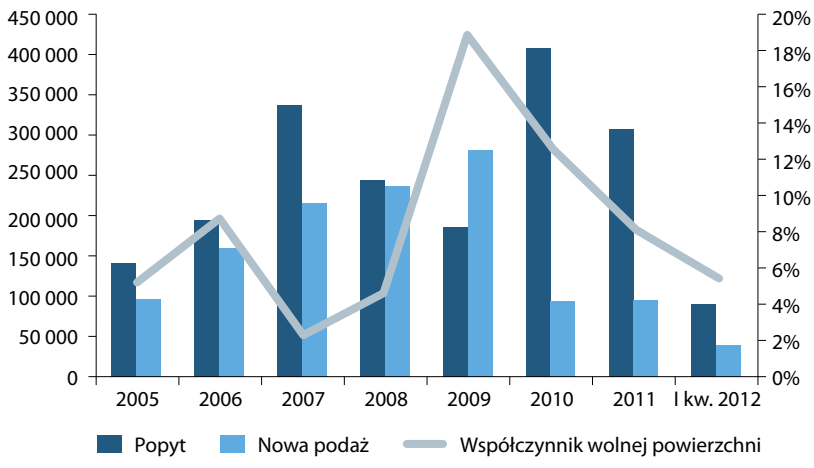
Mimo że Górny Śląsk to drugi pod względem wielkości rynek magazynowy w Polsce, nie jest wcale łatwo w tym regionie znaleźć powierzchnię dostępną od zaraz. Wskaźnik pustostanów spadł do 5,4% i należy spodziewać się, że w najbliższym czasie pozostanie na podobnym poziomie. Brak wolnej powierzchni jest dokuczliwy zwłaszcza dla firm, które poszukują większych powierzchni (np. 10 tys. m^2). W takich przypadkach jedynym praktycznie rozwiązaniem jest budowa nowego obiektu na zamówienie.

Niski poziom pustostanów nie pozostaje bez wpływu na czynsze. Stawki efektywne na Górnym Śląsku wahają się w granicach 2,60 – 3,40 EUR/m^2/mies. Spadający poziom pustostanów powoduje, że odczuwalna jest tendencja do wzrostu czynszów. Widać to zwłaszcza w przypadku nowych powierzchni – czynsz musi być nieco wyższy niż dla istniejących magazynów, aby deweloperowi opłacało się realizować daną inwestycję.

Górny Śląsk jest jednym z najważniejszych gospodarczo i demograficznie regionów w Polsce. W aglomeracji śląskiej mieszka ponad 3 mln mieszkańców. Co ważne, przeciętne zarobki na Górnym Śląsku należą do najwyższych w skali kraju. Dobrze rozwinięty rynek lokalny to jeden z najważniejszych atutów tego regionu z punktu widzenia firm sprzedających dobra konsumpcyjne. Biorąc pod uwagę geograficzny zasięg działalności najemców obecnych w tym regionie, są to zarówno firmy ograniczające się do lokalnych rynków Górnego Śląska i Krakowa, jak i wielkie międzynarodowe koncerny, wybierające aglomerację śląską na bazę dla ekspansji w całej Europie Środkowo-Wschodniej.

Wojciech Zoń
starszy konsultant Jones Lang LaSalle
odpowiedzialny za rynek
magazynowy Górnego Śląska

Górny Śląsk – wskaźniki rynkowe w latach 2005-2012



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I kw. 2012 r..

JONES LANG LASALLE

Focus On

Focus On jest najnowszą publikacją Jones Lang LaSalle opartą na dokładnej analizie poszczególnych rynków nieruchomości magazynowych w Polsce. Focus On jest przygotowany przez specjalistów działu powierzchni magazynowo-przemysłowych Jones Lang LaSalle. Analiza jest oparta nie tylko na długim doświadczeniu specjalistów Jones Lang LaSalle, ale i szczegółowym śledzeniu wszystkich wydarzeń na rynku lokalnym powierzchni magazynowo-produkcyjnych.

Magazyn pod pełną kontrolą

System zarządzania przepływem materiałów MMS. umożliwia pełną kontrolę, nadzór i analizę wszystkich procesów składowania towarów oraz transportu wewnętrznego.

MMS firmy STILL zapewnia przejrzystość wszystkich etapów łańcucha dostaw. Jest on oparty na szeregu integralnych rozwiązań software i hardware, których funkcjonalności pozwalają na pełną kontrolę nad logistyką firmy i jej optymalizację. Narzędzia ewidencji zapewniają dostęp do informacji na temat bieżącego stanu magazynowego wraz z pełną dokumentacją wszystkich towarów. Dokładna lokalizacja maszyn, pracowników i jednostek ładunkowych zapewnia przejrzystość operacji logistycznych. Szczegółowa analiza procesów pozwala optymalizować pracę, skracać procedury, eliminować błędy i zwiększać wydajność. W oparciu o zgromadzone dane i statystyki system automatycznie planuje efektywne strategie magazynowania.

Kolejną funkcjonalnością jest zarządzanie zleceniami transportowymi. Za pomocą interfejsu możliwe jest przydzielanie zadań konkretnym wózkom widłowym lub operatorom oraz zaprogramowanie strategii dysponowania według ustalonych kryteriów. System współpracuje też z automatycznymi wózkami widłowymi, zdalnie sterując trasami przejazdów, nadzorując i stale usprawniając ich pracę. Dzięki bieżącej analizie i kalkulacji, samouczący się program sam optymalizuje ścieżki w zależności od wprowadzonych ustawień: względem czasu przejazdu lub pokonywanych dystansów.

Wszystko to sprawia, że skomplikowane do tej pory operacje logistyczne stają się transparentne. W szerokim pojęciu systemu MMS. firmy STILL mieści się także szereg kompatybilnych rozwiązań hardware. Narzędzia, takie jak skanery i drukarki kodów kreskowych, czytniki RFID, zestawy do komisjonowania głosowego w technologii Pick-by-Voice czy terminale montowane wewnątrz kabiny operatora w wózkach widłowych, zostały zaprojektowane tak, aby w pełni wykorzystywać możliwości systemu. Modułowa koncepcja sprawia, że MMS. firmy STILL to narzędzie skrojone na miarę potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa i dostosowane do infrastruktury magazynowej, którą dysponuje.

„Czyste" palety

Firma CHEP, specjalizująca się w rozwiązaniach w zakresie zarządzania paletami, przeprowadziła we współpracy z firmą Unilever pilotażowy program mający na celu zneutralizowanie emisji dwutlenku węgla w procesie zarządzania drewnianymi nośnikami. To pierwszy tego typu program na świecie będący wynikiem globalnej strategii zakładającej całkowite wyeliminowanie emisji dwutlenku węgla do atmosfery w produkcji i w łańcuchu dystrybucji towarów firmy Unilever.

Do roku 2020 Unilever zamierza ograniczyć emisję CO_2 o 50%. Jednym z elementów tej strategii jest współpraca z CHEP oraz wprowadzenie programu „Carbon Neutral" w procesie zarządzania paletami.

Mniejszy poziom emisji CO_2 to efekt wykorzystania w łańcuchu dystrybucji Unilever niebieskich palet CHEP. Głównym efektem wprowadzenia tej zmiany jest ograniczenie zużycia surowców, będące naturalną konsekwencją niszczenia nośników w procesie dystrybucji towarów. Zmniejszenie ilości drewna jest związane z większą trwałością i odpowiednio dłuższym czasem życia palety CHEP w porównaniu do innych palet dostępnych na rynku europejskim.

Większa efektywność, mniejsza emisja

Innym aspektem, mającym niebagatelny wpływ na środowisko naturalne jest transport palet. Współpraca z CHEP zdejmuje z firmy Unilever odpowiedzialność za odbiór pustych nośników z rozbudowanej sieci dystrybucji. Cały ciężar ustalania terminów zwrotu pustych opakowań ze sklepów i magazynów wraz z organizacją tras odbioru i planowania wykorzystania przestrzeni ładunkowej w samochodach spoczywa na CHEP. Firma ta współpracuje ze wszystkimi dystrybutorami obsługującymi Unilever w Hiszpanii i samodzielnie odbiera palety, które trafiają do sklepów nie tylko pod produktami firmy Unilever, ale i pozostałych użytkowników niebieskich palet. – Bardzo angażujemy się w utrzymanie równowagi ekologicznej – mówi dyrektor ds. dystrybucji w hiszpańskim oddziale koncernu Unilever, Josu Lesaka. – *Ten projekt stanowi doskonałą szansę na osiągnięcie naszych celów określonych w planie „Unilever Sustainable Living". Dzięki niemu firma była w stanie zrównoważyć roczną emisję dwutlenku węgla wiążącą się z transportem palet CHEP w Hiszpanii.*

– *Program pilotażowy poświęcony zminimalizowaniu emisji dwutlenku węgla to potężna demonstracja korzyści środowiskowych, jakie przynosi nasz model biznesowy* – komentuje Laura Nador, Country General Manager CHEP Hiszpania. – *Chcielibyśmy podzielić się tą możliwością z innymi, podobnie myślącymi klientami, takimi jak Unilever, którzy chcą sprawić, aby ich łańcuchy dostaw bardziej sprzyjały równowadze ekologicznej. Plan zakłada kontynuację działań z innymi kluczowymi klientami CHEP w całej Europie, na Bliskim Wschodzie i Afryce na przestrzeni najbliższych 18 miesięcy.*

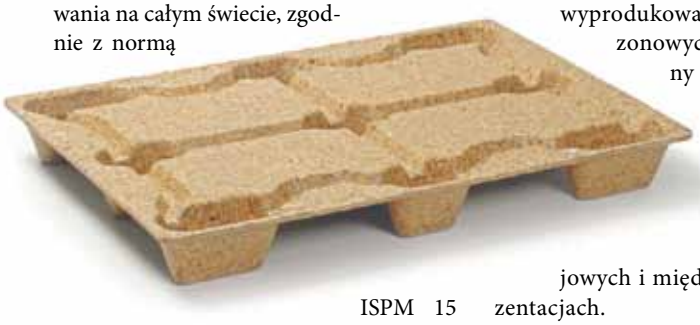


Nowe, lekkie palety INKA

W jaki sposób zmniejszyć koszty opakowania i transportu, stosując optymalną paletę? Całkiem zwyczajnie: stosując nową generację „lekkich" palet INKA, wykonanych z drewna prasowanego. Niska masa idzie w parze z wytrzymałością, która sięga 600kg.

Firma INKA Paletten GmbH śledzi i na bieżąco analizuje to, co jest „modne" i cieszy się dużą popularnością na rynku, a co za tym idzie szybko reaguje na zainteresowanie i potrzeby klientów. W dziale rozwoju firmy powstała właśnie nowa generacja lekkich palet Inka, wykonanych z drewna prasowanego, o wymiarach 800x1200 mm, dostępnych w bardzo atrakcyjnej cenie.

Nowa paleta waży jedynie 9 kg i zapewnia ładowność do 600 kg (obciążenie statyczne nawet do 1800 kg). Odpowiada ona wszystkim logistycznym jak i międzynarodowym przepisom. Palety jednorazowe Inka są przygotowane do zastosowania na całym świecie, zgodnie z normą



ISPM 15 (International Standards of Phytosanitary Measures), w tym również w krajach unijnych, które tylko częściowo biorą udział w systemie wymiennym palet Euro, jak np. Włochy czy Szwajcaria

Niewątpliwą korzyścią jest możliwość składowania palet INKA jedna na drugiej w pryzmie o wysokości 2 metrów, liczącej około 60 palet. Redukuje to w dostrzegalny sposób koszty transportu i powierzchni magazynowania przy przewozie i składowaniu pustych palet, wobec drewnianych palet Euro.

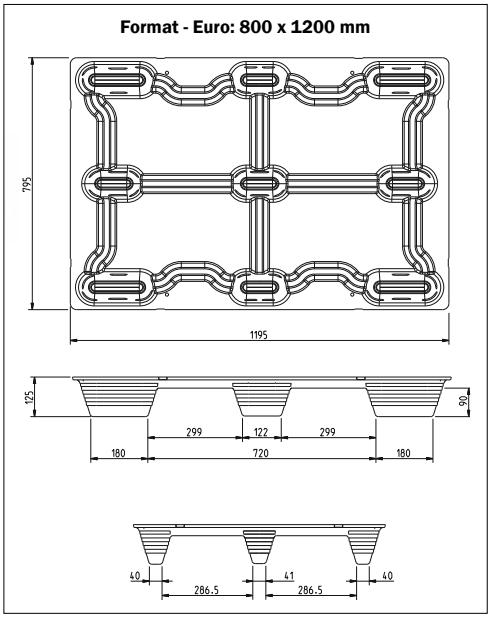
INKA Display – prostota prezentacji

Specjalna linia palet w formacie 400x600 mm umożliwia tani i bezpieczny transport towarów, jak również pozwala na jego natychmiastową prezentacje w punkcie sprzedaży. Rozmiar palety (tzw. ćwiartka) jest bardzo ceniony zwłaszcza przez producentów artykułów spożywczych i FMCG, gdyż taka bezpośrednia forma prezentacji towaru w sieciach handlowych wpływa znacząco na wzrost sprzedaży.

Palety Display odznaczają się licznymi zaletami. Użytkownik nie ponosi żadnych kosztów wynajmu lub wymiany. Prosta konstrukcja pozbawiona jest gwoździ, które mogłyby uszkodzić towar lub kartony. Paleta umożliwia tanie i stabilne przechowywanie wcześniej wyprodukowanych towarów sezonowych, a jej uniwersalny charakter i rozmiar oraz możliwość łatwego osadzenia kartonowego displayu, pozwalają na zastosowanie w krajowych i międzynarodowych prezentacjach.

Europejskie doświadczenie

Niemiecka firma INKA Paletten GmbH z siedzibą w Siegertsbrunn koło Monachium jest największym europejskim producentem palet jednorazowego użytku. Palety INKA wytwarzane są z opatentowanego tworzywa drzewnego Werzalit, (technologia Presswood). Palety z drewna prasowanego wytłaczane są pod ciśnieniem w wysokich temperaturach, przy pomocy specjalnie opracowanych form stalowych. Doskonale nadają się one zatem do wykorzystywania jako palety eksportowe, szczególnie w tych sytuacjach, gdy nie znajdują zastosowania tradycyjne palety derwniane. Drewno przetworzone spełnia wymogi norm ISPM15/NIMF15 w obrocie międzynarodowym, dlatego palety transportowe INKA stanowią doskonałe rozwiązanie dla wszelkich problemów związanych z eksportem do dowolnych krajów na świecie.



Firma INKA Paletten GmbH wytwarza szeroką gamę palet we wszystkich standardowych rozmiarach, począwszy od formatu 1/4, aż do formatu CP3. Szeroka sieć handlowa obejmująca 160 dystrybutorów w Europie oraz w innych krajach na całym świecie dba o sprzedaż i zapewnia ciągłość dostaw palet. Palety produkowane są w fabrykach w Berlinie, w Ermelo w Holandii oraz w USA.

Odwiedź firmę INKA na Targach „**Fachpack**" w Norymberdze, w dniach 25-27 września 2012 **Hala 9, stoisko 536.**





Myto w Niemczech
także na „federalkach”

Od 1 sierpnia, na niektórych czteropasmowych drogach federalnych, rozbudowanych w sposób podobny do autostrad i połączonych z autostradą federalną, obowiązywać będzie myto dla pojazdów ciężarowych.

Myto za korzystanie z czteropasmowych dróg federalnych pobierane będzie na odcinkach o łącznej długości 1135 kilometrów. Opłata, podobnie jak na autostradach, dotyczyć będzie samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej ponad 12 ton. Wykaz dróg federalnych, które będą objęte obowiązkiem wykupu myta jest dostępny na stronie internetowej Federalnego Urzędu ds. Transportu Towarowego (BAG) oraz zostanie opublikowany w elektronicznym Monitorze Federalnym.



Znany system

Zadanie poboru myta powierzone zostało przedsiębiorstwu Toll Collect – operatorowi systemu poboru myta w Niemczech. W ciągu ostatnich kilku miesięcy przedsiębiorstwo Toll Collect zapewniło techniczne i organizacyjne warunki planowego rozpoczęcia poboru myta na drogach federalnych. – *W minionych siedmiu latach byliśmy operatorem efektywnego i niezawodnego systemu poboru myta od samochodów ciężarowych za przejazd autostradami. Także w odniesieniu do poboru myta na drogach federalnych zapewnimy sprawne działanie systemu* – komentuje Hanns-Karsten Kirchmann, prezes zarządu przedsiębiorstwa Toll Collect GmbH. Urządzenia pokładowe (On-Board Units, OBU) systemu otrzymały nowe oprogramowanie, poprzez które zwiększono o niemal 20% ich pierwotną pojemność pamięci. W ten sposób te same urządzenia mogą przetwarzać także informacje dotyczące dodatkowych odcinków dróg federalnych o łącznej długości 1103 kilometry.

Przedsiębiorstwo Toll Collect przeprowadziło w ostatnich tygodniach, z pomyślnymi wynikami, najważniejsze wymagane próby. Podczas testów terenowych sprawdzono przy udziale grupy pilotażowej dane użytkowe, opisujące odcinki dróg federalnych. W próbach tych uczestniczyło 3000 pojazdów należących do przedsiębiorstw transportowych i logistycznych. Próby zostały wykonane pod kontrolą Federalnego Urzędu ds. Transportu Towarowego (BAG). Wszystko przebiegło pomyślnie, zatem nic nie wskazuje, by system miał nie wystartować 1 sierpnia o godzinie 0:00.

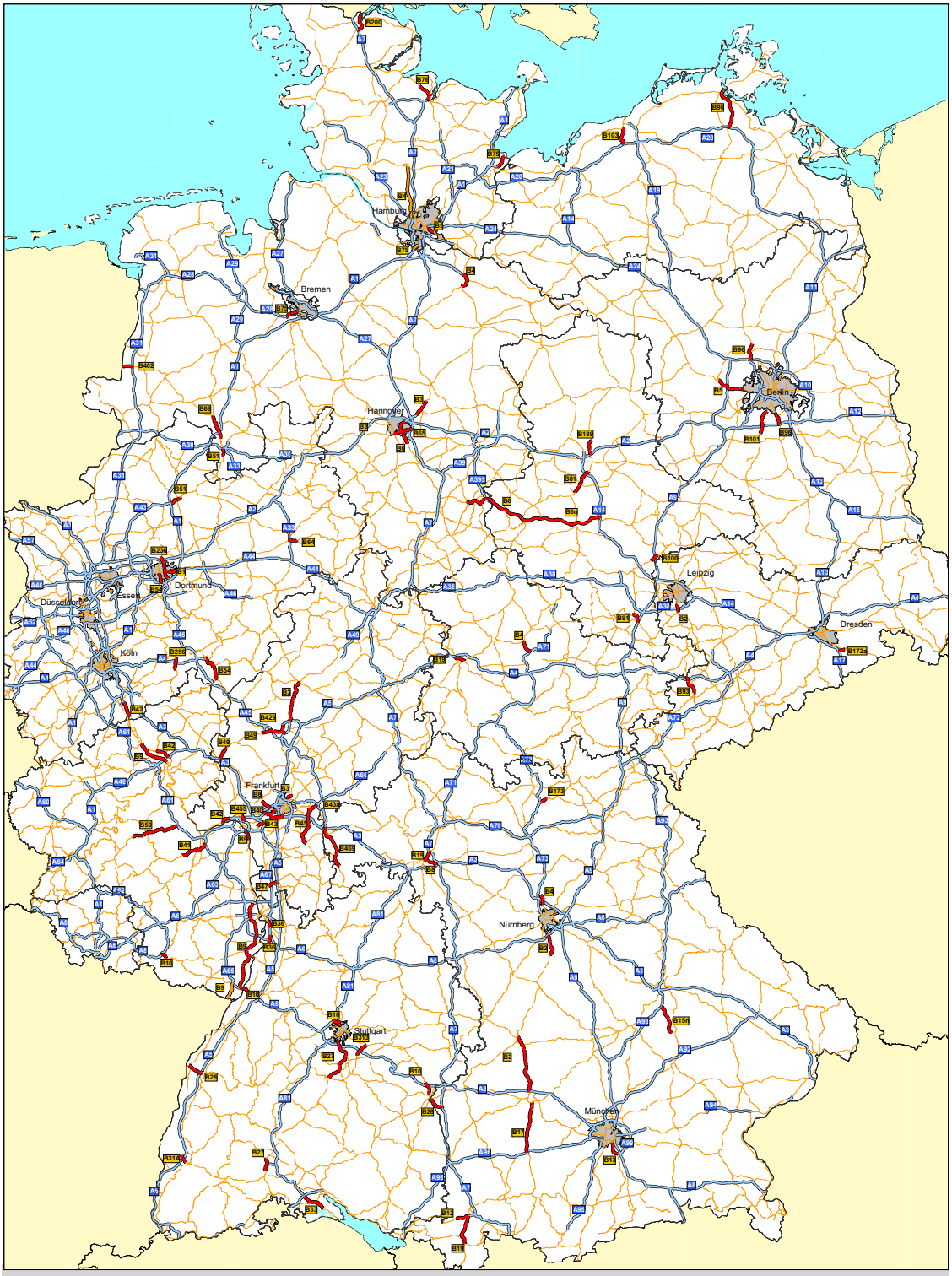
Pod kontrolą BAG

Kontrolę nad przestrzeganiem obowiązku opłaty myta będzie sprawował Federalny Urząd ds. Transportu Towarowego (BAG), korzystając z pojazdów kontroli lotnej. W ramach kontroli lotnych pracownicy BAG mogą sprawdzać pojazdy w ruchu. Dodatkowo, wykorzystane zostaną przenośne urządzenia kontrolne, które można

ustawiać w dowolnych miejscach i o różnych porach.

Automatyczna aktualizacja

Aktualnie od początku lipca wszystkie dane użytkowe są przesłane drogą radiową do wszystkich urządzeń pokładowych zarejestrowanych w systemie Toll Collect. Dane te trafią automatycznie do 717 tys. urządzeń pokładowych OBU zamontowanych w zagranicznych pojazdach ciężarowych. Poza urządzeniami pokładowymi, nowe dane użytkowe dotyczące odcinków dróg objętych obowiązkiem wykupu myta, zostaną wprowadzone do systemu wykupu myta przez Internet oraz do 3500 terminali stacjonarnych. Przypomnijmy bowiem, że w niemieckim systemie myta możliwe są trzy drogi naliczania i wnoszenia opłaty: wykup automatyczny przy użyciu urządzenia pokładowego UBU, najbardziej popularny wśród przewoźników regularnie pokonujących niemieckie drogi. Opcją dla sporadycznych przejazdów jest wykup ręczny poprzez specjalną stronę internetową (po zarejestrowaniu się przedsiębiorcy) oraz wykup w jednym z terminali stacjonarnych (dostępny również bez rejestracji). Przed rozpoczęciem jazdy należy wpisać dane samochodu ciężarowego, czas rozpoczęcia jazdy i miejsce przeznaczenia. Następnie zaś aplikacja strony lub terminala obliczy najkrótszą trasę w sieci dróg podlegających opłacie. Kierowca może ją zaakceptować lub zmienić, wprowadzając maks. cztery punkty tranzytowe.



odcinki dróg federalnych płatne od 1 sierpnia 2012 *płatne odcinki autostrad*

Po zgłoszeniu trasy użytkownik otrzymuje dowód wykupu z terminala lub numer wykupu ze strony www, które powinien zachować w pojeździe aż do zakończenia jazdy. Wykup jest możliwy z maks. trzydniowym wyprzedzeniem. Dopuszcza się możliwość wybrania terminu rozpoczęcia jazdy (rozpoczęcie okresu ważności dowodu wykupu myta). System automatycznie obliczy nieprzekraczalny termin zakończenia jazdy. Obliczony korytarz czasowy zawiera rezerwę na krótkie przerwy, zatory drogowe i inne przestoje. Zarówno stronę internetową, jak i menu terminali przygotowano także w języku polskim.

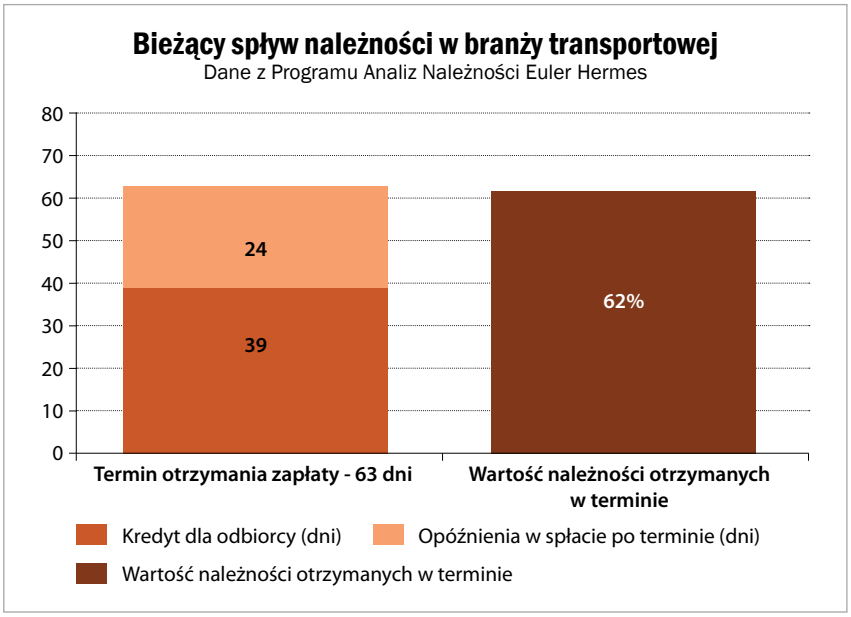
MG

Transport drogowy w Polsce – branża z problemami

Według oficjalnych informacji w Polsce aż 148 tysięcy pojazdów wykonuje usługi przewozu towarów w transporcie międzynarodowym – jest to najwięcej w Europie. W związku z tym, podobno w Brukseli, polską branżę TSL określa się jako „polski przemysł narodowy". Dlaczego jednak przedstawiciele branży sami nie podzielają urzędowego optymizmu? Czy tylko oni zauważają np. konkurencję firm transportowych ze Wschodu (atut tańszego paliwa)? Czy problemom, takim jak stopniowa utrata konkurencyjności przez znaczną część branży, da się w ogóle zaradzić?

Koleją przewozi się w Polsce jedynie ok. 17% ładunków, podczas gdy w transporcie drogowym – aż 80%. Tymczasem w przestrzeni publicznej mówi się głównie o problemach kolei, a o transporcie drogowym wspomina się sporadycznie – a jeśli już, to negatywnie, m.in. jako o przyczynie korków na przejściach granicznych czy uszkodzeń dróg. – *Zupełnie niesłusznie: z drogowym transportem towarów, jak oceniają sami przedstawiciele branży TSL, związane jest około 9% krajowego PKB, jest on więc jedną z czołowych branż, zwłaszcza eksportowych. Co prawda skorzystał na wzroście produkcji i polskiego eksportu, tak więc i przewóz ładunków w transporcie samochodowym wzrósł w ubiegłym roku o ponad 22%, jednak w ślad za tym nie szła aż tak znacząca poprawa wyników finansowych wszystkich grup przewoźników. Euler Hermes zajmuje się finansami firm transportowych, ubezpieczaniem i windykowaniem ich należności, dlatego chcemy zwrócić uwagę na aspekty związane z płynnością spedytorów* – mówi Tomasz Starus, dyrektor Biura oceny ryzyka w Euler Hermes.





Ceny paliwa...

Udział ceny paliwa w kosztach transportu wynosił 50%, ale ubiegłoroczne wzrosty podniosły ten wskaźnik, jak mówią sami przedstawiciele branży, do około 60%. Ceny rynkowe usług nie nadążają zazwyczaj za zmianami cen paliwa, co wynika m.in. z nadpodaży usług transportowych – to wytłumaczenie dotychczas sprawdzało się. Ale w ubiegłym roku... jednak ceny wzrosły, a w ślad za tym rentowność transportu drogowego, co zauważyć można w oficjalnych statystykach (m.in. dwukrotny wzrost rentowności obrotu netto wg danych GUS w okresie I-IX dla całej kategorii transportu lądowego i rurociągowego, w czym transport drogowy ma duży udział). Zapewne poprawiłaby się bardziej, ale dalszy wzrost cen (adekwatny do drożejącego paliwa) powstrzymuje nasilająca się konkurencja przewoźników zza wschodniej granicy, korzystających z atutu tańszego paliwa.

...i płatności

– *Pieniądze w transporcie są, ale zbyt późno...* – mówi Grzegorz Hylewicz, dyrektor Działu windykacji w Euler Hermes. Na czym to polega? Firmy transportowe muszą płacić za paliwo po 14-30 dniach (tak rozliczane są z reguły karty paliwowe dla mniejszych przewoźników, stanowiących gros rynku), podczas gdy same otrzymują płatności za swoje usługi w najlepszym przypadku po 45 dniach, a średnio po ok. 60 dniach. Powstaje więc luka w finansowaniu – obieg należności małych i średnich firm transportowych jest dwukrotnie

dłuższy niż termin, w którym muszą regulować swoje zobowiązania. W związku z tym przewoźnicy ponoszą dodatkowe koszty związane z obsługą (szukają np. zewnętrznego finansowania), a nierzadko koszt opóźnionych zobowiązań nawarstwia się i ich obsługa przekracza dochody, jakie są w stanie wygenerować.

Jak widać z Programu Analiz Branżowych prowadzonego przez Euler Hermes dla branży transportowej, średni obecnie okres, po jakim przewoźnicy otrzymują swoje należności wynosi 63 dni. W terminie na czas otrzymują zaś niewiele ponad 60% wartości swoich należności, sami będąc zmuszeni większość zobowiązań regulować o czasie (regularne nieopłacanie na czas raty leasingowej pozbawić ich może narzędzia pracy, a nieuregulowanie opłat za paliwo unieruchomi je). – *Tylko w bieżącym kwartale podwoiła się wartość zleceń na odzyskanie od firm transportowych należności z tytułu dostaw paliwa, ale też opon, części czy naczep. Kontaktując się z tymi firmami widzimy, iż powodem opóźnień nie jest brak zleceń. Firmy zazwyczaj mają pieniądze, ale często tylko na papierze, nie dysponują żywą gotówką. Dlatego często podejmujemy się odzyskania ich należności, aby udrożnić przepływ pieniędzy na rzecz pierwotnego zleceniodawcy* – dodaje Grzegorz Hylewicz.

Koncentracja rynku transportowego?

Jak informuje Tomasz Starus: – *Paradoksalnie więc wzrost obrotów branży w ub. roku to także większe obciążenia – kredytowanie klientów na większą skalę…* Podołać temu mogą duże firmy, natomiast mniejsze nie zawsze, ponosząc dodatkowe koszty związane z wymuszonym przez rynek gwałtownym odnawianiem floty samochodów. System opłat – w kraju, ale i za granicą, wymuszać będzie szybsze niż dotychczas inwestowanie w nowe, bardziej ekologiczne generacje ciągników drogowych. – *Powstaje zamknięte koło: firmy, których nie stać na nowy sprzęt ponosić będą wyższe koszty opłat drogowych, w związku z czym nie będą miały zysków na tyle dużych, aby na taki sprzęt odłożyć. Tracić będą w pierwszej kolejności rynki zagraniczne, bardziej restrykcyjne pod tym względem, ograniczając się z czasem tylko do rynku krajowego, a potem wręcz lokalnego* – dodaje Tomasz Starus.

Problemu z inwestycjami w nowy sprzęt nie mają duże firmy, dysponujące nie tylko lepszym dostępem do finansowania, ale także korzystające z lepszych warunków np. zakupu nowego sprzętu po cenie o minimum 10% niższej (przy zamówieniach rzędu kilkudziesięciu i więcej ciężarówek). Większe firmy mają jednocześnie intratne, bo stałe kontrakty z dużymi zleceniodawcami usług transportowych: producentami, dystrybutorami itp. Intratne, ponieważ ci odbiorcy dotrzymują terminów płatności, a ponadto np. ceny usług przy dostawach „just on time" również są wyższe. Mniejsi przewoźnicy nie mają takiego komfortu pracy – korzystają głównie z giełd transportowych – pojedynczych zleceń, co wiąże się także z większym ryzykiem opóźnień płatności.

RC



Przybliżamy systemy e-myta: **Włochy**

Kontynuujemy cykl artykułów przybliżających systemy opłat drogowych w Europie i przedstawiamy włoski System Telepass. Kto musi płacić? Jak i gdzie dokonywać opłaty? Kto może korzystać ze specjalnych pasów na bramkach? Jakie są sankcje za naruszenia? O tym wszystkim piszemy w niniejszym materiale, przygotowanym we współpracy z DKV Euro Service.



Włoska sieć autostrad obejmuje ok. 6500 km dróg. System automatycznego poboru myta oparty jest na technologii DSRC, czyli tak samo jak w Polsce czy Austrii, składa się z OBU i bramek ustawionych na drogach. Opłata zostaje pobrana w momencie przejazdu pod bramką. Jest ona obowiązkowa dla wszystkich uczestników ruchu drogowego, a jej wysokość zależy od kategorii pojazdu.

Opłatę należy uiścić w punkcie poboru myta. Składa się on z kliku bramek, które różnią się od siebie formą zapłaty. Znajdziemy tam bramki zautomatyzowane, przyjmujące gotówkę, bramki przyjmujące karty kredytowe, bramkę z pracownikiem punktu oraz specjalne bezpostojowe pasy ruchu. Do skorzystania z bezpostojowego pasa należy wyposażyć pojazd w urządzenie pokładowe Telepass.

Kogo obowiązują opłaty?

Opłacie podlegają wszystkie pojazdy, które poruszają się po włoskich autostradach. Wysokość opłaty zależy od liczby osi pojazdu. Pojazdy dzielą się na kilka kategorii:

I. Jednoślady i pojazdy dwuosiowe:
- Kategoria A – wysokość przedniej osi nie przekracza 1,30 m
- Kategoria B – wysokość przedniej osi jest większa niż 1,30 m

II. Pojazdy o liczbie osi powyżej 2
- Kategoria 3 – trzy osie
- Kategoria 4 - cztery osie
- Kategoria 5 – pięć osi

Pełny opis kategorii pojazdów można znaleźć na stronie włoskich autostrad: http://www.autostrade.it/en/autostrade/percorso.do (aby zobaczyć opis kategorii, należy kliknąć w guzik Toll Classes po prawej stronie)

Sieć dróg podlegających opłacie

Opłaty zależne są od kategorii pojazdu oraz zarządcy autostrady. Generalnie można przyjąć, że autostrady standardowe (na płaskim terenie) są tańsze od tych biegnących przez góry. Operatorzy włoskich autostrad nie udzielają rabatów za przejazdy płatnymi drogami. Stawki opłat często ulegają zmianie ze względu na zmiany zarządców dróg, dlatego warto skorzystać z aktualnego kalkulatora opłat, umieszczonego na stronie autostrad włoskich: http://www.autostrade.it/en/autostrade/percorso.do

Automatyczny pobór myta

Włoski system Telepass można opłacać na wiele sposobów. Do dyspozycji mamy gotówkę (Euro), karty kredytowe, karty VIACARD oraz urządzenie pokładowe Telepass. Niezależnie od sposobu płatności, wszelkie rachunki regulowane są na bramkach opłat. Kierowca musi jedynie podjechać do okienka honorującego wybraną formę płatności.

Karta VIACARD

Płatności gotówką i kartą kredytową nie wymagają szczegółowego opisu, dlatego skupimy się wyłącznie na automatycznym poborze myta oraz karcie VIACARD.

System Telepass jest na tyle zamknięty, że jedyne karty, jakimi można płacić za myto, to karty kredytowe oraz wewnętrzne karty Telepass o nazwie VIACARD. Karty te są emitowane przez zarządzającą systemem spółkę Autostrade S.p.A. Kartę można zamówić bezpośrednio u operatora Autostrade (należy liczyć się z zabezpieczeniem finansowym – ok. 300 Euro) lub u pośrednika opłat drogowych, np. DKV Euro Service. Warto także dodać, że posiadanie karty VIACARD jest niezbędnym elementem zamówienia urządzenia pokładowego OBU Telepass.

Karty VIACRD pozostają własnością operatora autostrady. Za ich użytkowanie pobierana jest roczna opłata w wysokości 15,49 EUR za pierwszą kartę i 3,10 EUR za każdą następną. W przypadku uszkodzenia lub zniszczenia karty wymiana jest bezpłatna, pod warunkiem, ze zwrócimy zniszczony produkt. W razie kradzieży lub zaginięcia karty możemy otrzymać jej duplikat, jednak będziemy do tego potrzebować raportu policji. Warto także wiedzieć, że VIACARD nie działa na Sycylii.

OBU Telepass

OBU Telepass to urządzenie pokładowe działające w technologii mikrofali. Podobne urządzenia działają w Austrii, Francji czy w Polsce. Umieszczamy je po wewnętrznej stronie przedniej szyby. Gdy zbliżamy się do punktu poboru opłat, kierujemy pojazd na specjalny pas Telepass. Jest to stanowisko bezpostojowe.



Opłatę za włoski autostrady uiszcza się w punkcie poboru myta bezpośrednio na trasie. Na kierowców czeka kilka bramek zróżnicowanych formą zapłaty (gotówka, karty kredytowe, urządzenia Telepass).

Bramka otworzy się automatycznie, gdy urządzenie połączy się z systemem i pobierze należną opłatę. Warunkiem posiadania OBU Telepass jest zamówienie karty VIACARD. Każda karta VIACARD daje dostęp do jednego urządzenia Telepas.

Miesięczna opłata za użytkowanie OBU Telepass wynosi 1,03 EUR +VAT za każde urządzenie, które pozostaje własnością spółki Autostrade S.p.A. W przypadku wypowiedzenia umowy OBU Telepass należy je zwrócić. Kara za brak zwrotu wynosi 25,82 euro +VAT za każde urządzenie.

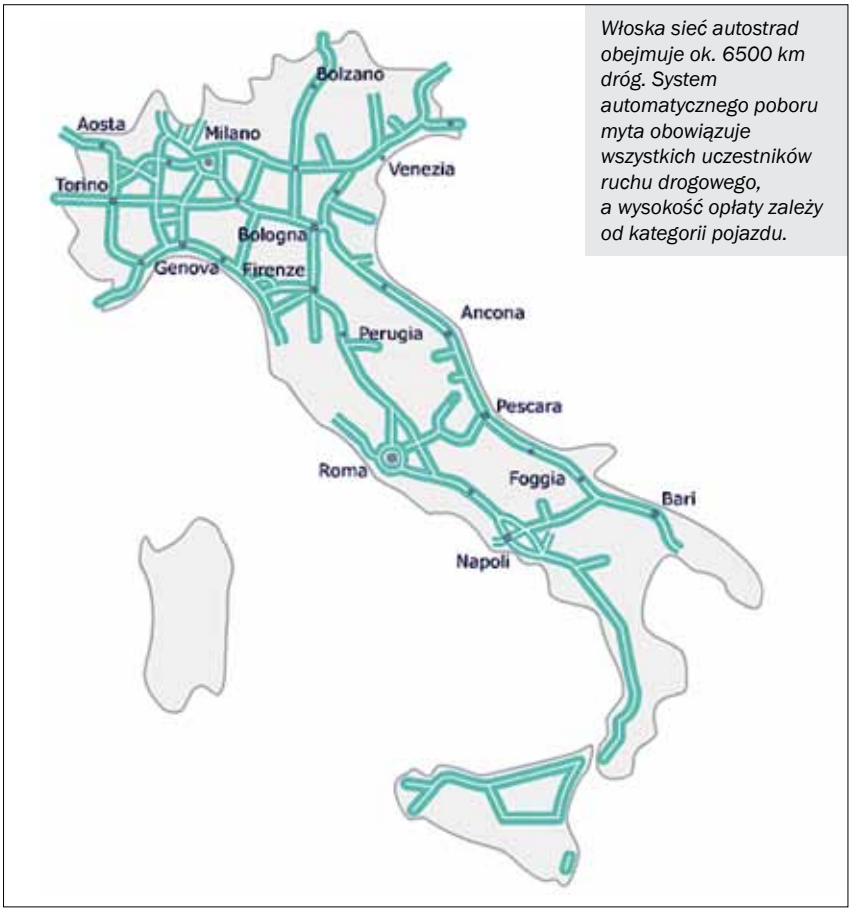
Kary i kontrole

Włoskie kary za wykroczenia drogowe są wysokie i restrykcyjnie egzekwowane. Jeżeli kierowca otrzyma mandat, musi go niezwłocznie opłacić gotówką, w przeciwnym razie zostanie skierowany na płatny parking, za który oczywiście także trzeba będzie uiścić opłatę. Najsurowsze mandaty i kary dotyczą zmian pasów przy punktach poboru myta. Za opuszczenie pojazdu, wycofanie się z kolejki bądź nieuzasadnioną zmianę pasa możemy dostać karę nawet do 6000 EUR, zawieszenie prawa jazdy na okres do dwóch lat lub konfiskatę pojazdu do trzech miesięcy.

Kwestie związane z nieprawidłowościami naliczanymi automatycznie są traktowane dużo łaskawiej. Nieuiszczenie opłaty jest często wybaczane kierowcy w takim sensie, że ma on zawsze 15 dni na uregulowanie zaległej opłaty. Jeśli nie zostanie ona wpłacona, system automatycznie doda płatność do kolejnej faktury.



Urządzenie pokładowe Telepass, podobnie jak w Polsce, działa w technologii mikrofali. Warunkiem posiadania OBU Telepass jest zamówienie karty VIACARD. Miesięczna opłata za użytkowanie OBU Telepass wynosi 1,03 EUR +VAT za każde urządzenie, które pozostaje własnością spółki Autostrade S.p.A. Kara za brak zwrotu urządzenia po wypowiedzeniu umowy wynosi 25,82 euro +VAT.



Włoska sieć autostrad obejmuje ok. 6500 km dróg. System automatycznego poboru myta obowiązuje wszystkich uczestników ruchu drogowego, a wysokość opłaty zależy od kategorii pojazdu.

Warto też zaznaczyć, że tylko pojazdy wyposażone w OBU Telepass mogą korzystać ze specjalnego pasa ruchu. Jeżeli ustawimy pojazd na automatycznym pasie bez urządzenia, zostaniemy zatrzymani. Przedstawiciele firmy Inkasso Technobroker obliczą należność za odcinek drogi wraz z kosztami operacyjnymi. Płatność musi nastąpić z góry. W przeciwnym wypadku auto zostanie odholowane na płatny parking. W przypadku, gdy decydujemy się opłacić myto gotówką lub kartą, a zgubiliśmy bilet autostradowy, system naliczy nam najdłuższą możliwą trasę.

Dlaczego warto korzystać z DKV?

Klienci, którzy zdecydują się na pośrednictwo DKV otrzymują pełną pomoc przy rejestracji usług Telepass. Dodatkowo, wszystkie opłaty poniesione w trasie (paliwo, serwis, myjnia, opłaty drogowe) zostaną zestawione w jednej, przejrzystej fakturze z 21 dniowym terminem płatności. Faktura może być wystawiona w euro, złotówkach lub w obu walutach. Każdy klient DKV dostaje także darmowy dostęp do platformy eReporting DKV. To narzędzie do bieżącej kontroli wydatków. W programie sprawdzimy każdą transakcję dokonaną za pomocą karty DKV jeszcze przed fakturowaniem. Dzięki DKV przewoźnicy mają pełną kontrolę nad kosztami ponoszonymi w trakcie przewozów.

Karty VIACARD oraz urządzenia Telepass można bez problemu zamówić za pośrednictwem DKV Euro Service. W tym celu wystarczy wejść na stronę DKV i wybrać Włochy w zakładce Formularze.

Taniej z Consorzio DKV

Opłaty drogowe we Włoszech należą do jednych z wyższych w Europie. Z tego powodu rząd włoski utworzył specjalną organizację transportową o nazwie Consorzio. Członkowie Consorzio mają dostęp do rabatu na opłaty drogowe. Rabat przyznawany jest raz w roku i wynosi ok. 10% rocznej sumy wydatków klienta na autostrady włoskie. Kwota rabatu odliczana jest następnie od kolejnej faktury za Telepass.

Aby dołączyć do Consorzio , należy prowadzić firmę zarejestrowaną na terytorium UE, która działa w ruchu dalekobieżnym. Opłaty członkowskie wynoszą 50 euro kaucji wpisowej oraz 100 euro rocznej składki członkowskiej. W celu dołączenia do Consorzio z DKV należy skontaktować się z opiekunem lub wypełnić wniosek o członkostwo na stronie www.dkv-euroservice.pl

KK



Kompleksowa oferta
MAN Trucknology Days 2012

Jak dobrać pojazd do konkretnych potrzeb transportowych? Jak poznać i sprawdzić określone rozwiązania, nie poświęcając na to zbyt dużo czasu? Odpowiedzią firmy MAN są spotkania MAN Trucknology Days, organizowane w monachijskim MAN Truck Forum oraz na znajdującym się w pobliżu torze testowym, gdzie klienci i zwiedzający mogą i przetestować ponad 100 ciężarówek z logo lwa na masce.

MAN corocznie organizuje przynajmniej jedną, kompleksową prezentację swoich produktów na terenie własnego centrum prezentacyjnego MAN Truck Forum. Poprzednią edycję, odbywającą się jesienią 2011 odwiedziło ponad 2 500 osób zainteresowanych ofertą transportową tej firmy. Tegoroczny sezon prezentacji otworzyło spotkanie organizowane 4 i 5 maja, które ponownie przyciągnęło setki zainteresowanych klientów i zwiedzających. Flota kilkudziesięciu testowych pojazdów ruszy następnie na cykl lokalnych prezentacji „MAN Trucknology Roadshow 2012".

W pięciu działach tematycznych MAN prezentuje wszystkie rodzaje pojazdów ciężarowych, znajdujących zastosowanie w wielu branżach: budownictwie, transporcie ciężkim, straży pożarnej, transporcie dystrybucyjnym i oczywiście w przewozach długodystansowych.

Klienci i zwiedzający mogą podczas imprezy oglądać pojazdy ciężarowe, prezentowane zarówno w nowoczesnym obiekcie wystawowym MAN Truck Forum, jak i testować je na położonym w pobliżu torze testowym. Możliwości samochodów budowlanych i terenowych można sprawdzić na specjalnie przygotowanym fragmencie off-roadowym.

Kompleksowe rozwiązanie

Impreza MAN Trucknology Days nie ograniczają się jednak do demonstracji



Możliwość przetestowania 25 metrowych zestawów drogowych, ciężkich zestawów o masie całkowitej do 150 ton lub pojazdów stosowanych w budownictwie spotkała się z dużym zainteresowaniem zwiedzających.





Każda z dotychczasowych prezentacji poświęcona była konkretnej branży. Tym razem dominującymi branżami są straż pożarna i budownictwo, ale MAN równolegle prezentuje również swoje pojazdy dystrybucyjne i długodystansowe.

wyłącznie pojazdów ciężarowych. Swoje produkty prezentują także wszystkie działy usługowe firmy MAN, oferujące m.in. finansowanie, wynajem, szkolenia kierowców, programy serwisowe czy modyfikacje pojazdów. Nie brakuje też firm partnerskich. Aż 53 producentów zabudów i wyposażenia dodatkowego oraz poddostawców oferuje zwiedzającym możliwość przeprowadzenia fachowych konsultacji. W gronie partnerów znaleźć można m.in. producentów ogumienia, skrzyń biegów, sprzęgów i siodeł, żurawi i dźwigów czy zabudów. W tym roku na monachijskim spotkaniu pojawili się także przedstawiciele polskich zabudowców – firmy KH Kipper i Wielton, które swoją ofertą starają się zainteresować również klientów z zachodniej Europy.



MAN Trucknology Days to w zamyśle spotkanie pozwalające klientowi na kompleksowy wybór pojazdu dostosowanego do własnych potrzeb. Stąd obecność wielu firm towarzyszących – producentów osprzętu, ogumienia, zabudowców – rownież z Polski.

Ciężarówka od ręki

MAN Trucknology Days są też okazją do przybliżenia oferty „Trucks to go". Obejmuje ona kompletnie zabudowane i szybko dostępne nowe pojazdy, przeznaczone do stosowania w różnych branżach. Klienci mogą je nabyć praktycznie od ręki, bez oczekiwania na dostawę. Aktualizowany codziennie wykaz pojazdów ze szczegółowym opisem produktów i zdjęciami znajduje się na stronie www.man-truckstogo.com

Blisko klienta

Monachijskie spotkanie MAN Trucknology Days to nie jedyna tego typu impreza w kalendarzu wydarzeń firmy MAN. Teraz około 70 kompletnych pojazdów reprezentujących wszystkie typoszeregi TGL, TGM, TGS i TGX będzie dostępnych w ramach MAN Trucknology Road-Show, czyli międzynarodowej flocie demonstracyjnych pojazdów ciężarowych. Obejmuje ona m.in. ciągniki siodłowe, zestawy kubaturowe, transportery pojazdów, zabudowy furgonowe oraz chłodnicze, zabudowy do przewozu napojów, ciągniki siodłowe z cysternami, zabudowy z przesuwaną opończą, wywrotki, hakowce i pojazdy z żurawiami, zabudowy do utrzymania dróg czy betoniarki samochodowe. Działy sprzedaży firmy MAN w całej Europie korzystają z ich do prezentacji pojazdów w ramach wydarzeń lokalnych. Wybrane pojazdy mogą być także udostępniane klientom na kilka dni, jako pojazdy testowe. O tego typu wydarzeniach w kraju będziemy się starali informować na bieżąco również na naszych łamach.

MG

Katalogis.net
znaleźć dostawcę naczep

Okresowe schłodzenie czy stagnacja na torach?

Po bardzo pomyślnym roku 2011, kiedy to 53 licencjonowanych przewoźników kolejowych w Polsce przetransportowało blisko 250 mln ton towarów, o 13,8 mln więcej niż w 2010 r i wykonało pracę przewozową równą 54,2 mln tonokilometrów, (o 10,9% większą w stosunku do roku poprzedniego), rok obecny zapowiada się mniej optymistycznie. Dane, opublikowane przez Urząd Transportu Kolejowego za okres styczeń-maj wykazały ponad 8- procentowy spadek masy przewiezionych towarów w stosunku do tego samego okresu 2011 r. i blisko 11% zmniejszenie pracy przewozowej.

Niektórzy tendencję tę oceniają jako okresowe schłodzenie koniunktury, inni, jak Daniel Ryczek, do niedawna członek zarządu PKP Cargo, mówią o stagnacji w tej branży. Nie brak także, odosobnionych jak dotąd, głosów przestrzegających przed nawrotem kryzysu, podobnego do tego z lat 2008-2009. Ten spadkowy trend zrozumiały jest w świetle wciąż niepewnej sytuacji gospodarczej w całej Unii Europejskiej i w Polsce. Najwięksi przewoźnicy towarowi działający na naszym rynku kolejowym starają się uwzględniać go w planach rocznych i strategiach rozwoju, tworzonych na następne lata. W opinii głównych operatorów kolejowych to okresowe schłodzenie koniunktury może się okazać mniej dotkliwe przy realizacji długofalowej strategii rozwoju niż „stagnacja systemowa" na polskim rynku przewozów ładunków i brak na nim odkładanych od lat reform.



Strategia CTL Logistics zakłada zwiększenie efektywności logistycznej i nacisk na obsługę towarów w relacji Rosja – Białoruś – Polska – Niemcy – pozostałe kraje Europy z wykorzystaniem sieci terminali przeładunkowych dla rosnącego potoku towarów w relacjach z innymi ościennymi krajami wschodnimi.

Infrastruktura na 62 miejscu

Mówiono o tym, nie po raz pierwszy zresztą, podczas Forum Operatorów Kolejowych, zorganizowanego na przełomie maja i czerwca przez wydawnictwo Rynek Kolejowy. W trakcie debaty podkreślano, że utrzymywane wciąż wysokie stawki dostępu do infrastruktury kolejowej, jej kiepski stan, prowadzona w zbyt wolnym tempie i niewystarczającym zakresie modernizacja czy brak sensownej, długofalowej polityki transportowej państwa sprawić mogą, że pojawiające się pierwsze symptomy załamania rynku przewozów towarowych mogą przekształcić się w trwałą tendencję zniżkową. Obawiają się oni, że wielu decydentów podziela opinię, wyrażoną przez Tadeusza Mosza, w trakcie debaty na temat stawek dostępu. Znany publicysta ekonomiczny zapytał uczestników debaty (nieco chyba prowokacyjnie), jak to możliwe, że pomimo wysokiego poziomu stawek przewoźnicy jeszcze jakoś funkcjonują, a nawet osiągają zyski?

Owszem, jeszcze jakoś funkcjonujemy, choć często na granicy opłacalności – odpowiadali operatorzy. – *Ja myślę, że takim momentem, kiedy wszyscy wreszcie dojdą do wniosku, że stawki za korzystanie z infrastruktury są faktycznie za wysokie będzie sytuacja, kiedy jeden z przewoźników zbankrutuje lub wycofa się z polskiego rynku* – mówił Mariusz Mik, dyrektor ds. operacyjnych CTL Logistics. I nie można tego bynajmniej wykluczyć. Zdaniem Daniela Ryczka, w Polsce mamy do czynienia z modelem, który zakłada kompletny brak korelacji między jakością infrastruktury, a ceną, jaką musi płacić przewoźnik kolejowy za korzystanie z niej. Za bardzo złej jakości infrastrukturę płacimy najwyższą w Europie cenę. Według raportu World Economic Forum, przedstawionego na konferencji przez Christiana Schreyera, członka zarządu DB Schenker Rail Polska, pod względem jakości infrastruktury, nasz kraj znajduje się na 62 pozycji w świecie, nie tylko za krajami europejskimi, ale również np. za Egiptem i Pakistanem.

Systemowe ograniczenia

Przyczyn takiego stanu rzeczy jest wiele. Andrzej Pawłowski, członek zarządu PKP Polskie Linie Kolejowe, spółki obarczanej przez przewoźników także odpowiedzialnością za fatalny stan infrastruktury, zwracał uwagę, że funkcjonuje ona od lat w niezmienionym, niedostosowanym do

rynkowej rzeczywistości systemie prawnym i finansowym. System ten w znacznym stopniu ogranicza jej możliwości w takich kwestach jak postulowane przez operatorów rekompensaty za prowadzone na torach prace remontowe czy określanie uzasadnionych kosztów zarządców infrastruktury. Wpływa też na wysokość stawek i powszechnie krytykowane (także przez Komisję Europejską) zasady ich ustalania. – *Dla nas kluczowym elementem jest to, żeby w końcu pojawił się kontrakt wieloletni na utrzymanie infrastruktury i wtedy w oparciu o ten kontrakt będzie można wszystkie pozostałe elementy układać* – stwierdził Andrzej Pawłowski.

Kontrakty te odkładane są jednak z roku na rok. Podobnie traktowana jest przez rząd kluczowa kwestia usamodzielnienia spółki PLK i przekazania jej z Grupy PKP do Skarbu Państwa. – *Infrastruktura kolejowa musi być domeną rządu, który powinien zagwarantować jej dobrą jakość. To nie jest tylko zadanie PKP PLK, to rząd musi zapewnić środki na ten cel* – przekonywał Christian Schreyer. – *Musi zostać podpisana długoterminowa umowa na finansowanie między PKP PLK a rządem, żeby nie było tak, że budżet jest ustalany z roku na rok, bo nie wiadomo, ile pieniędzy będzie w roku następnym. Inwestycje zajmują 4-5 lat, więc PLK musi wiedzieć, że ma zapewnione finansowanie w tym okresie*.

Niewykorzystywane szanse

Operator zy kolejowi w Polsce oczekują od rządu zmian w funkcjonowania rynku przewozów towarowych i przyspieszenia odkładanych z roku na rok reform. Tracą na tym nie tylko oni, ale i cała gospodarka. Przykłady niektórych krajów europejskich, ale przede wszystkim Stanów Zjed-



Wysokie stawki dostępu do infrastruktury kolejowej, jej kiepski stan, prowadzona w zbyt wolnym tempie i niewystarczającym zakresie modernizacja czy brak sensownej, długofalowej polityki transportowej państwa to od lat najpoważniejsze problemy towarowych przewozów kolejowych. Brak systemowych rozwiązań może sprawić pierwsze symptomy załamania rynku przewozów towarowych mogą przekształcić się w trwałą tendencję zniżkową.

noczonych, świadczą o tym, że kolejowe przewozy towarowe napędzają gospodarkę i mogą stanowić skuteczną zaporę przed kolejnym osłabieniem koniunktury.

Z myślą o przetrwaniu w roku bieżącym i rozwoju w latach następnych tworzone są długofalowe strategie działania na niestabilnym wciąż rynku polskim i europejskim. O strategii PKP Cargo piszemy obszernie w oddzielnym tekście. DB Schenker Rail Polska, jeden z czołowych przewoźników na naszym rynku, zamierza w najbliższych latach uzyskać status dostawcy usług kolejowych w ramach silnej, europejskiej sieci DB Schenker Rail obejmującej 15 spółek w 12 krajach. Podejście strategiczne spółki zakłada usprawnienie działalności podstawowej, skoncentrowanie się na nowych produktach (transport biomasy, transport intermodalny, poszerzenie zakresu usług bocznicowych) oraz integrację w ramach sieci DB Schenker Rail. Konkurencyjność firmy poprawić mają inwestycje w tabor. DB Schenker Rail Polska zakupi 36 nowych lokomotyw elektrycznych. Przygotowywany jest projekt dostawy lokomotyw wielosystemowych do ruchu międzynarodowego, do końca 2012 r. oddanych zostanie 18 lokomotyw Class66, które zastępują wycofywany stary tabor spalinowy.

Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics, przedstawiając strategię firmy na trudne czasy podkreślił, że kwestie takie jak zły stan infrastruktury kolejowej w Polsce oraz ułomny system regulacji prawnych dla tej branży, szczególnie w zakresie ustalania stawek dostępu do infrastruktury są istotnymi barierami dla systematycznych inwestycji i hamują dynamikę rozwoju oferty logistycznej dla transportu kolejowego. A właśnie przekształcanie się działającej w Polsce już od 20 lat CTL Logistics z przewoźnika kolejowego w kompleksowego operatora logistycznego stanowi podstawę dalszego rozwoju firmy. – *Działalność transportowa i logistyczna na terenie Polski i Niemiec stanowi jeden z kluczowych elementów tego rozwoju. Realizujemy równolegle strategię regionalną i europejską* – wyjaśniał Jacek Bieczek. – *Strategia regionalna to specjalizacja w obsłudze przedsiębiorstw i procesów o szerokim spektrum – głównie na terenie Polski. Strategia europejska CTL, to tworzenie efektywnych korytarzy transportowych i logistyka kolejowa w relacjach europejskich*. Zakłada ona także zwiększenie efektywności logistycznej i obsługę potoku towarów w relacji Rosja – Białoruś – Polska – Niemcy – pozostałe kraje Europy. Obejmuje ona również zbudowaną sieć terminali przeładunkowych dla rosnącego potoku towarów w relacjach z innymi ościennymi krajami wschodnimi.

Franciszek Nietz



DB Schenker Rail Polska zamierza w najbliższych latach uzyskać status dostawcy usług kolejowych w ramach silnej, europejskiej sieci DB Schenker Rail obejmującej 15 spółek w 12 krajach. Strategia zakłada usprawnienie działalności podstawowej, skoncentrowanie się na nowych produktach (transport biomasy, transport intermodalny, poszerzenie zakresu usług bocznicowych) oraz integrację w ramach sieci DB Schenker Rail. Konkurencyjność firmy poprawić mają inwestycje w tabor.

Kontenery w korytarzu

Baltic Rail AS, operator kolejowy należący do amerykańskiej grupy Rail World Inc., jako pierwszy uruchomił regularne połączenie kontenerowe znad Adriatyku nad Bałtyk, a trasa pokrywa się z unijnym korytarzem transportowym. Od maja br., pociągi ze słoweńskiego portu Koper docierają, poprzez Dąbrowę Górniczą, do gdyńskich terminali kontenerowych. I to jeszcze nie koniec.

Kiedy spojrzymy na mapę to wydaje się oczywiste, że ładunki do Polski czy Skandynawii, trafiające z Bliskiego, a nawet Dalekiego Wschodu, najprościej jest wozić przez Koper. Jest i szybciej, i taniej – wyjaśnia Mirosław Łapot, dyrektor sprzedaży na Europę Centralną Baltic Rail AS. Początkowo jednak Baltic Rail nie był zainteresowany łączeniem portu z portem, czyli Kopru z Gdynią. Tworząc hub przeładunkowy w terminalu w Dąbrowie Górniczej planowano pozyskiwanie ładunków z Austrii, Czech, Węgier czy Słowacji i wysyłanie ich pociągami do portów polskich. Ale okazało się, że zainteresowanie transportami na trasie Adriatyk – Bałtyk jest spore. Jednym z pierwszych kontrahentów była firma obsługująca ładunki z Izraela do Gdyni, dla której połączenie kolejowe było bardziej atrakcyjnie, niż opływanie statkiem połowy Europy.

Jako pierwsze ruszyło jednak, w listopadzie ub. r., połączenie z Kopru do Dąbrowy Górniczej, tzw. Baltic Rail South, gdzie Baltic Rail korzysta z terminalu firmy Polzug. Jak podkreśla Mirosław Łapot udostępnienie go, niejako konkurentowi, nie stanowiło dla Polzugu problemu. Dzięki temu terminal generuje większe obroty, a Polzug także korzysta z tego połączenia. Serwis obsługiwany we współpracy z przewoźnikami z Czech, Austrii i Słowenii (LTE Czech, LTE Austria i Adria Transport), dociera po drodze do terminali w Wiedeń (WienCont Freudenau Hafen CCT) i Graz (Cargo Center Graz).

Baltic Rail AS

Operator Baltic Rail AS jest częścią grupy Rail World Inc., działającej na rynku kolejowym w USA i Kanadzie oraz w Europie. W skład grupy wchodzi także przewoźnik kolejowy Rail Polska, który działa w Polsce od 2003 r. Dysponuje flotą 40 lokomotyw i 1100 wagonów towarowych.

W skład grupy wchodzą również takie spółki jak: Rail World Locomotive Leasing LLC, zajmująca się leasingiem lokomotyw, Rail World Ukraine LLC, przewoźnik kolejowy na Ukrainie czy Navirail, mająca na celu obsługę multimedialnych korytarzy transportowych między północną i środkową Europą.

Pociągi na tej trasie miały pełne obłożenie, mimo, że między Wiedniem a Koprem istnieje jeszcze 6 innych połączeń tygodniowo. W tym czasie pojawiła się grupa klientów zainteresowanych transportem kontenerów do Szwecji, Finlandii i Rosji, którzy do tej pory wozili je przez Hamburg i stamtąd trafiały do Polski. Stąd idea uruchomienia pociągu do portów polskich. Na początek poszła więc Gdynia. – *90% ładunków, które przejęliśmy trafiały wcześniej do Hamburga albo Bremerhaven, dokąd docierały za pośrednictwem czeskiego terminalu w Paskovie* – mówi Mirosław Łapot. I w tym przypadku pierwotne koncepcje odbiegały nieco od zrealizowanego scenariusza. Otóż ładunki kierowane do Rosji i Finlandii miały trafiać do terminalu w Sestokai na Litwie i stamtąd do portu w St. Petersburgu. Baltic Rail kilka razy przymierzało się do otwarcia takiego połączenia, ale za każdym razem strona rosyjska, piętrząc rozliczne trudności administracyjne i wprowadzając różnego rodzaju dodatkowe opłaty, sprawiała, że ostatecznie rezygnowano z pomysłu.

Szansa dla polskich portów

Połączenie z Dąbrowy Górniczej do Gdyni, czyli Baltic Rail North, ruszyło w maju br. Baltic Rail obsługuje je wspólnie z przewoźnikiem Rail Polska, też należącym do grupy Rail World Inc. Pociągi, dwa razy w tygodniu, docierają do Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) i Gdynia Container Terminal, a podział ładunków między terminale jest raczej równomierny. Firma nie ma problemów z zapewnieniem składów, a nawet pojawiają się kłopoty



z nadmiarem ładunków do Gdyni. Zdecydowanie więcej jednak kontenerów trafia do Polski z Austrii i Czech niż z samego Kopru. Tygodniowo trasę, w obie strony, pokonuje ok. 440 TEU. Cała podróż, znad Adriatyku do Gdyni, trwa ok. 58 godz. – *Naszym zdaniem strefa wpływów portów polskich sięga północnej i centralnej Polski, do linii Warszawy. Natomiast południowa Polska to bardziej strefa wpływów Hamburga. I właśnie tam chcemy, przede wszystkim, pozyskiwać ładunki* – mówi Mirosław Łapot. Dlatego to jednak nie koniec planów. Baltic Rail rozważa możliwość uruchomienia kolejnego połączenia z Kopru, tym razem przez Budapeszt i Wiedeń, do Dąbrowy Górniczej i dalej do portów polskich. Serwis może ruszyć już na przełomie lipca i sierpnia. Zdaniem Mirosław Łapota okolice Budapesztu są miejscem generującym duże ilości ładunków, które mogłyby trafić do Gdańska. Po uruchomieniu przez Maersk Line oceanicznego połączenia AE 10 z Dalekiego Wschodu do Deepwater Container Terminal (DCT), jego atrakcyjność zdecydowanie wzrosła. Mają to być również 2 pociągi tygodniowo, które jednocześnie mogą stać się alternatywą dla dwóch połączeń Maersk Amber Express i Maersk Baltic Express, odpowiednio do Kątów Wrocławskich i Sławkowa, obsługiwanych przez Maersk Polska, we współpracy z Schevemaker Cargo i Prokontem.

Szczegóły tego połączenia są właśnie w fazie ostatecznych ustaleń. Wiadomo, że do Gdańska i z powrotem transportowanych ma być ok. 440 TEU tygodniowo. Trwają jednak rozmowy czy będzie to jeden pociąg, który pojedzie z Kopru przez Węgry i Austrię do Polski czy też będą to 2 pociągi, przy czym drugi pojedzie do Dąbrowy Górniczej przez Ostravę-Paskov i Melnik, gdyż kontrahenci czescy są zainteresowani przeładunkiem w DCT. Ten serwis Baltic Rail dotrzeć ma także do Gdańskiego Terminalu Kontenerowego. Warto przypomnieć, że plany uruchomienia połączenia do Kopru, w tym przypadku przez węgierski Sopron, ma także PCC Intermodal. Na razie jednak nie wiadomo dokładnie kiedy ono ruszy, być może jesienią br.

Duże nadzieje Baltic Rail wiąże także z planami zawinięcia do Gdyni armatorów z grupy G6, którzy po odrzuceniu ich oferty w DCT, czynią starania aby zawijać do BCT. Zdaniem dyrektora Łapota, gdyby przedsięwzięcie się powiodło, to połączenie kolejowe Bałtyk – Adriatyk mogłoby obsługiwać zdecydowanie więcej ładunków niż obecnie, gdyż do Gdyni mają zawijać kontenerowce o pojemności 8 tys. TEU. Ostateczne decyzje w tej sprawie jednak jeszcze nie zapadły.

PMF



Jesienią jako pierwsze ruszyło połączenie z Kopru do Dąbrowy Górniczej, tzw. Baltic Rail South. W maju uzupełniło je połączenie z Dąbrowy Górniczej do Gdyni, czyli Baltic Rail North, obsługiwane wspólnie z przewoźnikiem Rail Polska, należącym do grupy Rail World Inc. Pociągi, dwa razy w tygodniu, docierają do Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) i Gdynia Container Terminal. W planach było też połączenie z terminalem w Sestokai na Litwie i stamtąd do portu w St. Petersburgu, jednak trudności administracyjne ze strony rosyjskiej stawiają to połączenie pod znakiem zapytania.



Baltic Rail rozważa możliwość uruchomienia kolejnego połączenia z Kopru, tym razem przez Budapeszt i Wiedeń, do Dąbrowy Górniczej i dalej do portów polskich.

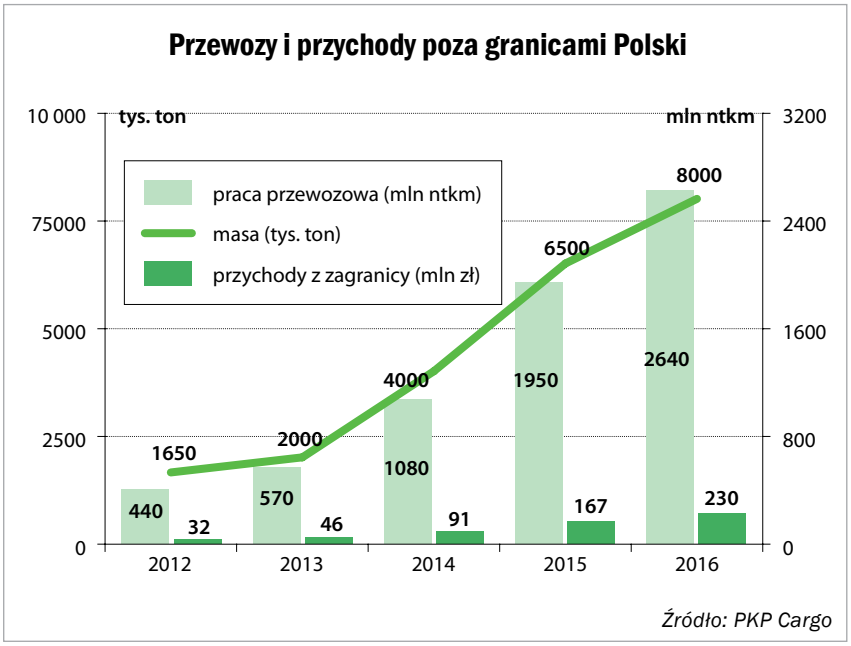
Ambitny „plan pięcioletni” PKP Cargo

Po rekordowym roku 2011, kiedy przychody netto ze sprzedaży wyniosły nieco ponad 5 mld zł (wzrost o 9,2%) a zysk 398,6 mln zł (wzrost aż o 543,7%), drugi w Europie przewoźnik kolejowy nie zamierza tracić nabranego rozpędu. Przewiduje, co prawda, nieco gorszy rok bieżący, ale po chwilowym spadku przewozów, PKP Cargo chce znów przyspieszyć.

Przyjęta w kwietniu strategia spółki na lata 2012-2016 zakłada systematyczny wzrost przewozów, przy średnim rocznym tempie 2,35%. W 2016 r. powinny one osiągnąć poziom około 140 mln t. W najbliższym pięcioleciu ogólna wartość rynku przewozów kolejowych w Polsce powinna wzrosnąć o 7,2%, z 228,4 mln t do 244,8 mln t. Pozwoli to na zwiększenie udziałów PKP Cargo w rynku (pod względem przewiezionej masy) z niespełna 56% w 2012 r. do ponad 57% w roku 2016. W wyznaczonej przez strategię pięciolatce przychody firmy ze sprzedaży zwiększą się o 28%, do 6,55 mld zł, podczas gdy wzrost kosztów działalności operacyjnej planowany jest na poziomie 19%, do wartości 5,78 mld zł. Skumulowana wartość zysku na sprzedaży za lata 2012-2016 ma wynieść 2,21 mld zł, a zysku netto 1,72 mld zł.



PKP Cargo stawia na inwestycje. Łącznie do 2016 r. nakłady na ten cel mają sięgnąć 2,87 mld zł, z czego 80% to wydatki na modernizację około 400 lokomotyw i zakupy 1800 wagonów (w tym 1400 węglarek i 330 wagonów specjalistycznych).



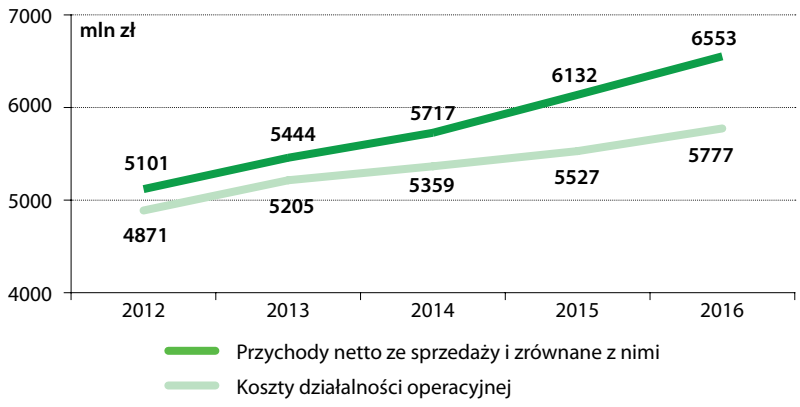
Źródło: PKP Cargo

Kierunek – Europa

W 2012 r. przewoźnik zamierza zarobić około 230 mln zł, przy planowanych przewozach 127,3 mln t. Opublikowane przez Urząd Transportu Kolejowego wyniki za pierwszy kwartał potwierdziły tę prognozę. Cały polski rynek przewozów, obsługiwany przez 50 operatorów, zanotował w tym okresie spadek masy przewiezionych towarów o 7,78% i pracy przewozowej o 11,1% Zdaniem Wojciecha Balczuna, prezesa PKP Cargo, obecnie mamy do czynienia z „delikatnym spowolnieniem”, potwierdzonym przez dane makroekonomiczne oraz informacje analityków rynku. Jednakże kolejne trzy kwartały powinny być już lepsze i planowany wynik firmy na cały 2012 r. powinien być niezagrożony.

Coraz większą rolę w uzyskiwaniu przez spółkę dobrych wyników odgrywać będą przewozy międzynarodowe. W 2012 r. mają one wynieść 1,65 mln t, czyli zaledwie 1,3% łącznych przewozów firmy. W kolejnych latach będą jednak dynamicznie wzrastać, by w 2016 r. osiągnąć poziom 8 mln t (pięciokrotnie wyższy niż w roku 2012), co będzie stanowiło już niemal 6% wszystkich przewozów PKP Cargo. Jeszcze kilka lat temu dwusystemowe lokomotywy firmy docierały głównie do stacji Sedin pod Berlinem. Dziś pociągi przewoźnika jeżdżą do Hamburga, Bremerhaven, a niedawno uruchomiono kolejne, realizowane samodzielnie przewozy, których stacją docelową jest Cuxhaven – port nad Morzem Północnym.

Przychody ze sprzedaży i koszty działalności
Prognozowane przychody i koszty z działalności operacyjnej



Źródło: PKP Cargo

Dzięki uzyskanym certyfikatom spółka obsługuje przewozy, przede wszystkim samochodów, kontenerów i koksu w relacjach zarówno tranzytowych do Belgii i Francji jak i takich, w których Niemcy są krajem docelowym. Certyfikaty przewozowe posiada również na Czechy, Słowację i Austrię. W niedługim czasie powinna uzyskać pozwolenie na samodzielne przewozy w Holandii, Belgii i na Węgrzech. Dzięki temu w maju uruchomiony został pierwszy pociąg z Rotterdamu do Poznania. – *Obniżając, w ramach procesu restrukturyzacji, koszty działalności bardziej radykalnie niż przewoźnicy w innych krajach, staliśmy się rentowni i bardziej konkurencyjni na rynku europejskim. Na rynku tym staramy się nawiązywać współpracę z niezależnymi podmiotami z branży usług spedycji i logistyki* – podkreśla Wojciech Balczun.

Wagony z chipami

Cargo, w większym niż dotąd zakresie, stawia na inwestycje. Łącznie do 2016 r. nakłady na ten cel mają sięgnąć 2,87 mld zł, z czego 80% to wydatki na modernizację około 400 lokomotyw (około 160 elektrycznych oraz 230 spalinowych) i zakupy 1800 wagonów (w tym 1400 węglarek i 330 wagonów specjalistycznych). Unowocześnianiem tego taboru zajmie się bydgoska PESA i nowosądecki Newag, z którym zawarto kontrakt na sumę 400 mln zł. W pierwszej kolejności modernizowane będą lokomotywy zapewniające natychmiastowe oszczędności na paliwie czy oleju silnikowym. W ramach strategii przewiduje się też przeznaczenie dodatkowych



W najbliższych latach nie zmieni się raczej struktura przewożonych ładunków. Na stabilnym poziomie utrzymają się przewozy węgla kamiennego, nieco wzrosną przewozy produktów chemicznych, ropy naftowej oraz koksu i rud metali. Po autostradowym boomie pewien spadek czeka przewozy kruszyw i materiałów budowlanych.

Paweł Jagusiak wzmocnił zarząd CTL Logistics

Paweł Jagusiak dołączył do zarządu CTL Logistics 1 lipca 2012 roku. Jego zadaniem będzie wszechstronna koordynacja procesu dalszego dynamicznego rozwoju Grupy CTL. Ostatnio pełnił funkcję dyrektora zarządzającego ds. kruszyw, wiceprezesa zarządu Lafarge Kruszywa i Beton Sp. z o.o.



W Lafarge pracował od 1999 r., początkowo jako kierownik ds. sprzedaży w regionie południowym, potem jako dyrektor ds. sprzedaży na Polskę a w latach 2005-2007 jako dyrektor ds. kruszyw odpowiedzialny za region wschodni. Od początku swej kariery zawodowej, był związany z przemysłem budowlanym, szczególnie z branżą producentów i dostawców materiałów na potrzeby budownictwa i przemysłu. W toku swojej pracy był szczególnie zaangażowany w tworzenie warunków wspomagających rozwój infrastruktury drogowej i kolejowej w Polsce.

Jego doświadczenie zawodowe, zdobyte zarówno w Polsce jak i zagranicą, pozwoliło mu wnikliwie poznać zagadnienia związane m.in.: z produkcją i sprzedażą kruszyw oraz logistyką transportu kolejowego i samochodowego w łańcuchu dostaw.

Paweł Jagusiak jest absolwentem Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej, posiada Dyplom International MBA. Ma 41 lat, żonę i dwójkę dzieci.

Katalogis.net
zamieścić oferte

Terminale dofinansowane

Spółka PCC Intermodal otrzyma ponad 54 mln zł dofinansowania na inwestycje w terminale w Kutnie i Brzegu Dolnym.

Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej podjęło decyzję o przyznaniu spółce PCC Intermodal dofinansowania w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko działanie 7.4 na realizację swojej strategii inwestycyjnej, tj. budowę nowoczesnych i funkcjonalnych terminali przeładunkowych na terenie kraju.

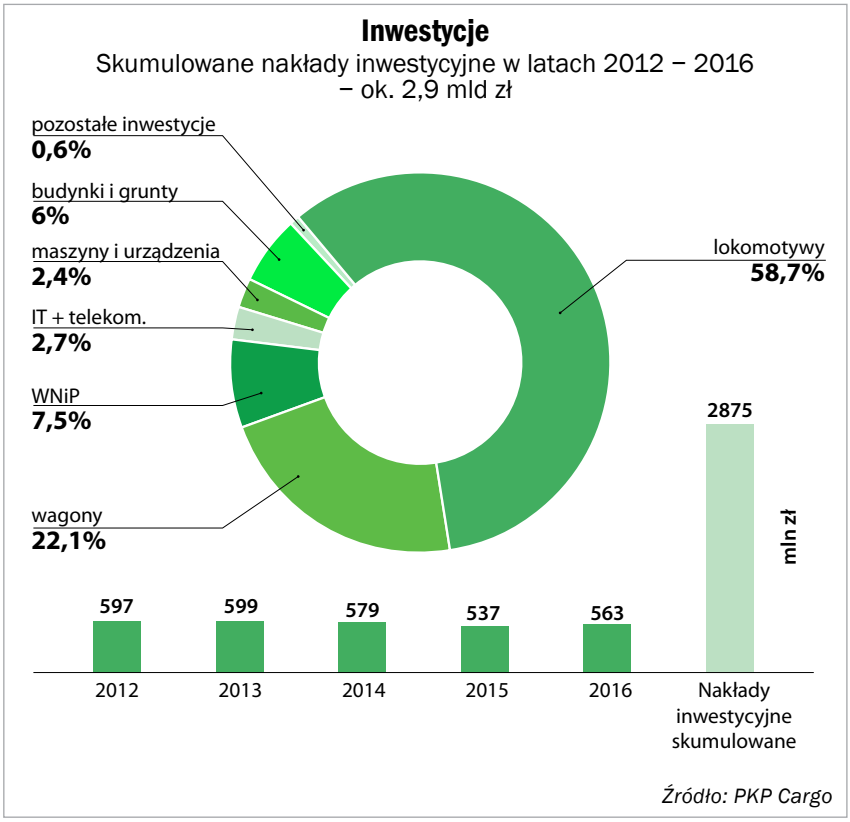
Zgodnie z opublikowaną przez CUPT (Centrum Unijnych Projektów Transportowych) aktualizacją zestawienia wniosków o dofinansowanie w ramach konkursu dla Działania 7.4 POIiŚ na podstawowej liście rankingowej znalazły się dwa projekty Spółki:

- na budowę Intermodalnego Terminalu Kontenerowego wraz z obiektami towarzyszącymi w mieście Kutno przyznano 32 657 510,41 zł
- na budowę Intermodalnego Terminalu Kontenerowego wraz z obiektami towarzyszącymi w mieście Brzeg Dolny przyznano 21 736 141,87 zł.

Jak podkreślają przedstawiciele PCC, decyzja w sprawie dofinansowania inwestycji firmy na rzecz rozwoju branży intermodalnej potwierdza słuszność strategii, którą spółka podjęła kilka lat temu i którą konsekwentnie wdraża. Pozytywny jest fakt, że potrzeba doinwestowania tej gałęzi transportu w naszym kraju, jest coraz częściej dostrzegana.

Intermodal może być przyszłością polskiego transportu kolejowego, motorem, który będzie napędzał rozwój gospodarczy najważniejszych dla wzrostu gospodarczego regionów. Nowoczesna, w pełni funkcjonalna infrastruktura punktowa (lądowe terminale przeładunkowe) jest niezbędna by możliwe było wykorzystanie położenia Polski na mapie Europy oraz uwolnienie potencjału jaki drzemie w polskich przedsiębiorstwach logistyczno-transportowych.

Obecnie PCC Intermodal posiada w swojej sieci 4 terminale. Plany inwestycyjne spółki przewidują do 2015 roku budowę jeszcze 2 terminali na tzw. ścianie wschodniej oraz suchego portu na Pomorzu. Jeszcze do końca bieżącego roku PCC Intermodal planuje rozpoczęcie budowy nowego obiektu w Brzegu Dolnym oraz rozbudowę Terminalu w Kutnie, którego I etap oddano do użytku we wrześniu 2011 r.



środków na inwestycje z zakresu IT, przede wszystkim na tzw. oczipowanie taboru.

W najbliższych latach nie powinna natomiast zmienić się zasadniczo struktura przewożonych ładunków. Na stabilnym poziomie utrzymają się przewozy węgla kamiennego, nieco wzrosną przewozy produktów chemicznych, ropy naftowej oraz koksu i rud metali. Po autostradowym boomie pewien spadek czeka przewozy kruszyw i materiałów budowlanych. Jednak zdaniem prezesa Wojciecha Balczuna, po pewnym spadku przewozu kruszyw w najbliższych latach, później, kiedy pojawią się współfinansowane przez Unię Europejską nowe inwestycje na liniach kolejowych, boom na ten rodzaj ładunków może powrócić. Znacznie szybciej natomiast zyskają przewozy intermodalne. Strategia spółki przewiduje ich skok z 4,3 mln t w 2012 r. do 7,2 mln t w 2016 r.

Stawka na młodość

Jednym z trudniejszych elementów restrukturyzacji PKP Cargo było zmniejszenie zatrudnienia z ponad 45 tys. pracowników w 2008 r. do 24,5 tys. w 2011 r. Udało się to osiągnąć m.in. dzięki programowi dobrowolnych odejść. Poziom ten powinien utrzymać się w 2012 r., aby w kolejnych latach nieznacznie rosnąć, osiągając w 2016 r. liczbę 25,5 tys. osób. Jednocześnie planowane jest odmłodzenie kadry spółki. Średni wiek pracownika ma się zmniejszyć z 48,2 lat w roku 2012 do 46,3 lat w 2016 r. Sam prezes i jego najbliżsi współpracownicy, ludzie stosunkowo młodzi i dynamiczni, spełniają już te kryteria wiekowe.

Łącznie w latach 2012-2016 firma zamierza zatrudnić blisko 5 tys. osób w wieku do 30 lat, podczas gdy w tym samym czasie niespełna 4 tys. pracowników odejdzie na emerytury. Ze znalezieniem młodych, chętnych do pracy w Cargo nie powinno być kłopotów. Średnia płaca w spółce przekracza wskaźnik krajowy, poza tym firma uruchomiła własny program stypendialny. Zdaniem Wojciecha Balczuna, elementem zachęcającym do pracy w kierowanej przez niego firmie powinny też stać się obecne i przyszłe sukcesy.

Strategię rozwoju prezes Cargo nazwał „delikatnie optymistyczną". Podobnie jak cały zarząd, ma on świadomość zagrożeń, jakie niesie dla rynku przewozowego niepewna sytuacja gospodarcza w Europie czy możliwe osłabienie tempa wzrostu PKB w Polsce. – *Obawiamy się także* – przyznał – *zarówno możliwego rozpoczęcia walki konkurencyjnej jak również stosowania dumpingu przez spółki działające na polskim rynku. Dlatego też chcemy budować swą wartość nie tylko poprzez istotny wzrost przewożonej masy ładunków, ale i przez poprawę efektywności usług, optymalizacją systemu utrzymania taboru i politykę taborową.*

Franciszek Nietz

Szybka kolej połączy Portugalię z resztą Europy

Poza Portugalią, która zyska na szybkim połączeniu towarowym znad Atlantyku, nowa linia kolejowa zadowoli też Chińczyków. Dostawy z Państwa Środka przesyłane będą pociągami z portu w Sines w głąb Europy.

Przewidziany do likwidacji projekt szybkiej kolei TGV łączącej Portugalię z Hiszpanią będzie kontynuowany. Wprawdzie nie będzie on realizowany na pierwotnie zakładanych warunkach i nie wystartuje w tym roku, ale nie zniknie z planów inwestycyjnych obu iberyjskich krajów. Mało tego, w maju br. projekt został pozytywnie zaopiniowany przez Komisję Europejską. Według hiszpańskiego dziennika „El Periodico de Extremadura", Bruksela w liście wysłanym do ministrów gospodarki Hiszpanii i Portugalii zapewniła, że wesprze budowę szybkiej trasy kolejowej rozpoczynającej się nad Atlantykiem.

Prymat transportu towarowego

W dokumencie datowanym na 18 maja br. Komisja Europejska potwierdziła, że popiera budowę linii kolejowej, na której pociągi poruszałyby się z prędkością 200 km na godzinę. Według projektu, w pierwszej kolejności powstałaby linia przesyłu towarowego. O jej budowie rozmawiali podczas lutowych negocjacji portugalski minister gospodarki Alvaro Pereira i szefowa hiszpańskiego resortu gospodarki Ana Pastor. W marcu prymat kolejowej trasy towarowej o takim samym rozstawie szyn z Portugalii do Hiszpanii potwierdził premier Pedro Passos Coelho. W swojej deklaracji szef rządu w Lizbonie zapowiedział, że realizacja wspólnego projektu na odcinku pomiędzy portem w Sines a przygranicznym Badajoz mogłaby nastąpić już w 2014 r.

W ocenie Carlo Secchiego, unijnego koordynatora ds. transportu, przedłużona w kolejnym etapie prac linia do Madrytu połączyłaby stolice Hiszpanii i Portugalii zapewniając przesył towarów w ciągu 4,5 godziny. Według sugestii Brukseli, w przyszłości w sąsiedztwie trasy towarowej powstałoby połączenie dla pociągów TGV.

Dostawy w głąb Europy

Budowana trasa towarowa będzie rozpoczynać się w nadatlantyckim porcie w Sines, z którego dalej pobiegnie do Evory, a następnie hiszpańskiego Badajoz. Z kolei na prawie 160-kilometrowym odcinku wybudowane zostanie odgałęzienie z Sines do Lizbony, którym do Hiszpanii, a następnie dalej do Europy przesyłane będą towary z portugalskiej stolicy. Największe szanse na obsługę tego odcinka, jak i linii łączącej Sines z Madrytem będzie mieć państwowy przewoźnik CP, największa spółka kolejowa Portugalii oraz prywatna firma Takargo, działająca na



Bruksela zapewnia, że wesprze budowę szybkiej trasy kolejowej rozpoczynającej się nad Atlantykiem

rynku od 2008 r. Ten pierwszy na Półwyspie Iberyjskim prywatny operator kolejowych transportów towarowych, zapewnił już sobie przejazdy z Lizbony do trzech hiszpańskich miast: Madrytu, Saragossy oraz Barcelony. Innym poważnym graczem do obsługi dostaw znad Atlantyku w głąb Europy będzie hiszpański Ibercargo Rail.

Eksperci zwracają uwagę, że dzięki nowemu projektowi możliwe będzie swobodne przesyłanie transportów kolejowych z Portugalii przez Hiszpanię i Francję do Europy Środkowej i dalej na wschód kontynentu. Oferta kolejowa przez Pireneje ma być konkurencyjna wobec przewoźników morskich z portów w Lizbonie i Setubal oraz przewoźników kołowych, zmuszonych do kilkudziesięciogodzinnych postojów na niedrożnej granicy francusko-hiszpańskiej. Wybudowane w 2010 r. w Port Bou, w Pirenejach, nowe przejście kolejowe o identycznym rozmiarze szyn usprawni też przesył towarów do Polski. Specjaliści oceniają, że pozwoli ono na zwiększenie kolejowego ruchu towarowego na granicy hiszpańsko-francuskiej z 4,8 %. do proc. Dalszy wzrost przepustowości nastąpi tam w efekcie planowanej na 2015 r. budowy drugiego tunelu kolejowego. Inwestycję tą wspiera sama Bruksela. Komisja Europejska umieściła projekt o nazwie „korytarz Sines/Algeciras-Madryt-Paryż" na 16 miejscu najważniejszych inwestycji dla Unii Europejskiej oraz zapowiedziała jego wsparcie kwotą 5 mln euro.

Chiński biznes

Usprawnienie ruchu szynowego w Pirenejach podniesie konkurencyjność hiszpańskich i portugalskich producentów w Europie Środkowej i Wschodniej. Na korzyści liczy szczególnie położona na peryferiach kontynentu Portugalia. Poza nią, nowa linia kolejowa w Europie zadowoli też Chińczyków. To z Państwa Środka bowiem będą trafiać największe dostawy do stale poszerzanego portu w Sines. Do 2015 r. rozbudowana zostanie w nim platforma załadunkowo-rozładowcza kontenerów oraz strefa obsługi towarowej małych jednostek pływających.

Znaczenie Sines wzrośnie też wraz z procesem poszerzania Kanału Panamskiego. Inwestycja, która sfinalizowana zostanie najprawdopodobniej do końca 2013 r., pomoże usprawnić Chińczykom transport morski do Europy. Hub atlantycki w Portugalii mógłby w ten sposób przejąć część ładunków z Hamburga oraz portów holenderskich. Z Sines dostawy trafiłyby w głąb kontynentu kolejowym połączeniem do Badajoz, Madrytu a następnie do Francji przez Pireneje. Zanim jednak dojdzie do realizacji pełnego projektu pogrążeni w kryzysie Portugalczycy spodziewają się wsparcia finansowego z Brukseli. Na budowę pierwszych odcinków kolejowych w tym iberyjskim kraju Unia Europejska zapewniła już wsparcie w wysokości 245 mln euro. Kolejne środki spodziewane są w kolejnym unijnym budżecie na lata 2014-2020.

Marcin Zatyka

E-freight – nowa jakość w transporcie lotniczym na rynku polskim

Konkurencyjność przewozów lotniczych nie opiera się wyłącznie na cenie oraz czasie tranzytu do oferowanych destynacji. Zarówno linie lotnicze jak i porty lotnicze, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom producentów oraz podmiotów zaangażowanych w transport lotniczy, starają się wygrać na oferowanych rozwiązaniach logistyczno-systemowych. Od wielu lat sektor transportu lotniczego opracowuje nowe regulacje i narzędzia niezbędne do wprowadzenia e-freight, czyli do możliwości transportu towarów bez towarzyszących im dokumentów w formie papierowej, takich jak list przewozowy, faktury, instrukcje pakowania, certyfikaty bezpieczeństwa, deklaracje materiałów niebezpiecznych itp.

Według statystyk IATA, w 2011 roku, agenci cargo wysłali drogą lotniczą z Polski prawie 18 tys. ton towarów (należy zaznaczyć, że dane te dotyczą linii lotniczych będących członkami CASS PL). Największy udział w rynku pod względem przewozów towarowych mieli przewoźnicy: PLL LOT S.A. 32,5%, Lufthansa Cargo 31,2%, British Airways 7,1% oraz Air France Cargo 5,4%. Głównymi kierunkami transportu lotniczego są USA oraz Kanada, gdzie największym zainteresowaniem cieszy się transport towarów do Chicago. Tylko w 2011 r. do ORD (Chicago-O'Hare) przewieziono prawie 3 tys. ton cargo, co stanowi 16% całego eksportu z Polski.

Przewoźnicy międzynarodowi latający rozkładowo, nie oferują rejsów all cargo do/z Polski, z wyjątkiem LOTu. Jest to spowodowane wielkością rynku polskiego, a także bliską odległością dużych portów lotniczych w Niemczech czy Austrii, do których towar dostarczany jest transportem drogowym. Połączenia all cargo oferują na polskim rynku operatorzy logistyczni oraz firmy spedycyjne m.in. DHL, UPS czy TNT. Biuro Cargo i Poczty PLL LOT S.A. biorąc pod uwagę zbyt małą pojemność cargo dostępną na swoich samolotach pasażerskich oraz jej sezonowość, dostosowaną do ruchu pasażerskiego, uruchomił rejsy towarowe do Chicago i Hamilton, oraz do Mińska. Obecna oferta frachtowa LOTu wyczerpuje zapotrzebowanie polskiego rynku na lotniczy transport towarów. Dalszym działaniem, zapewniającym rozwój połączeń w Polsce, może być pozyskanie towarów z krajów sąsiednich i ich przeładowywanie na samoloty frachtowe w portach krajowych.



Agnieszka Grzesiuk, Kierownik Działu Sprzedaży i Marketingu Biuro Cargo i Poczty PLL LOT S.A.

Korzystniej dla wszystkich

Konkurencyjność przewozów lotniczych nie opiera się wyłącznie na cenie oraz czasie tranzytu do oferowanych destynacji. Zarówno linie lotnicze jak i porty lotnicze wychodząc naprzeciw oczekiwaniom producentów oraz podmiotów zaangażowanych w transport lotniczy starają się wygrać na oferowanych rozwiązaniach logistyczno-systemowych. Od wielu lat sektor transportu lotniczego opracowuje nowe regulacje i narzędzia niezbędne do wprowadzenia e-freight, czyli do możliwości transportu towarów bez towarzyszących im dokumentów w formie papierowej,



takich jak list przewozowy, faktury, instrukcje pakowania, certyfikaty bezpieczeństwa, deklaracje materiałów niebezpiecznych itp.

Według singapurskiego TLI-AP (The Logistics Institute – Asia Pacific), który jest aktywnie zaangażowany we wprowadzenie e-freigh, wszystkie podmioty w procesie transportu lotniczego uzyskają zarówno korzyści wynikające z ograniczenia kosztów jak i ze zwiększenia produktywności. Badanie przeprowadzono w okresie lipiec 2010-lipiec 2011 i obejmowało ono wszystkie podmioty w procesie logistycznym, od nadawców cargo, poprzez spedytorów, agentów handlingowych, a na liniach lotniczych skończywszy. Dzięki wprowadzeniu e-freight zarówno nadawcy jak i spedytorzy mogą obniżyć koszty dokumentacyjne o 38%, agenci handlingowi o 27% oraz linie lotnicze o 29%. Z całej puli oszczędności, wynoszącej 18.4mln SGD, aż 73% kwoty przypada na nadawców, 24% na spedytorów, 1% na agentów handlingowych i 2% na linie lotnicze.

Zwiększenie produktywności wynikającej z redukcji godzin pracy to korzyści dla nadawców w wysokości 38%, 51% dla spedytorów, 50% dla agentów handlingowych oraz 36% dla linii lotniczych. Pula oszczędności dla całego sektora lotniczego to 1,7 miliona roboczogodzin. Tak samo jak w przypadku redukcji kosztów, ze zwiększenia produktywności w całej grupie podmiotów ilościowo najbardziej korzystają nadawcy, bo aż w 69%, spedytorzy w 28%, agenci handlingowi w 1%, a pozostałe 2% przypadają liniom lotniczym. Obydwa przykłady wskazują, że największe korzyści z wprowadzenia elektronicznego obiegu dokumentów mogą uzyskać nadawcy oraz spedytorzy, jednak to ci pierwsi mają największy udział w oszczędności kosztów dokumentów oraz w obniżeniu godzin pracy, potrzebnej do realizacji swoich działań.

Korzyści wynikające z elektronicznego przepływu dokumentów powiązane są z trzema procesami:

- manualne wprowadzenie danych zastąpione będzie przepływem wiadomości w formacie XML – pozwoli to na redukcję błędów w danych, które często są wprowadzane przez każdy podmiot zaangażowany w transport, zwiększenie produktywności wynikającej z oszczędności czasu, większą dokładność w przestrzeganiu wymagań podmiotów regulujących przepływ dokumentów (cło, urzędy lotnicze, linie lotnicze i organizacje je zrzeszające),
- dokumenty lotnicze nie będą towarzyszyły przesyłce – minimalizacja czasu potrzebnego na fizyczny obieg dokumentów. W przypadku nieregularności w transporcie samych dokumentów, opóźnienia w tranzycie lub odbiorze przesyłki wpływały znacznie na obniżenie jakości serwisu.
- fizyczne archiwum zastąpione zostanie e-archiwum, gdzie dokumenty mogą być wydrukowane czy odtworzone w każdej chwili. Dostępność do e-archiwum będzie dużo większa niż do archiwum przechowującego dokumenty w formie papierowej.



Już wkrótce w Polsce

Najbardziej zaangażowane w proces e-freight są kraje dalekiego wschodu, gdzie przodują takie porty jak Singapur czy Hong Kong. W Europie to Amsterdam jest najbardziej zaawansowany pod względem uczestnictwa wszystkich podmiotów w procesie. Celem Polskich Linii Lotniczych LOT jest uruchomienie, do końca tego roku, przynajmniej 2 połączeń europejskich oraz udostępnienie przynajmniej jednej destynacji północnoatlantyckiej dla nadawców, którzy będą chcieli przesłać swoje towary bez towarzyszących im dokumentów w formie papierowej.

Już we wrześniu LOT przedstawi firmom spedycyjnym dokument EDI, który pozwoli na przeniesienie wszelkich warunków transportu na elektroniczną wymianę danych systemowych, włączając odpowiedzialność nadawcy oraz operatora, które do tej pory były umieszczone na odwrocie listu przewozowego. Jednocześnie narodowy przewoźnik pracuje nad wewnętrznymi procedurami, które nawiązują jeszcze do Konwencji Warszawskiej, mówiącej o tym, że dokumenty muszą towarzyszyć przesyłce podczas całego procesu transportu. Protokół Montrealski MP4 oraz Konwencja Montrealska MC99, to zielone światło dla e-freight. Niestety nie wszystkie kraje podpisały te dokumenty i nadal obowiązuje w tych portach Konwencja Warszawska, czyli wymóg obiegu dokumentów w formie papierowej. Niezależnie od planu wprowadzenia procesu na rejsach międzynarodowych, LOT planuje wdrożenie pełnego e-freight na swoich połączeniach krajowych dla przesyłek wysyłanych wewnątrz Polski.

Przykład Singapuru, czy bliższego nam w Europie Amsterdamu, pokazuje, że we wprowadzenie procesu e-freight w porcie lotniczym muszą być zaangażowane wszystkie podmioty uczestniczące w transporcie towarów drogą lotniczą, poczynając od nadawców, spedytorów, agentów handlingowych, urzędów celnych, portów lotniczych, linii lotniczych, na kompetentnych władzach lotniczych, w naszym przypadku ULC zakończywszy. Jest to proces długotrwały, wymagający dużych nakładów pracy oraz funduszy finansowych, oraz co najistotniejsze zmian w przepisach i procedurach.

Agnieszka Grzesiuk
Kierownik Działu Sprzedaży i Marketingu
Biuro Cargo i Poczty PLL LOT S.A.

Przesyłka na skrzydłach

Zgodnie z danymi IATA, tempo rozwoju europejskiego cargo wynosi ok. 6-8 proc. rocznie. Również w Polsce przewozy lotnicze cargo rosną.

Dane Urzędu Lotnictwa Cywilnego mówią, że dynamika w zakresie liczby obsłużonych przesyłek w polskich portach lotniczych w 2011 roku wyniosła niemal 7 proc. Do najbardziej dynamicznych należały porty w Poznaniu (wzrosty o ok. 14 proc.), Wrocławiu (12 proc.) i Gdańsku (10 proc.).

Jakie kierunki?

Dane firmy kurierskiej TNT Express potwierdzają te tendencje. Firma jest liderem na rynku przewozów ekspresowych w Europie, które w dużej mierze transportowane sa drogą lotniczą. Mimo ewolucji struktury handlu zagranicznego wciąż największy udział stanowią przesyłki wysyłane i importowane z Niemiec. To naturalne, ponieważ Niemcy są wciąż dominującym partnerem gospodarczym Polski. W TNT duże znaczenie rynku niemieckiego związane jest udziałem branży motoryzacyjnej w portfelu klientów TNT. TNT od lat jest liderem w ekspresowych dostawach dla tej branży. Biznes motoryzacyjny wymaga precyzyjnych dostaw zapewniających płynność produkcji. Charakteryzuje się on dużymi wymaganiami klienta, i potrzeba innowacyjności. Kolejnymi kierunkami są: Wielka Brytania, państwa Beneluksu, Francja, Włochy i Hiszpania. Najwyżej uplasowanym krajem spoza Europy są Chiny, które z roku na rok powiększają swój udział. W ostatnich latach obserwowany jest dynamiczny przyrost wolumenu z i do krajów Bliskiego Wschodu.

Prognozy i wartości

Mimo rosnącej od lat popularności usług ekonomicznych TNT, realizowanych przy wykorzystaniu transportu drogowego, usługi lotnicze z roku na rok utrzymują trend wzrostowy. W ciągu ostatnich dziesięciu lat tylko w 2009, jak cała branża przewozów lotniczych, TNT zanotowała spadek wolumenu. W bieżącym roku, dzięki atrakcyjności polskiego eksportu, firma spodziewa się dwucyfrowego przyrostu transportowanych przesyłek w stosunku do 2011. Prognozy na drugą część roku pokazują szybszy rozwój biznesu importowego.

TNT obserwuje też zmiany w profilu wysyłek. W ostatnim czasie rosną wagi pojedynczych transportów, co w połączeniu ze zwiększającą się liczbą transportów jest dobrym prognostykiem na przyszłość. W TNT przesyłki transportowane drogą lotniczą stanowią blisko 2/3 wolumenu. Proporcje w wagach są oczywiście odwrotne - ekspresowy transport lotniczy przyciąga głównie paczki, zaś ekonomiczny transport drogowy przeznaczony jest do przewozu cięższych ładunków.

Pomarańczowe skrzydła

Standardowy termin doręczenia przesyłki lotniczej TNT w Europie to najczęściej jeden dzień roboczy. Przesyłki lotnicze podróżują na pokładach maszyn operujących z Warszawy, Gdańska i Katowic. Połączenia te są elementem międzykontynentalnej sieci lotniczej TNT, z sercem w belgijskim Liege. Flota, zarządzana przez TNT Airways S.A. - spółkę zależną TNT, obejmuje samoloty takie jak Boeing: 777-200 LRF, 747, 767-200, 767-300, 757, 737, Airbus 300, BritishAerospace 146.

Centralnym hubem lotniczym jest Międzynarodowe Lotnicze Centrum Przeładunkowe w belgijskim Liege. Ten port tranzytowy jest zlokalizowany w tzw. europejskim trójkącie cargo, wyznaczanym przez Amsterdam, Paryż, Frankfurt. Sieć lotnicza TNT jest ściśle zintegrowana z siecią drogową. Lokalizacja umożliwia TNT dotarcie do 2/3 europejskich klientów firmy w czasie zaledwie 4 godzin w transporcie drogowym. Port tranzytowy w Liege przyjmuje przesyłki frachtu lotniczego w Europie i zapewnia połączenia lotnicze ze wszystkimi destynacjami. Powierzchnia operacyjna hubu wynosi 75 000 m2, przepustowość 30 000 szt./h, a każdej nocy obsługiwanych jest 400 ton paczek (ok. 100 000 sztuk).

TNT wybrało Liege spośród ponad 11 innych lotnisk, również ze względu na fakt, ze – z powodu dogodnego położenia – nie ma ograniczeń odnośnie lotów nocnych. Nie bez znaczenia jest też wyjątkowy mikroklimat (sporadyczne mgły).



Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu TNT Express Poland



Ekspresowy przeładunek

W ciągu 4-5 godzin odbywa się sortacja towaru z ponad 40 samolotów i blisko 150 samochodów ciężarowych obsługujących ładunki cargo. Sieć TNT charakteryzuje się rozchodzącymi się gwiaździście połączeniami do wszystkich lokalizacji. Dodatkowo Liege jest połączone kilkoma portami regionalnym. Podróż poszczególnych przesyłek w obrębie hubu przebiega bardzo sprawnie. Dzięki zaawansowanym urządzeniom do sortowania, pojedyncze przesyłki o masie poniżej 30 kg trafiają do systemu taśmociągów o długości ponad 7 km, i docierają do specjalnej rynny. Paczki o masie przewyższającej 30 kg obsługiwane są według innej procedury, która zapewnia sprawne dotarcie ładunku do właściwego samolotu, którym towar jest po kilku godzinach transportowany do swojego miejsca docelowego. System automatycznej sortacji bez dużego zaangażowania personelu kieruje paczki do właściwych rynien, z których są one pakowane do specjalnych kontenerów lotniczych zapewniających bezpieczeństwo transportu na pokładzie samolotów. Dzięki sprawdzonym procesom, przesyłki każdego dnia pokonują ogromne odległości i na czas trafiają do odbiorców w ponad 200 państwach całego świata.

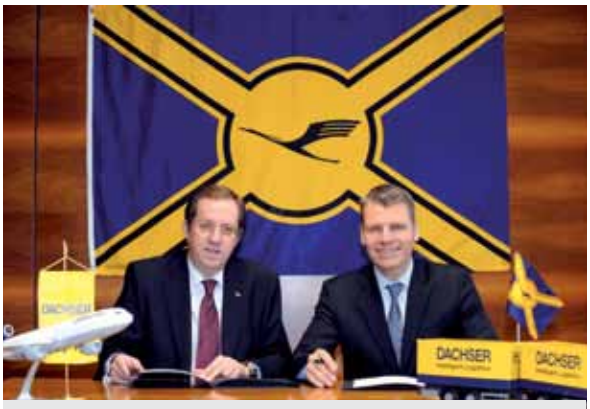


Rafał Dziura,
dyrektor sprzedaży i marketingu
TNT Express Poland

Dachser globalnym partnerem Lufthansy Cargo

Firma Dachser podpisała porozumienie z Lufthansa Cargo, stając się nowym członkiem jej Programu Globalnego Partnerstwa. Program zrzesza 10 najważniejszych dla Lufthansy dostawców logistycznych w przewozach cargo lotniczego. Zacieśnienie kooperacji pozwoli na wspólne planowanie ładunków, redukcję kosztów transakcji oraz promocję kluczowych rozwiązań branżowych.

Program Globalnego Partnerstwa Lufthansy Cargo stał się w ostatnich latach główną platformą stabilizacji i rozwoju firmy. Zrzeszonych w nim 10 najważniejszych dostawców logistycznych generuje połowę przychodów w przewozach cargo tej jednej z największych linii lotniczych na świecie. W tym samym czasie Dachser ugruntował pozycję światowego operatora logistycznego. – *Wstąpienie firmy Dachser do grona członków, wzmocniło nasz Program Globalnego Partnerstwa* – podkreślił dr Andreas Otto, członek zarządu Lufthansy Cargo. – *W ostatnich latach nasze firmy znacząco rozwinęły wspólną działalność. Dachser realizuje imponujący i przynoszący sukcesy model ekspansji, a my cieszymy się, mogąc być jego częścią. Obecnie zamierzamy kontynuować tę drogę w ramach jeszcze ściślejszego partnerstwa.* Obie firmy planują w dalszym ciągu umacniać swoją pozycję rynkową, wykorzystując efekt synergii. Dachser chce przede wszystkim wykorzystać bogate zasoby linii lotniczych i bezpośrednio oferować nowe możliwości transportowe swoim klientom. – *Lufthansa Cargo ze swoją gęstą siecią transportową, dużą częstotliwością lotów oraz wysoką jakością usług, jest silnym partnerem w transporcie międzykontynentalnym* – wyjaśnia Thomas Reuter, dyrektor zarządzający Dachser Air & Sea Logistics.



Thomas Reuter, dyrektor zarządzający Dachser Air & Sea Logistics i dr Andreas Otto, członek zarządu Lufthansa Cargo podpisują porozumienie globalnego partnerstwa.

Z gęstą siecią około 300 destynacji w ponad 100 krajach, linie lotnicze Lufthansa plasują się w czołówce światowych przewoźników frachtu lotniczego.

Podniebne bezpieczeństwo

Z Krzysztofem Banaszkiem, prezesem Polskiej Agencji Żeglugi Powietrznej rozmawia Franciszek Nietz



Na początku rozmowy przypomnijmy najważniejsze cele i sferz działalności Polskiej Agencji Żeglugi Powietrznej, zarządzającej ruchem lotniczym na obszarze naszego kraju.

Polska Agencja Żeglugi Powietrznej w obecnej formie samodzielnej instytucji istnieje od 1 kwietnia 2007 roku. Naszym zadaniem jest zarządzanie żeglugą powietrzną poprzez zapewnienie bezpiecznego, płynnego i efektywnego ruchu lotniczego w polskiej przestrzeni powietrznej. Zadanie to wykonujemy ze szczególnym uwzględnieniem zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa. Zgodnie z wymogami przepisów UE swoje zadania mamy wykonywać „w sposób zapewniający zarówno dobrą jakość usług jak i w sposób efektywny kosztowo". Czyli bez opóźnień i za rozsądną, adekwatną do zapewnianych usług cenę. W ostatnich latach obniżkom cen jednostkowych za nasze usługi towarzyszy równoczesne podwyższenie, jakości tych usług, czyli znacząca poprawa punktualność operacji lotniczych.

Równolegle z tymi działaniami PAZP realizuje duży program inwestycyjny. Czego dotyczyły te inwestycje? Jak wyglądają plany na rok 2012 i lata następne?

W ostatnich latach PAŻP skutecznie nadrabia zaległości inwestycyjne, a także realizuje inwestycje wynikające ze znacznego wzrostu liczby operacji, co wymaga stałego zwiększania przepustowości polskiej przestrzeni powietrznej i odpowiedniej infrastruktury. PAŻP odtwarza wypracowaną infrastrukturę łączności, nawigacji i dozorowania, a także inwestuje w nowe urządzenia i systemy niezbędne dla sprawnej obsługi ruchu lotniczego w polskiej przestrzeni powietrznej i na polskich lotniskach. W ubiegłym roku PAŻP wybudowała pięć radiolatarni D-VOR/DME w: Zielonej Górze, Wrocławiu, Modlinie, Gdańsku i Katowicach, dwa systemy DME w Oleśnie i Drezdenku. Zbudowano cztery ośrodki radiokomunikacyjne w: Grajewie, Trzebnicy, Jędrzejowie i Starych Iganiach. Powstał projekt wieży kontroli ruchu lotniczego w Poznaniu, trwają prace nad projektem wieży kontroli ruchu lotniczego w Krakowie.

W 2012 roku PAŻP najwięcej wyda w Poznaniu, Rzeszowie, Wrocławiu, Krakowie i w Łodzi. Na ukończeniu jest uruchomienie operacyjne wieży (TWR) w Łodzi. Trwa zakup sprzętu i wyposażenie zbudowanej już wieży. W Rzeszowie obiekt TWR zbudujemy do końca 2012 r. Ośrodki radarowe w Poznaniu i Wrocławiu zgodnie z planem ruszą w maju tego roku i zostaną przyłączone do sieci PAŻP.

Przed 2007 rokiem w PPL /Agencji Ruchu Lotniczego/ na infrastrukturę żeglugi powietrznej wydawano średnio kilkanaście, rzadko kiedy 30—50 mln zł. rocznie. Przy stałym wzroście ruchu lotniczego skutkowało to między innymi znacznym zwiększeniem opóźnień w latach 2006-2008, wynikającym z braku przygotowania przestrzeni powietrznej i systemów na tak ogromny wzrost ruchu lotniczego. Usamodzielnienie PAŻP pozwala na realizację inwestycji za ok. 60-90 mln zł. rocznie. Plany na kolejne kilka lat to średnio ok. 100 mln zł rocznie.

Ze względu na swoje przeznaczenie inwestycje można pogrupować na:

- OKRL / TWR ośrodki kontroli i wieże kontroli umożliwiające kontrolę ruchu lotniczego na polu manewrowym oraz w obszarze otaczającym lotnisko;
- DVOR/DME latarnie ogólnokierunkowe, emitowane sygnały odbierane przez samolot pozwalają na kontrolę kursu i odległości;
- ILS system instrumentalnego podejścia, umożliwia on precyzyjną nawigację podczas lądowania w warunkach ograniczonej widoczności;
- DME radiolatarnie, pozwalające na pomiar odległości samolotu od anteny urządzenia;
- OR ośrodki radiokomunikacji zapewniające łączność między obsługą naziemną a samolotami;
- PSR/MSSR radar pierwotny i wtórny umożliwiają kontrolę położenia samolotów w przestrzeni powietrznej.

W polskiej przestrzeni powietrznej PAŻP zapewnia przewoźnikom obsługę w ramach tzw. nawigacji trasowej oraz nawigacji terminalowej. Jak kształtują się obecnie stawki opłat nawigacyjnych? Jak wyglądają one na tle innych krajów europejskich?

Za swoje usługi PAŻP pobiera dwa rodzaje opłat nawigacyjnych: opłatę za nawigację trasową o nazwie ER (en-route)

i opłatę za nawigację terminalową o nazwie TNC (terminal navigation charge). Przeloty tzw. trasowe (ER), generują dziś około 80% naszych przychodów. Obecnie stawka jednostkowa opłaty trasowej w polskiej przestrzeni powietrznej (FIR Warszawa) wynosi – 36 euro. Każdego roku od początku istnienia naszej agencji była ona jedną z najniższych w Europie. I tak w styczniu 2011 r. wynosiła 39,46 euro; w styczniu 2010 r. - 40,06 euro; w styczniu 2009 r. – 41,95 euro a w styczniu 2008 r. – 42,76 euro. Stawka jednostkowa opłaty za nawigację trasową (ER) jest na tak niskim poziomie dzięki bardzo wysokiej efektywności pracy naszych kontrolerów, a także optymalnym wykorzystaniu zasobów. Średnia wartość tej stawki w Europie wynosi 51,55 euro, ale są agencje, które za te same usługi pobierają opłatę 70 euro i wyższą.

Czy wielkość opłat za nawigację terminalową jest taka sama dla wszystkich polskich lotnisk? Wcześniej opłata ta była niższa dla lotniska w Warszawie i wyższa dla lotnisk regionalnych...

Stawki opłat nawigacyjnych ustalane są w oparciu o wytyczne zawarte w Rozporządzeniu (WE) nr 1794/2006 oraz najnowsze Rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1191/2010 zmieniające ww. rozporządzenie ustanawiające wspólny schemat opłat za korzystanie ze służb żeglugi powietrznej. W poprzednich Polska była jednym z kilku krajów próbujących wprowadzić różne stawki opłat w dwóch strefach opłat lotniskowych. Obecnie konsekwentnie s



toimy na stanowisku, że jeśli planujemy uruchomienie nowych portów lotniczych, a także stały rozwój lotnisk regionalnych i sieci połączeń krajowych oraz europejskich z tych lotnisk, to powinna istnieć jedna strefa poboru opłaty za nawigację terminalową (TNC). Tworzenie dwóch i więcej stref prowadzić będzie do sytuacji, w której przewoźnicy operujący na większych lotniskach będą płacić mniej niż na małych, nowo budowanych. W skrajnym przypadku, na lotnisku, na którym odbywa się mało lotów komercyjnych, cena opłaty za nawigację terminalową (TNC), wynikająca z konieczności pokrycia kosztów wyposażenia nawigacyjnego służb, będzie tak wysoka, że przewoźnicy mogą zrezygnować z latania na to lotnisko.

Od początku 2012 roku obowiązuje nowa, niższa niż w latach poprzednich wysokość stawki jednostkowej opłaty za nawigację terminalową (TNC) w wysokości 781,06 zł. Przypomnę, że w roku 2011 stawka jednostkowa opłaty za nawigację terminalową wynosiła 1051,03 zł. Nowa stawka redukuje o jedną czwartą cenę za nawigację terminalową, co było możliwe między innymi dzięki poprawie efektywności funkcjonowania PAŻP.

Ze statystyk za ubiegły rok, dotyczących operacji lotniczych obsłużonych na polskich lotniskach, wynika, że znaczny potencjał polskich lotnisk pozostaje wciąż niewykorzystany. Jakie czynniki wpłynąć mogą na bardziej efektywne wykorzystanie lotnisk regionalnych?

Ruch lotniczy na polskich lotniskach ulega stałej poprawie po spadkach, jakie zanotowaliśmy w roku 2009. Wzrost liczby dolotów i odlotów z polskich lotnisk nie jest jednak tak dobry jak w przypadku przelotów nad Polską. Należy jednak pamiętać, że w samolotach tych znajdowało się średnio więcej pasażerów niż w latach poprzednich. To dzięki poprawie tzw. „wypełnienia" Porty Lotnicze zanotowały tak dobre wyniki w roku 2011. Ten trend będzie zapewne kontynuowany w roku 2012. Pomimo pogarszających się prognoz w Europie, w PAŻP mamy nadzieję na kilkuprocentowy wzrost liczby operacji w roku 2012 – głównie dzięki Euro 2012 i związanej z nim promocji Polski.



Opublikowane w listopadzie 2011 r. okresowe sprawozdanie Komisji Europejskiej, dotyczące jednolitej europejskiej przestrzeni powietrznej (SES), wskazało na zagrożenia w realizacji najważniejszych celów SES ustalonych na 2012 r. Obawy dotyczą przede wszystkim systemu skuteczności działania i tzw. funkcjonalnych bloków przestrzeni powietrznej. Cele te realizowane są również dość opieszale w Polsce. Jakie działania planuje PAŻP w tym zakresie?

Wyzwania, zamierzenia, a także kierunki działań PAŻP oraz sposób definiowania celów wynika głównie z wytycznych przyjętych dla europejskich instytucji zapewniających służby żeglugi powietrznej (ANSP) przez Komisję Europejską. Wytyczne te, mówiąc w uproszczeniu, kładą akcent na cenę i jakość naszych usług. Zaproponowane przez Polskę wskaźniki (około 2% poprawy efektywności kosztowej) są bardzo dobre, jeśli porówna się je do propozycji najdroższych ANSP w Europie, które pomimo tego, że koszt ich usług jest nawet dwukrotnie wyższy niż w Polsce, to proponują utrzymanie dotychczasowych opłat a nie ich obniżkę. Przy takim podejściu zrealizowanie celu, jaki KE zapisała w dokumentach, czyli 3,5% obniżki rocznie w całej Europie, nie będzie możliwe.

W zatwierdzonej w styczniu 2012 r. i przesłanej Komisji Europejskiej korekcie Krajowego Planu Skuteczności Działania, podstawa kosztowa PAŻP uległa zmianie poprzez dodatnie kosztów dla lotniska Lublin/Świdnik i uwzględnienie pełnych kosztów TWR dla lotniska Modlin. Stosowna zmiana wysokości stawki opłaty za nawigację terminalową nastąpi w połowie roku 2012 r., kiedy wprowadzona zostanie opłata w wysokości ok. 795 zł, co pozwoli na pokrycie kosztów służb TWR na nowo powstających lotniskach.

PAŻP zapowiadała obniżenie w 2011 r. średniego opóźnienia przypadającego na operacją lotniczą w Polsce poniżej minuty. Czy udało się osiągnąć ten cel? Jakie są w tym względzie plany na rok 2012?

Tak – osiągnęliśmy zakładany cel i zrobiliśmy to przy rekordowo dużym wzroście ruchu lotniczego. W 2011roku PAŻP obsłużyła znacznie ponad 640 tys. operacji lotniczych, co stanowi prawie 10% wzrost w stosunku do roku 2010. O bezpieczeństwo tego ruchu troszczy się ponad czterystu pięćdziesięciu kontrolerów ruchu lotniczego. Efektem wydajnej pracy kontrolerów ruchu lotniczego, zastosowania nowych uregulowań dotyczących dynamicznej organizacji obsad i czasu pracy, jest redukcja średniego opóźnienia przypadającego na operację lotniczą do poziomu około 0,63 minuty/operację. Oznacza to, że samolot, którym pasażerowie lecą w polskiej przestrzeni powietrznej opóźnia się średnio o około 37 sekund. Warto przy tym dodać, że opóźnienia generowane przez żeglugę powietrzną to około 20% wszystkich opóźnień, na które składają się opóźnienia własne linii lotniczych, warunki pogodowe, czynności obsługowe samolotów itd.


fot. SXC

W stosunku do lat 2007-2008 PAŻP trzykrotnie poprawiła wskaźnik opóźnień. Polska generuje jedynie 2,5% wszystkich opóźnień, jakie występują w europejskiej żegludze powietrznej.

Jak wyniki operacyjne PAŻP przekładają się na wynik finansowy?

Wstępne podsumowania i analizy wskazują, że wynik PAŻP w roku 2011 był najlepszy w latach samodzielnego funkcjonowania 2007-2011. Zysk netto wyniósł ok. 80 mln zł i jest o 34,5 mln zł wyższy od wielkości planowanej. W 2010 r. było to 24,3 mln zł. W wyniku większego niż przewidywano ruchu samolotów przelatujących nad Polską (ruch tranzytowy) przychody PAZP są wyższe od planowanych o kilkadziesiąt milionów zł. Tak dobry wynik PAŻP uzyskała dzięki wspomnianym działaniom i decyzjom oraz zastosowaniu mechanizmów elastycznego podejścia do kosztów pracy w roku 2011, które nie przekroczyły zaplanowanych kwot. Niższe niż zaplanowano było też wykonanie pozostałych kosztów operacyjnych, głównie dzięki optymalizacji wydatków oraz małej liczbie awarii systemów CNS.

Rok 2011 był ostatnim rokiem funkcjonowania dotychczasowych zasad finansowania ANSP w Europie. Poczynając od roku 2012 wprowadzono finansowanie naszej działalności z uwzględnieniem tzw. mechanizmu podziału ryzyka, co w praktyce oznacza znacznie trudniejszą procedurę zapewnienia pełnego finansowania kosztów naszej działalności. Wzrośnie ryzyko niepokrycia kosztów, w tym kosztów inwestycji, co wymagało będzie znacznie lepszego planowania kosztów i przychodów, a także wnikliwszej analizy ryzyka w odniesieniu do podejmowanych decyzji odnoszących się do kosztów operacyjnych i inwestycji.

Przy rozwijającym się rynku lotniczym w Polsce jestem jednak dobrej myśli. Jeśli mobilność naszego społeczeństwa będzie rosła tak jak przewidują analitycy, to pieniądze wydawane dziś na infrastrukturę i służby zwrócą się w przeciągu kilku lat. Zakładamy, że w roku 2012 nastąpi wzrost ruchu o ok. 8,7%. Oczywiście wiele będzie zależało od sytuacji na rynku i od rozwoju polskiej gospodarki. Ostatnie tygodnie pokazują, że w Europie weryfikowane są prognozy wzrostu ruchu lotniczego, nie dotyczy to jednak w tak dużym zakresie Polski i rynków rozwijających się.

Dziękujemy za rozmowę

Rozmawiał Franciszek Nietz


TRANS.eu
EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA
Wolne ładunki
i sprawdzeni przewoźnicy
Infolinia: (+48) 71 734 17 00, E-mail: info@trans.eu
Logintrans Sp. z o.o., Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska

Gazowa premiera w Hamburgu

W hamburskim porcie po raz pierwszy pojawił się statek napędzany LNG KV BARENTSHAV należy do floty norweskiej straży wybrzeża, a jego zadaniem jest między innymi kontrola rybołówstwa, pomoc na morzu, nadzór policyjny i kontrole przestrzegania przepisów ochrony środowiska wewnątrz norweskich wód terytorialnych. Ciekawostką statku jest jego silnik napędzany ekologicznym paliwem: w miejsce oleju napędowego KV BARENTSHAV jest napędzany ciekłym gazem ziemnym (LNG: liquefied natural gas).

W rezultacie wchodzących w życie w 2015 roku regulacji, nakładających górne granice na emisję siarki w obszarach SECA (Sulphur Emission Control Area), w tym Morza Północnego i Bałtyku, przemysł żeglugowy poszukuje intensywnie alternatywnych paliw. Rozwiązaniem może być LNG, jako że napęd gazowy redukuje ilość emitowanych związków azotu o niemal 90%, a dwutlenku węgla o niemal 20% w porównaniu do konwencjonalnego paliwa dieselowskiego. Emisja dwutlenku siarki i cząsteczek pyłów jest niemal niewykrywalna.

W dodatku zużycie silników, a przez to i koszty eksploatacji, zostają znacznie zredukowane. Przy przejściu na napęd LNG armatorzy, obok budowy nowych statków napędzanych gazem, mają też możliwość przebudowy istniejącej floty. – *Z analizy wynika, że 10 do 15% nowych jednostek oddanych do 2020 roku będzie napędzanych gazem. To około 1000 statków. Obecnie silnik napędzany gazem jest opłacalny, gdy statek co najmniej 30% swojego czasu spędza w obszarze kontrolowanej emisji* – mówi Lars Sørum, dyrektor Technology & Services, Maritime Oil & Gas w DNV Europe & North Africa.

Znaczenie alternatywnego paliwa, którego stosowanie ma sens zarówno pod względem ekologicznym jak i ekonomicznym dostrzegły władze portu Hamburg. Hamburg Port Authority i Linde Group chcą promować użycie LNG i obecnie przygotowują studium wykonalności dla komercyjnego zastosowania LNG w porcie Hamburg. – *Port Hamburg powinien być liderem w polityce ekologicznej i efektywności energetycznej. W przyszłości systemy napędowe wykorzystujące skroplony gaz ziemny powinny tu odgrywać znaczącą rolę. W ramach ogólnoświatowej współpracy musimy teraz stworzyć standardy i podstawy dla infrastruktury. Port Hamburg odgrywa wielce znaczącą rolę jako port feederowy dla Bałtyku i w konsekwencji pracujemy nad kluczowymi parametrami dla infrastruktury LNG potrzebnej w Hamburgu. Rozważamy również możliwość rozbudowy naszej własnej floty o nowe jednostki wykorzystujące technologię LNG* – mówi dyrektor zarządzający HPA Jens Meier. Aktualnie brakuje wciąż odpowiednich międzynarodowych przepisów i certyfikatów dopuszczających stosowanie LNG w żegludze. Hamburski port zamierza w tej kwestii przenosić doświadczenia m.in. od Norwegów, pionierów w budowie i eksploatacji statków napędzanych LNG.



Jednostka KV BARENTSHAV jest napędzany śrubą okrętową sprzężoną mechanicznie albo z silnikiem głównym albo z napędzanym gazem silnikiem elektrycznym. Statek jest wyposażony w dwusilnikową maszynownię i oddzielne zbiorniki paliwa, jeden na diesel, a drugi na LNG. Cztery generatory napędzane gazem wytwarzające zasilanie dla silnika elektrycznego startują i zatrzymują się automatycznie w zależności od zapotrzebowania na moc. Silnik diesla jest włączany jedynie do asysty holowania i przy specjalnych przebiegach z dużymi prędkościami sięgającymi 20 węzłów. Długi na 93.0 m i szeroki na 16.6 m statek ma wyporność 4000 ton (grt) i z uciągiem rzędu 100 ton jest w stanie utrzymać w pozycji 150 000 tonowy tankowiec w czasie sztormu.



LNG jako paliwo okrętowe jest z powodzeniem stosowane w Norwegii, która posiada napędzane gazem promy, a także niezbędną infrastrukturę paliwową dla statków tego typu od ponad dziesięciu lat.

Sztorm cenowy na Bałtyku

Koszty przepraw promowych na Bałtyku w ciągu ostatniego roku wzrosły o ponad 10 proc. Podwyżki dotyczą zarówno stawek bazowych za długość pojazdu, jak i dodatków paliwowych. Biorąc pod uwagę rosnące zapotrzebowanie na przeprawy promowe pojawia się pytanie – w jaki sposób główni armatorzy planują swój rozwój na Morzu Bałtyckim?



Mariusz Jaworski, dyrektor Regionu Południe, DSV Road sp. z o.o.

Dynamika wzrostu dwóch podstawowych elementów, składających się na koszt przeprawy, jest znacząco różna. Stawki bazowe za długość pojazdu wzrosły średnio o około 7 proc., podczas gdy wzrost BAF (dodatek paliwowy) wyniósł ponad 30 proc. – *Armatorzy tłumaczą podwyżki czynnikami inflacyjnymi m.in. wzrostem kosztów serwisu i remontów promów, opłatami portowymi i koniecznością indeksacji wynagrodzeń personelu pływającego i na*


fot. DSV Road

lądzie oraz rosnącymi kosztami zakupu paliwa. Dodatkowo mocnym motywatorem do podwyżek są kiepskie wyniki ekonomiczne w branży promowej, uniemożliwiające pozyskanie źródeł finansowania na odnowienie i modernizację floty. Wszyscy armatorzy promowi w podobnym stopniu podnoszą opłaty paliwowe. Na kierunkach szwedzkich BAF wzrósł w ciągu ostatniego roku o ponad 30 proc. Oprócz dopłaty paliwowej armatorzy wprowadzili w połowie 2010 roku dodatek za korzystanie z morskiego paliwa niskosiarkowego w portach. Jest to kolejny tak zwany „dodatek frachtowy", który winduje koszty przepraw. Z tego powodu dojdzie wkrótce do kolejnych podwyżek. Zgodnie z postanowieniami konwencji MARPOL, stanowiącej o zapobieganiu zanieczyszczeniu morza przez statki, już za trzy lata dopuszczalna zawartość siarki w paliwie będzie 10-krotnie niższa. Obecnie, z powodu braku innych, konkurencyjnych i tańszych alternatyw dla istniejących przepraw promowych na Bałtyku większość przewoźników drogowych zmuszona jest akceptować wspomniane powyżej podwyżki – na zasadzie „take it or leave it" – tłumaczy Mariusz Jaworski, dyrektor Regionu Południe, DSV Road sp. z o.o.

Sztorm na drogach

Sztorm kosztowy na Bałtyku uderza po kieszeni nie tylko firmy transportowe. Wzrost kosztów przepraw promowych oznacza także oczywistą konieczność podwyżek cen w transporcie drogowym. – *Nie ma szans na sfinansowanie podwyżek z własnej marży przewoźników, zwłaszcza że koszt promu stanowi średnio od 20 proc. do 50 proc. całości frachtu drogowego. Oczywistym jest zatem fakt, że podwyżki te powinny być także przeniesione na klientów firm transportowych. Obecny, bardzo niski poziom rentowności usług przewozowych na kierunkach skandynawskich, gdzie miesięczne przebiegi taboru są znacznie niższe niż w relacjach zachodnich i południowych, w dłuższym okresie nie pozwoli na dalsze ponoszenie ciężaru wzrostu kosztów u przewoźników morskich przez przewoźników drogowych. Większość klientów niechętnie poczuwa się do obowiązku partycypowania w przyjęciu nowych obciążeń. Często tłumaczenie typu „mamy kryzys" utrudnia przewoźnikom rozmowy z ich klientami. Obawiając się utraty kontraktów czy zleceń przyjmują, w większości przypadków, wzrosty kosztów na siebie. Decydując się na takie kroki pogarszają swoją i tak bardzo trudną sytuację ekonomiczną. W celu uniknięcia tego rodzaju sytuacji wzrost stawek promowych musi być niestety przeniesiony na klientów* – wyjaśnia Mariusz Jaworski, dyrektor Regionu Południe, DSV Road sp. z o.o.

Kolejnym problemem, wpływającym na brak stabilności kosztów, są sukcesywnie rosnące ceny ropy naftowej. Może to wpłynąć na ewentualny dalszy wzrost cen biletów w 2012 roku. Branża liczy jednak na to, że zakres stawki bazowej ceny biletu w ciągu roku nie powinien ulec już zmianie.

Za mało miejsca na morzu?

Wzrastająca wymiana handlowa, w szczególności ze Szwecją oraz wzrost popularności tego rynku wśród przewoźników drogowych wpływa na ograniczenie dostępności miejsc na promach w ramach akwenu Morza Bałtyckiego. Dzieje się tak, ponieważ nie ma restrykcji w zakresie korzystania z taboru silnikowego z niższymi klasami emisji spalin w porównaniu z krajami Europy Zachodniej. W efekcie ilość miejsca na promach jest obecnie niewystarczająca. – *W ostatnich latach można zauważyć szczególnie wysoką aktywność na rynkach bałtyckich. Również DSV, jako jeden z największych operatorów logistycznych na tym kierunku, szczególnie zainteresowany jest wzrostem dostępności przepraw. Kluczowym pytaniem jest zatem, w jaki sposób główni armatorzy planują swój rozwój na Morzu Bałtyckim? Najpopularniejszym, a zarazem głównym, kierunkiem przepraw pozostaje relacja Świnoujście-Ystad/Trelleborg. Najbardziej zauważalne ograniczenia w dostępności przestrzeni ładunkowej na promach występują w niedziele, poniedziałki oraz wtorki. Wówczas największa grupa przewoźników dokonuje przepraw. W pozostałe dni problem nie jest już tak dotkliwy. Zdecydowanie zachęcałbym drugiego armatora – Polferries – do wprowadzenie dodatkowego promu. Szczególnie dla naszej branży byłby to dobry krok w kierunku poprawy dostępności przestrzeni ładunkowej oraz większej konkurencyjności w ramach przepraw promowych* – podsumowuje Mariusz Jaworski, dyrektor Regionu Południe, DSV Road sp. z o.o.

JT

Jak uniknąć problemów przy likwidacji szkód z OCP?

Prowadzenie działalności w zakresie transportu drogowego towarów jest obarczone dość dużym ryzykiem szkodowym. Każdy przewoźnik powinien zatem liczyć się z możliwością wystąpienia szkody. Aby uniknąć konsekwencji finansowych, przewoźnicy zawierają umowy ubezpieczenia OCP, przez co przenoszą na zakład ubezpieczeń finansowe pokrycie występujących szkód. Czy jednak zawarcie ubezpieczenia wystarczy, aby ustrzec się problemów? Jakie pułapki czyhają na przewoźników przy likwidacji szkody transportowej?

Czy zawarcie z zakładem ubezpieczeń umowy jest dla przewoźników naprawdę bezpieczne? W niniejszej publikacji postaram się odpowiedzieć na te i podobne pytania.

Zawierając z zakładem ubezpieczeń umowę ubezpieczenia OCP należy pamiętać, że tym samym wstępujemy w stosunek umowy ubezpieczenia, czyli zawieramy z zakładem określoną umowę cywilno-prawną. Przez zawarcie takiej umowy poniekąd cedujemy na zakład ubezpieczeń swoją odpowiedzialność cywilną za ewentualne szkody powstałe w czasie przewozu. Zakres ochrony jest jednak zazwyczaj węższy, niż zakres naszej odpowiedzialności wobec właściciela czy nadawcy towaru. Tu, w przeciwieństwie do np. ubezpieczenia OC posiadacza pojazdu, zakłady ubezpieczeń nie mają z góry narzuconego, spójnego zakresu odpowiedzialności. Oznacza to tym samym, że ryzyko szkodowe zwykle nie jest całkowicie asekurowane. Zakład ubezpieczeń, w większym lub mniejszym stopniu, sfinansuje jednak powstałe szkody.

Pomocna dłoń, czy nóż w plecy?

Wśród konsumentów ubezpieczeń typu OC istnieje przekonanie, że nasz zakład ubezpieczeń jest gwarantem naszej odpowiedzialności i będzie nas skutecznie wspierał w każdym działaniu. Można by rzec, że po szkodzie, zarówno przewoźnik jak i zakład ubezpieczeń stoją po tej samej stronie barykady, a poszkodowany, który domaga się od przewoźnika (lub jego ubezpieczyciela) pokrycia szkody, jest po jej drugiej stronie. Takie przekonanie powoduje, że większość przewoźników zdaje się całkowicie na zakład ubezpieczeń licząc na to, że tenże w ramach posiadanej polisy OCP zrobi za nich całą robotę i pokryje całą szkodę. Ufając swojemu zakładowi ubezpieczeń wykonujemy więc jego wszystkie instrukcje i zalecenia, przekazujemy wymagane oświadczenia i dokumenty, a następnie cierpliwie czekamy na decyzję przyznającą uprawnionemu odszkodowanie.



fot. Pixelio



Jerzy Różyk

Ponad 24 lata w branży ubezpieczeniowej (likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 9 lat w obsłudze szkód i ubezpieczeń dla branży TSL w firmach brokerskich.
Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejże uczelni.
Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.

Takie działanie powoduje, że przewoźnicy pozbawiają się całkowicie kontroli nad likwidacją szkody i niejednokrotnie nawet nie interesują się sprawą. W wielu przypadkach zakład ubezpieczeń, jako profesjonalista, może szybko ocenić szanse na uwolnienie się z odpowiedzialności i jeśli ukierunkuje sprawę na odmowę odszkodowania, przewoźnik bardzo szybko zostaje sam po swojej stronie barykady. I nawet o tym nie wie. Dopiero otrzymana od ubezpieczyciela decyzja o odmowie odszkodowania pozwala przewoźnikowi na ocenę sytuacji, skupia jego uwagę na sprawie, a kwota roszczenia, z którym musi poradzić sobie sam, determinuje do dalszego działania. Niejednokrotnie działania na gruncie pozasądowym nie przynoszą pożądanego efektu i przewoźnikowi pozostaje jedynie uznać roszczenie lub skierować sprawę przeciwko ubezpieczycielowi do sądu.

Powyższy scenariusz jest dla przewoźnika bardzo niekorzystny, gdyż w przypadku konieczności pokrycia szkody z własnej kieszeni, może nie tylko stracić zarobek np. z całego roku, ale zagrożony może być wręcz jego dalszy byt. Dlatego też, aby ustrzec się podobnych sytuacji należy korzystać z usług ekspertów, którzy zajmują się zawodowo problematyką szkodową i transportową lub wnikliwie kontrolować poczynania zakładu ubezpieczeń. Drugie rozwiązanie jest dla wielu przewoźników o wiele trudniejsze, gdyż do tego niezbędna jest dość szeroka wiedza nie tylko z zakresu techniki transportowej, ale również z zakresu likwidacji szkód, prawa ubezpieczeniowego i przewozowego, a nierzadko również specjalistyczna wiedza dotycząca specyfiki przewożonego towaru.

Poniżej przekażę kilka wskazówek, jak zgłaszać i prowadzić szkodę, żeby nie dopuścić do nadużyć prawa odmawiania wypłaty odszkodowań przez zakłady ubezpieczeń.

Zgłaszanie szkody

Większość ogólnych warunków ubezpieczenia OCP wymusza zgłaszanie szkody niezwłocznie, nie później niż w ciągu 3 dni po powstaniu szkody lub uzyskaniu o niej wiadomości. Warunki OCP niektórych zakładów ubezpieczeń dają 7 dni na takie zgłoszenie.

- **Jakie jest uzasadnienie dla tak krótkiego terminu?**

Tak krótki okres jest uzasadniony tym, że zakład ubezpieczeń może szybko podjąć działania, które umożliwią ustalenie faktycznych okoliczności i – co jest ważniejsze – faktycznego rozmiaru szkody. Często bowiem zdarza się, że wobec ewidentnej odpowiedzialności przewoźnika (odpowiada on bowiem całościowo od przyjęcia przesyłki do jej wydania) odbiorcy dla zysku zwiększają rozmiar szkody, co może być łatwo podważone przez rzeczoznawcę ubezpieczyciela. W przypadku niektórych szkód, szybkie jej zgłoszenie leży więc w interesie przewoźnika.

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

- **Jakie istnieją zagrożenia związane ze zgłaszaniem szkód?**

Krótki czas na zgłoszenie szkody powoduje jednak, że przewoźnik stara się podać jak najwięcej szczegółów – co wymusza też na nim druk zgłoszenia szkody. Podawane informacje nie zawsze są jednak potwierdzone, a ich przekazanie może mieć negatywne skutki dla przebiegu likwidacji. Nie należy więc podawać takich informacji, które mogą być przez zakład wykorzystane na niekorzyść przewoźnika. Bezpieczniej jest użyć sformułowań „brak danych", „w trakcie ustalania" lub podobnych.

Należy zwracać również uwagę na to, żeby poinformować ubezpieczyciela o każdym zdarzeniu, które powoduje lub może powodować jego odpowiedzialność za szkodę. Często przewoźnik po szkodzie otrzymuje od odbiorcy zapewnienie, że ten nie będzie go obciążał szkodą, a po kilku tygodniach przesyła roszczenie lub notę obciążeniową. Zgłoszenie ubezpieczycielowi szkody dopiero po otrzymaniu roszczenia może skutkować zarzutem, że szkoda nie została zgłoszona w terminie i ten nie mógł ustalić faktycznego jej rozmiaru. Może to stanowić przesłankę do odmowy odszkodowania. Ubezpieczyciele często korzystają z takiego rozwiązania.

Dokumenty potrzebne ubezpieczycielowi do likwidacji szkody

Lista dokumentów potrzebnych ubezpieczycielowi do likwidacji szkody zależy w dużej mierze od rodzaju szkody. Standardowo, każdy ubezpieczyciel żąda przekazania dokumentów, które są niezbędne do oceny odpowiedzialności przewoźnika oraz do określenia swojej odpowiedzialności za szkodę. Mogą to być m. in.:

- kserokopia zlecenia transportowego otrzymanego przez przewoźnika i przekazanego podwykonawcy, jeżeli transport został zrealizowany przez dalszego przewoźnika,
- oryginał lub kopia listu przewozowego CMR,
- pisemna reklamacja skierowana do przewoźnika,
- pisemna reklamacji przewoźnika do podwykonawcy (jeżeli został zaangażowany),
- kserokopia licencji transportowej przewoźnika i podwykonawcy,
- kserokopia potwierdzenia zatrudnienia kierowcy,
- kserokopia zaświadczeń lekarskich kierowcy,
- kserokopie dowodów rejestracyjnych środka transportu,
- kserokopia tarcz lub wydruku z tachografu,
- kserokopia wydruku z termografu (przy szkodzie w towarach szybko psujących się),
- kserokopia notatki policji ze zdarzenia (dotyczy głównie wypadków i kradzieży),
- kserokopia faktury handlowej,



- kserokopia protokółu, sporządzonego na okoliczność szkody.

Brak wymaganych dokumentów również może być przesłankę do odmowy odszkodowania.

CDS ODSZKODOWANIA

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

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

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

www.cds-odszkodowania.pl

Oświadczenia woli

O ile na zawartość niektórych dokumentów nie mamy wpływu, o tyle duży wpływ mamy na to, co sami oświadczamy. Niejednokrotnie bowiem zdarza się, że oświadczenie kierowcy jest niespójne z przebiegiem przewozu (wykresówką tachografu), wydrukiem z termografu lub informacjami wynikającymi z notatki policyjnej, co może wywołać u ubezpieczyciela przekonanie, że kierowca próbuje zafałszować faktyczny przebieg transportu, a tym samym i okoliczności szkody. Należy więc zadbać o to, aby podawane ubezpieczycielowi informacje były spójne z przekazywanymi dokumentami. W tym celu przed przystąpieniem do pisania oświadczenia warto przeanalizować wszystkie wydruki i dokumenty oraz możliwie precyzyjnie opisać okoliczności zdarzenia.

Kierowcy bardzo często w lakoniczny sposób opisują przebieg trasy i samo zdarzenie szkodowe, przez co ubezpieczyciele nie mają możliwości dokonania realnej oceny stanu faktycznego. Żądają więc doprecyzowania kwestii opisanych w oświadczeniu lub poruszenia aspektów istotnych dla sprawy. Wydłuża to niepotrzebnie proces likwidacji, a w przypadku, gdy w oświadczeniu znajdą się niekorzystne sformułowania, może to skutkować odmową odszkodowania.

Roszczenie uprawnionego do odszkodowania

Bardzo często zdarza się, że przewoźnik przekazuje ubezpieczycielowi wszystkie wymagane przez niego dokumenty i wyjaśnienia, a ubezpieczyciel zwleka z wypłatą odszkodowania. Głównym powodem zwłoki jest zazwyczaj brak roszczenia od uprawnionego do odszkodowania, czyli od podmiotu, który faktycznie poniósł szkodę (najczęściej jest nim odbiorca towaru). Przewoźnik otrzymuje bowiem często roszczenie lub notę obciążeniową od swojego zleceniodawcy (czyli np. spedytora), który nie jest osobą uprawnioną do odszkodowania, gdyż nie pokrył on poszkodowanemu szkody.

Zgodnie z obowiązującym prawem, odszkodowanie jest wypłacane poszkodowanemu lub podmiotowi, który szkodę pokrył. W takiej sytuacji niezbędne jest udokumentowanie przez wnoszącego roszczenie, (np. spedytora), uprawnień do odszkodowania – czyli wykazanie, że tenże szkodę pokrył finalnemu poszkodowanemu. Takim dowodem jest potwierdzenie dokonania przez spedytora zapłaty poszkodowanemu lub potrącenia przez poszkodowanego wierzytelności z tytułu szkody, z należności spedytora.

Niejednokrotnie bywa tak, że spedytor potrąca przewoźnikowi wierzytelność z tytułu szkody, z należności za wykonane usługi przewozu. Takie potrącenie przewoźnik może dość łatwo udokumentować, ale ubezpieczyciel przed wypłaceniem przewoźnikowi odszkodowania żąda potwierdzenia, że spedytor również zapłacił odszkodowanie poszkodowanemu. Takie działanie ubezpieczyciela jest całkowicie uzasadnione, gdyż zobowiązany jest on wypłacić odszkodowanie osobie uprawnionej.

Notatki policyjne z miejsca zdarzenia

Niektóre szkody, szczególnie kradzieżowe i wypadkowe, wymuszają udział policji na miejscu zdarzenia. I o ile przy szkodach kradzieżowych, przewoźnik jest zobligowany do zawiadomienia policji, to przy szkodach wypadkowych takiego obowiązku nie ma. Niemniej jednak w większości tego typu zdarzeń uczestniczy miejscowa policja.

- **szkody kradzieżowe**

Te mogą powstać praktycznie w każdym miejscu odbywania przez kierowcę postoju. Dużym utrudnieniem dla każdego przewoźnika jest zadbanie o to, aby uczestniczący w zdarzeniu policjanci właściwie zabezpieczyli materiał dowodowy. Należy jednak wiedzieć, że obywatel Polski, w sytuacji wymagającej udziału policji zagranicznej, nie ma obowiązku oświadczać, ani tym bardziej podpisywać oświadczeń w obcym języku. Dlatego zaleca się, aby każdorazowo żądać od policji wezwania tłumacza, którego udział pomoże w załatwieniu sprawy i niejednokrotnie obliguje miejscową policję do wszczęcia działań operacyjnych.

- **szkody wypadkowe**

Przy tych zdarzeniach, również dużym utrudnieniem jest zadbanie, aby uczestniczący w zdarzeniu policjanci właściwie podeszli do sprawy. Często zdarza się, że policja błędnie kwalifikuje czyn lub niewłaściwie ocenia przyczynę wypadku, na co uczestniczący w zdarzeniu kierowca nie ma wpływu lub nie jest zainteresowany wynikiem postępowania policyjnego. To zaś może generować problem dla przewoźnika w przypadku, gdy treść notatki policyjnej lub mandatu mija się ze stanem faktycznym. Może to bowiem rzutować na odpowiedzialność ubezpieczyciela.


fot. SXC

Zanim będzie za późno

Powyżej przywołałem tylko najważniejsze aspekty postępowań likwidacyjnych, które mogą mieć wpływ na decyzje ubezpieczycieli. W każdym przypadku należy jednak zastanowić się, czy damy sobie sami radę z kontrolowaniem przebiegu sprawy, czy może lepiej dla naszego interesu wesprzeć się ekspertem znającym się na tej problematyce. Z uwagi na znaczne wartości szkód i dużym zagrożeniem poniesienia przez przewoźnika odczuwalnej straty, sugeruję to drugie rozwiązanie.

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

Co zrobić, gdy klient nie płaci?
Część 2. Postępowanie sądowe

Gdy klient nie płaci, a przedsiębiorca nie jest w stanie wyegzekwować należności za wykonane usług transportowe w sposób ugodowy, pozostaje skierowanie sprawy na drogę sądową. Nie należy tego unikać. Może się bowiem okazać, że to jedyny sposób na odzyskanie należnych pieniędzy. Warto wiedzieć, jak postępować w takim przypadku.

Postępowanie sądowe (zwłaszcza w sprawach gospodarczych) jest bardzo sformalizowane. Dlatego przedsiębiorca powinien rozważyć, czy jest w stanie dobrze reprezentować w nim samodzielnie swoje interesy, czy też lepiej będzie skorzystać w tym zakresie z pomocy zawodowego pełnomocnika (adwokata lub radcy prawnego). Drugie rozwiązanie jest zdecydowanie bezpieczniejsze. Pozwala oszczędzić czas i daje pewność, że sprawa zostanie dobrze załatwiona. Ponadto w takim przypadku będzie można dochodzić zwrotu kosztów postępowania od przeciwnika.

Jeżeli jednak przedsiębiorca zdecyduje się na prowadzenie sprawy samodzielnie, powinien zapoznać się z właściwymi przepisami (Kodeks postępowania cywilnego) i dla lepszego zrozumienia tematu korzystać z różnych wzorów pism procesowych. Można je kupić zarówno w księgarniach, jak i znaleźć w Internecie.

Należy jednak pamiętać, że gotowe wzory mają różny poziom merytoryczny i w związku z tym trzeba korzystać z nich bardzo uważnie, a także formatować je odpowiednio na potrzeby danej sprawy, tj. w zależności od konkretnego stanu faktycznego.

UWAGA!
Bardzo ważne jest pilnowanie wszelkich terminów na dokonanie określonych czynności. Jeżeli przedsiębiorca chce przyspieszyć rozpatrzenie sprawy, wnosząc pozew, powinien od razu zapłacić wpis, nie czekając na osobne wezwanie do uzupełnienia braków formalnych swego pisma w tym zakresie.

Wybór postępowania

Jeżeli tylko posiadane przez przedsiębiorcę dokumenty na to pozwalają, należy kierować sprawy do postępowania nakazowego.


fot. Dreamstime

Postępowanie to oferuje wiele udogodnień, z których można skorzystać, np.:

- nakaz zapłaty, wydany w postępowaniu nakazowym, stanowi tytuł zabezpieczenia, wykonywany bez potrzeby nadawania mu klauzuli wykonalności,
- niedopuszczalne jest wnoszenie w ramach tego postępowania powództwa wzajemnego.

UWAGA!
O ile nakaz zapłaty, wyrok zaoczny czy wyrok wydany na posiedzeniu niejawnym sąd zawsze doręczy powodowi (przedsiębiorcy) z urzędu po jego wydaniu, to o doręczenie odpisu zwykłego wyroku musi on wystąpić sam.

POSTĘPOWANIE KLAUZULOWE

Jeżeli przedsiębiorca otrzyma już tytuł egzekucyjny (wyrok, nakaz zapłaty), musi poczekać na jego uprawomocnienie. Nastąpi to, gdy pozwany:

- nie wniesie w terminie odpowiedniego środka zaskarżenia - apelacji, zarzutów lub sprzeciwu (albo zrobi to po terminie, sąd zaś nie uwzględni wniosku o przywrócenie terminu) – lub
- gdy takie zaskarżenie (apelacja, zarzuty lub sprzeciw) nie będzie mu przysługiwać.

Nakazy i wyroki zaoczne

W przypadku nakazów zapłaty termin na wniesienie zarzutów lub sprzeciwu wynosi dwa tygodnie. W przypadku wyroku zaocznego uprawomocni się on, jeżeli pozwany nie wniesie sprzeciwu w terminie tygodnia od doręczenia mu wyroku, ale ponieważ sąd z urzędu nadaje takiemu wyrokowi rygor natychmiastowej wykonalności, można wystąpić o nadanie klauzuli wykonalności już z chwilą wydania takiego wyroku.

W praktyce wyrok zaoczny może być wydany w sprawie, jeżeli pozwany nie stawił się na posiedzenie wyznaczone na rozprawę albo mimo stawienia się nie bierze w niej udziału (tzn. nie wypowiada się co do roszczeń przedsiębiorcy). W takim przypadku (o ile roszczenia nie budzą uzasadnionych wątpliwości)

sąd przyjmuje za prawdziwe twierdzenie przedsiębiorcy o okolicznościach faktycznych przytoczonych w pozwie lub pismach procesowych doręczonych pozwanemu przed rozprawą.

Inne wyroki

Inne wyroki sądu I instancji uprawomocnią się, jeżeli pozwany nie wniesie apelacji w terminie 21 dni od daty ogłoszenia wyroku. Jeżeli pozwany wystąpił w terminie tygodnia od daty ogłoszenia wyroku o sporządzenie jego uzasadnienia, to wyrok uprawomocni się, o ile pozwany nie wniesie apelacji w dwutygodniowym terminie od daty otrzymania takiego wyroku z uzasadnieniem.

UWAGA!
Wyroki sądu II instancji są prawomocne z chwilą ich wydania. Można więc od razu wystąpić o nadanie takiemu wyrokowi klauzuli wykonalności.

Tylko w sprawach, w których dłużnikowi przysługuje skarga kasacyjna, sąd po jej wniesieniu może wstrzymać wykonanie


fot. Dreamstime

zaskarżonego orzeczenia do czasu ukończenia postępowania kasacyjnego lub uzależnić jego wykonanie od złożenia przez powoda stosowanego zabezpieczenia albo ustanowienia go w innej formie. Dłużnik na wniesienie skargi kasacyjnej ma 2 miesiące od doręczenia mu wyroku z uzasadnieniem.

Klauzula wykonalności

Nakazowi zapłaty klauzulę wykonalności nadaje sąd, w którym go wydano. Powinien to zrobić z urzędu niezwłocznie po uprawomocnieniu. Jednak w praktyce niektóre sądy z urzędu wysyłają taki tytuł do wierzyciela, a w innych trzeba wystąpić o jego doręczenie.

Zawsze można zadzwonić do sądu, żeby się dowiedzieć, czy trzeba złożyć taki wniosek, gdyż w praktyce często zdarza się uczy, że nawet sędziowie z tego samego wydziału tego samego sądu potrafią postępować różnie w tym zakresie.

Innym tytułom egzekucyjnym pochodzącym od sądu (np. wyrokom czy ugodom sądowym) klauzulę wykonalności nadaje sąd pierwszej instancji, w którym sprawa się toczy. Sąd drugiej instancji nadaje klauzulę wykonalności tylko wtedy, gdy w momencie otrzymania wniosku o nadanie klauzuli akta sprawy jeszcze się w nim znajdują (po uprawomocnieniu wyroku sąd drugiej instancji zwraca akta sądowi pierwszej instancji). W przypadku tego rodzaju tytułów egzekucyjnych sąd nie nadaje klauzuli wykonalności z urzędu.

Jak napisać wniosek?

Wniosek o nadanie klauzuli wykonalności powinien zawierać kilka istotnych elementów:

- oznaczenie sądu, do którego jest kierowany, oraz stron sprawy,
- sygnaturę akt sprawy, w której wydano orzeczenie,
- oznaczenie rodzaju pisma („Wniosek o nadanie klauzuli wykonalności i doręczenie tytułu wykonawczego"),
- osnowę wniosku,
- podpis,
- wymienienie załączników.

Po nadaniu klauzuli sąd doręczy przedsiębiorcy tytuł wykonawczy na adres, który wskazał on we wniosku.

O czym pamiętać w postępowaniu klauzulowym?

W postępowaniu klauzulowym należy pamiętać m.in. że o fakcie uprawomocnienia się tytułu egzekucyjnego, nikt z urzędu nie poinformuje powoda (przedsiębiorcy). Musi on ustalić to samodzielnie, np. dzwoniąc do sądu, w którym toczyła się sprawa. Wraz ze złożeniem wniosku należy zawsze uiszczać od razu opłaty. Są niskie i łatwo je wyliczyć samodzielnie. Przyspieszy to sprawę. Sąd nie doręczy tytułu wykonawczego dopóty, dopóki nie zostanie on należycie opłacony. Wyjątek od tej reguły stanowi nakaz zapłaty, któremu sąd nadaje klauzulę wykonalności niezwłocznie po jego uprawomocnieniu. Wówczas trzeba złożyć jedynie wniosek o doręczenie tytułu wykonawczego. Należy też pilnować uzyskanych od sądu egzemplarzy tytułu wykonawczego, gdyż otrzymanie duplikatów będzie możliwe tylko wtedy, gdy utracono je nie ze swojej winy i dopiero po przeprowadzeniu przez sąd specjalnego postępowania.

POSTĘPOWANIE EGZEKUCYJNE

Gdy przedsiębiorca otrzyma orzeczenie sądu opatrzone klauzulą wykonalności, może przystąpić do jego przymusowego egzekwowania. Powołanymi do tego organami są komornicy działający przy sądach rejonowych.

Jeśli przedsiębiorca chce prowadzić egzekucję z należących do dłużnika nieruchomości, czynność tę powinien przeprowadzić komornik prowadzący kancelarię przy sądzie rejonowym właściwym dla położenia nieruchomości. W pozostałych przypadkach przedsiębiorca ma prawo wyboru dowolnego komornika. Warto wiedzieć, że wszystkie dane teleadresowe komorników można uzyskać na serwisie www.komornik.pl.

Opłaty egzekucyjne

W aktualnym stanie prawnym komornik nie ma prawa uzależniać podjęcia czynności egzekucyjnych od zapłaty przez wierzyciela opłaty egzekucyjnej, która jest wynagrodzeniem komornika za prowadzenie egzekucji. Powinien ją sobie sam wyegzekwować od dłużnika.

Komornik może jednak żądać od wierzyciela zapłaty zaliczki na pokrycie planowanych wydatków ponoszonych w toku egzekucji i uzależnić podjęcie czynności od jej uiszczenia. Wydatki te mogą być ponoszone na:

1) należności biegłych,
2) koszty ogłoszeń w prasie,
3) koszty transportu specjalistycznego, przejazdu poza miejscowość, która jest siedzibą komornika, przechowywania i ubezpieczania zajętych ruchomości,
4) należności osób powołanych, na podstawie odrębnych przepisów, do udziału w czynnościach,
5) koszty diet i przejazdów związanych z działaniami komornika poza terenem rewiru komorniczego,
6) koszty doręczenia środków pieniężnych przez pocztę lub przelewem bankowym,
7) koszty uzyskiwania informacji niezbędnych do prowadzenia postępowania egzekucyjnego lub dokonania zabezpieczenia,
8) koszty doręczenia korespondencji, z wyjątkiem kosztów doręczenia stronom zawiadomienia o wszczęciu egzekucji bądź postępowania zabezpieczającego.

Kiedy dłużnik zalega z uregulowaniem należnej zapłaty:

1. Przygotuj i wyślij wezwanie do zapłaty.
2. Przygotuj i złóż pozew w postępowaniu nakazowym lub upominawczym.
3. Po otrzymaniu nakazu zapłaty poczekaj na jego uprawomocnienie (potrwa to około 3 tygodni).
4. Po uprawomocnieniu nakazu zapłaty (o ile dłużnik nie wniesie zarzutów lub sprzeciwu) sąd z urzędu nada mu klauzulę wykonalności. Dla zabezpieczenia własnych interesów złóż wniosek o doręczenie tytułu wykonawczego.
5. Po otrzymaniu nakazu zapłaty opatrzonego klauzulą wykonalności (tytuł wykonawczy) napisz wniosek o wszczęcie egzekucji i wyślij go wraz z tytułem wykonawczym do komornika.
6. Dopilnuj pracy komornika.

Jak sporządzić wniosek egzekucyjny?

Dobrze sporządzony wniosek egzekucyjny powinien zawierać co najmniej:

- oznaczenie komornika, do którego jest kierowany,
- oznaczenie stron sprawy (z adresami),
- oznaczenie rodzaju pisma,
- osnowę wniosku zawierającą wskazanie świadczenia, jakie ma być spełnione (wysokości egzekwowanych kwot, stopy odsetek i terminów ich wymagalności) oraz sposobów prowadzenia egzekucji (np. z ruchomości, nieruchomości, wierzytelności i rachunków bankowych, wynagrodzenia za pracę dłużnika itd.),
- wskazanie jak największej ilości znanych informacji na temat dłużnika, które mogą ułatwić prowadzenie egzekucji – przede wszystkim będą to: jego NIP, REGON, numery rachunków bankowych, informacje o majątku dłużnika (numery rejestracyjne i marki samochodów, numery KW i położenie należących do niego nieruchomości itp.), informacje o kontrahentach zalegających dłużnikowi z zapłatą itd.,
- wniosek o uwzględnienie prawa wierzyciela co do wyboru komornika w sytuacji gdy sprawa ma być prowadzona przez komornika, nieprowadzącego kancelarii przy sądzie rejonowym, w którego okręgu dłużnik ma siedzibę lub adres zamieszkania,
- podpis i wymienienie załączników, wśród których zawsze musi być oryginalny tytuł wykonawczy, tj. tytuł egzekucyjny zaopatrzony w klauzulę wykonalności.

O czym pamiętać w postępowaniu egzekucyjnym?

Należy dobrze wybrać komornika. Sukces egzekucji zależeć będzie w dużej mierze od jego zaangażowania, a w związku z tym, że niestety wciąż wielu przedstawicieli tego zawodu wykonuje swoją pracę w sposób niezadowalający, trafny wybór może ułatwić odzyskanie pieniędzy. We wniosku o wszczęcie egzekucji należy jak najszerzej formułować jej przedmiotowy zakres. Im więcej sposobów egzekucji wskaże zainteresowany przedsiębiorca, tym większą ma szansę na odzyskanie swoich pieniędzy. Trzeba zebrać jak najwięcej informacji na temat dłużnika. Można to zrobić we własnym zakresie (np. w drodze kontaktów nieformalnych czy poprzez lustrację w powiecie ewidencji gruntów itd.) lub też zlecając to wyspecjalizowanym podmiotom, tj. wywiadowniom gospodarczym czy biurom detektywistycznym. Można zlecić komornikowi za wynagrodzeniem poszukiwanie majątku dłużnika.

UWAGA!
W trakcie postępowania komornik powinien informować przedsiębiorcę o swoich działaniach.

Co jeszcze można zrobić?

Wiadomym jest, że im szybciej przedsiębiorca przystąpi do upominania się o swoje pieniądze, tym większe ma szanse na ich odzyskanie. Wybór konkretnej metody postępowania dla osiągnięcia tego powinien zależeć od osobistej kalkulacji przedsiębiorcy, w której powinien on brać pod uwagę zarówno nakłady, jakie z tego tytułu będzie musiał ponieść, jak i posiadane środki dowodowe czy nawet pewne uwarunkowania związane z wizją dalszej współpracy z dłużnikiem.

Niestety, coraz częściej jest tak, że nawet dochodzenie swych należności na drodze sądowej czy - potem - egzekucyjnej, okazuje się nieskuteczne. W takich przypadkach można jeszcze skorzystać z innych środków prawnych umożliwiających wierzycielom mimo to odzyskanie ich należności (np. wniosków o wyjawienie majątku, przenoszenia odpowiedzialności za długi spółki z o.o. na członków jej zarządu czy też na wspólników spółek osobowych za długi tych spółek itd.).

Praktyczne stosowanie tych instytucji prawnych często wymaga specjalistycznej wiedzy prawniczej. Warto więc korzystać z nich po konsultacjach z radcami prawnymi lub adwokatami, którzy powinni dobrać odpowiedni do danej sytuacji środek 1 zastosować go w praktyce.

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk

KOZLOWSKI
Rechts- und Steuerberatung | Doradztwo prawne i podatkowe

Kancelaria adwokacka w Niemczech oferuje obsługę prawną polskich firm z branży TSL

- Windykacja należności z Niemiec
- Prawo ubezpieczeniowe i regulacja szkód
- Analiza umów spedycji i transportowych
- Postępowania sądowe
- Niemieckie prawo spółek i umowy leasingu
- Zakup środków transportu, reklamacje, serwis
- Postępowania przed BAG i Zollamt
- Prawo administracyjne, zezwolenia, zgłoszenia

Nasi pracownicy mówią po polsku

Anwaltskanzlei KOZLOWSKI
Lienstr. 130
10115 Berlin
Tel.: 0049 30 280 40776
www.ra-kozlowski.com
mail@ra-kozlowski.com

Termin wystawienia faktury za usługi transportowe lub spedycyjne

Kiedy należy wystawić fakturę w przypadku świadczenia usług spedycyjnych na rzecz polskiego przedsiębiorcy? Jakie zasady rządzą wystawianiem faktur na rzecz przedsiębiorców zagranicznych? Firmy działające w branży TSL, poruszające się w gąszczu przepisów podatkowych bardzo często mają wątpliwości, kiedy powinny wystawić fakturę dokumentującą wykonaną przez nie usługę, co jest również bezpośrednio związane z problemami dotyczącymi momentu rozpoznania obowiązku podatkowego w odniesieniu do świadczonych usług.



Poniższe rozważania odnoszą się wyłącznie do faktur dokumentujących usługi transportowe lub spedycyjne, dla których przewidziano szczególne rozwiązania w zakresie terminu wystawienia faktury. Pamiętać zatem należy, iż odmiennie oceniać będziemy przypadki świadczenia, przykładowo, kompleksowej usługi logistycznej, czy też usługi magazynowania.

Świadczenie usług na rzecz polskiego przedsiębiorcy

W odniesieniu do terminu wystawienia faktury należy wskazać, że zasadniczo przedsiębiorca, który zobowiązany jest do udokumentowania sprzedaży przy pomocy faktury VAT, ma na jej wystawienie 7 dni od daty wydania towaru lub świadczenia usługi, jednakże od reguły tej przewidziano szereg wyjątków, a jeden z nich dotyczy właśnie świadczenia usług spedycyjnych i transportowych.

W tym przypadku zasadą jest, że fakturę wystawia się nie później, niż z chwilą powstania obowiązku podatkowego. Jednocześnie podatnik nie może wystawić faktury wcześniej, niż 30 dnia przed powstaniem obowiązku podatkowego. Zasada ta wynika z § 11 ust. 1 rozporządzenia z dnia 28 marca 2011 r. w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług.

Dla określenia, kiedy powinna być wystawiona faktura dokumentująca świadczenie usług transportowych lub spedycyjnych, niezbędne jest zatem ustalenie, kiedy powstaje obowiązek podatkowy w przypadku świadczenia przedmiotowych usług. Jak wynika z ustawy o podatku od towarów i usług, obowiązek podatkowy z tytułu świadczenia usług spedycyjnych lub transportowych powstaje z chwilą dokonania całości lub części zapłaty, nie później jednak, niż 30 dnia od daty wykonania usługi.

Na podstawie powyższego warto rozważyć przykładową sytuację, w której świadczona jest usługa spedycyjna. Mianowicie załóżmy, że Spółka X świadczyła na rzecz Spółki Y usługę spedycyjną. Usługa została wykonana w dniu 1 marca 2012 r. i w tym samym dniu Spółka X wystawiła fakturę z tytułu wykonanej usługi, określając w niej termin płatności na 20 marca. Rozważmy dwa warianty omawianej sytuacji:

1) Spółka Y będąca usługobiorcą dokonuje zapłaty całości kwoty w dniu 15 marca – faktura została wystawiona prawidłowo, gdyż obowiązek podatkowy powstał 15 marca, a więc fakturę wystawiono przed powstaniem obowiązku podatkowego, lecz nie wcześniej niż 30 dni przed powstaniem obowiązku podatkowego,

Katalogis.net
znaleźć doradcę prawnego

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

2) Spółka Y uiściła należność 4 kwietnia. W tym przypadku obowiązek podatkowy powstał 31 marca, a zatem uznać należy, iż faktura została wystawiona prawidłowo, gdyż wystawiono ją przed powstaniem obowiązku podatkowego, jednakże nie wcześniej niż 30 dnia przed powstaniem obowiązku podatkowego.

Kiedy faktura dla podmiotów zagranicznych?

W przypadku, gdy polski podatnik świadczy usługę spedycyjną na rzecz przedsiębiorcy zagranicznego, miejscem opodatkowania takiej usługi będzie kraj, w którym ta usługa jest świadczona, a więc co do zasady kraj siedziby usługobiorcy (co wynika z art. 28b ustawy o podatku od towarów i usług). Przykładowo więc, jeżeli usługa świadczona jest na rzecz klienta, który ma siedzibę na Słowacji, miejscem jej świadczenia i opodatkowania jest właśnie terytorium Słowacji. Dla porządku należy zauważyć, iż wyjątek jest tu przewidziany dla sytuacji, w której usługa świadczona jest przez polskiego podatnika na rzecz przedsiębiorcy, który nie ma siedziby lub stałego miejsca prowadzenia działalności na terytorium Unii Europejskiej, a transport wykonywany jest w całości na terytorium Polski – wówczas usługę uważa się świadczoną na terytorium Polski i tu jest także miejsce jej opodatkowania.

Okoliczność, że miejscem świadczenia usługi jest terytorium innego niż Polska państwa, a więc najczęstsza sytuacja w przypadku świadczenia usług transportowych i spedycyjnych na rzecz podatników zagranicznych, oznacza, że po stronie świadczącego usługę przedsiębiorcy dochodzi do tzw. „eksportu" usług, który nie podlega opodatkowaniu VAT w Polsce.

Pomimo, że polski podatnik nie jest zobowiązany do rozliczenia VAT, ma on obowiązek wystawienia faktury (a także, co do zasady, do wykazania transakcji w deklaracji podatkowej oraz informacji podsumowującej, jeżeli nabywcą usługi jest podmiot mający siedzibę na terytorium UE). Faktura VAT wystawiana przez podmiot dokonujący eksportu usług to tzw. faktura VAT handlowa (faktura VAT NP). Faktura VAT tzw. „handlowa" powinna zostać wystawiona najpóźniej z dniem wykonania usługi spedycyjnej lub transportowej, nie wcześniej niż 30 dnia przed wykonaniem usługi.

Przykład:
Polska Spółka świadczyła usługę spedycyjną na rzecz Spółki greckiej. Wykonanie usługi nastąpiło z dniem 1 października 2011 r. Miejscem opodatkowania usługi jest terytorium Grecji (kraj siedziby usługobiorcy), a zatem polska Spółka dokonała eksportu usług i miała obowiązek wystawić fakturę VAT, tzw. „handlową", najpóźniej w dniu 1 października 2011 r. (dzień wykonania usługi).

Anna Resiak
Konsultant Podatkowy
ECDDP Sp. z o.o.



Wyzwania logistycznego rynku pracy w województwie śląskim

HR w logistyce – debata Pracujwlogistyce.pl

Województwo śląskie jest jednym z najbardziej uprzemysłowionych terenów w Europie, a jego udział w polskim PKB wyniósł 14% w 2011r. Ma to przełożenie na rozwój rynku pracy, także w szeroko rozumianej logistyce. Wysokość stopy bezrobocia w śląskim wynosiła 10,7%. pod koniec kwietnia br. (dla porównania średnia krajowa wynosiła 12,9%). Wśród bezrobotnych 17% to ludzie do 25 roku życia. To jedna z najniższych stóp bezrobocia w kraju. Jakie są zatem wyzwania i przyszłość logistycznego rynku pracy na tle tych wskaźników w województwie śląskim? Zapytaliśmy o to przedstawicieli śląskich firm z branży TSL podczas VI debaty portalu Pracujwlogistyce.pl.



Co charakteryzuje logistykę śląskiego rynku? Zdaniem Jadwigi Domagały, prezes zarządu Polbod Trans Sp. z o.o.: – *Z racji położenia i cennych atutów komunikacyjnych i przemysłowych Śląska, wielu inwestorów zagranicznych zainteresowało się tym regionem. Nasze województwo charakteryzuje duża różnorodność inwestycyjna, co również wpływa na różnorodność logistyki a za tym i logistycznego rynku pracy.*

– *Powstają nowe centra logistyczne, które obsługują wszystkie dziedziny przemysłu od najcięższych po produkcję lekką. Ten cały potencjał potrzebuje sprawnej logistyki, a ta młodych ludzi do pracy* – dodaje Grzegorz Starzyczny, dyrektor generalny Inter World Logistics Sp. z o.o.

Kornelia Lewandowska, prezes zarządu Górnośląskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych podkreśla znaczenie



Grzegorz Starzyczny, Inter World Logistics

Śląska, jako rynku pracy w transporcie drogowym, dla którego wyzwaniem jest sprostanie wysokim kosztom działalności przewozowej, w tym również zatrudniania i kształcenia kierowców zawodowych oraz pozyskiwania młodej kadry do pracy. Na potencjał Śląska wpływają również przebiegające tamtędy dwa ważne korytarze transeuropejskiej sieci transportowej: korytarz III Berlin-Lwów oraz korytarz IV Gdańsk–Żylina. Region ten posiada wysokiej jakości infrastrukturę drogową, terminale kolejowe Sławków i Gliwice oraz porty lotnicze Pyrzowice i Balice.

Jeżeli chodzi o logistyczny rynek pracy, o Śląsku można powiedzieć jedno, że pod tym względem jest wyjątkowy i daje ogromne możliwości znalezienie pracy i rozwoju zawodowego. – *Przeprowadziłem się tutaj ze Szczecina, w pewnym momencie życia chciałem zmienić swoją ścieżkę kariery bez względu na miejsce zamieszkania. Po długich poszukiwaniach postanowiłem przenieść się na Śląsk, gdzie bardzo szybko otrzymałem wymarzoną pracę. To świadczy o ogromnym potencjale w porównaniu do innych regionów Polski* – mówi Łukasz Cieślicki, dyrektor ds. Logistyki i Transportu Drogowego Sped Trans Polska Sp. z o.o.

Potencjał rynku, a potencjał kandydatów...

– *DB Schanker Rail Polska jest młodą firmą na śląskim rynku pracy. To co, obserwujemy, to brak wykwalifikowanej kadry z uprawnieniami kolejowymi oraz specjalistów z tej branży. Staramy się więc pozyskiwać młodych kandydatów do pracy zaraz*

po studiach, którym oferujemy programy i staże „Grasz o staż" i „EuroTrail". Wymagamy od nich – co jest dla nas najbardziej istotne – płynnej znajomości chociaż jednego języka obcego, umiejętność analitycznego myślenia, otwartości, umiejętności uczenia się. Takich kandydatów niestety brakuje i to jest wyzwanie dla młodych ludzi i dla rynku edukacji – mówi Magdalena Jaskóła-Rurka HR specialist DB Schenker Rail Polska S.A.

– *Przyznam, że absolwenci mają też zbyt wysokie wymagania i postawę roszczeniową. Warto je obniżyć i najpierw zdobyć trochę doświadczenia, które jest bardzo pożądane i cenione w branży TSL* – dodaje Kornelia Lewandowska z GSPD. – *Istotne jest, aby już w trakcie studiowania poznawać obowiązujące akty prawne w transporcie, specjalizacje w danych przewozach tj. przewozy materiałów niebezpiecznych ADR, artykułów szybko psujących się ATP, czy transport towarów nienormatywnych.*



Kornelia Lewandowska, Górnośląskie Stowarzyszenie Przewoźników Drogowych

Najnowszy raport ManpowerGroup „Niedobór talentów 2012" potwierdza problem firm w dotarciu do odpowiednich kandydatów do pracy. – *34% polskich firm zadeklarowało trudność z pozyskaniem pracowników na kluczowe stanowiska. Na liście 10 zawodów najtrudniejszych do obsadzenia znaleźli się m.in. inżynierowie, wykwalifikowani pracownicy fizyczni, przedstawiciele handlowi oraz kierowcy. Niepokojące jest to, że badane firmy deklarują, iż brak odpowiednich kadr nie ma dużego wpływu na ich działalność biznesową. Wygląda na to, że pracodawcy przyzwyczaili się do radzenia sobie w tej sytuacji. Być może będzie to sprzyjało zatrudnianiu młodych ludzi bez doświadczenia, których można wyszkolić i szybko zrobić z nich specjalistów* – komentuje sytuację na rynku pracy Ewa Rzeszutko, reprezentująca markę Manpower. Mówiąc o braku przedstawicieli handlowych na rynku pracy, można to odnieść do spedytorów, którzy de facto pełnią taką rolę.



Na kogo czekają pracodawcy...

Branża TSL niechętnie zatrudnia tutaj młodych ludzi lub kandydatów spoza branży, gdyż pracodawcy przeważanie oczekują kilkuletniego doświadczenia i wyrobionych kontaktów. – *Nie zgodzę się z tym, że czekamy na kandydatów wyłącznie z kilkuletnim doświadczeniem. Mam zupełnie inną filozofię budowania zespołu. Człowiek z doświadczeniem też ma pewne nawyki, które potem bardzo trudno jest zmienić i trudno go nauczyć innych zachowań. Osobiście wolę zatrudniać ludzi bez żadnego doświadczenia, zarówno do transportu jak i do spedycji. Nie ma znaczenia też kierunek studiów czy profil ukończonej szkoły średniej, preferuje absolwentów znających języki obce, co dla mnie jest najważniejsze, a młodego człowieka spedycji mogę nauczyć* – ripostuje Jadwiga Domagała z Polbod Trans.

Magdalena Jaskóła – Rurka z DB Schenker Rail podkreśla, że w kolejówce, doświadczenie i uprawnienia na niektórych stanowiskach są niezbędne, ale na takich stanowiskach jak obsługa klienta chętnie zatrudniani są ludzie bez doświadczenia w branży. W transporcie drogowym jest nieco inaczej. – *Brakuje kierowców, więc ci którzy przeszli 280 godzinne szkolenie i uzyskali uprawnienia do prowadzenia pojazdu o dmc powyżej 3,5 tony są zatrudniani nawet bez doświadczenia. Natomiast, to też wynika ze specyfiki rynku transportowego, który tworzą przeważnie małe firmy i nie mają możliwości ani potencjału aby prowadzić staże* – tłumaczy Kornela Lewandowska z GSPD. – *Zdobywanie praktyki na stażach nie jest takie proste, bo zatrudnianie stażystów reguluje kodeks pracy. Nagromadzenie stażystów w jednym czasie powoduje niechęć pracodawców. Niewielka firma nie może zajmować się 5-oma stażystami naraz, bo mało kogo na to stać. Należałoby wprowadzić więcej praktyk obowiązkowych już po pierwszym roku studiów* – dodaje Jadwiga Domagała z Polbod Trans.



Magdalena Jaskóła-Rurka, DB Schenker Rail Polska



Jadwiga Domagała, Polbod Trans

Program nauczania powinien być zreformowany...

Wszyscy rozmówcy podkreślają, że choć rynek pracy się rozwija i będzie potrzebować coraz więcej ludzi do pracy, to jednak należy pamiętać o wysokich wymaganiach, jakie stawia branża TSL dla pracowników. Wymagania te łatwiej byłoby spełnić kandydatom do pracy, gdyby oferta edukacyjna uczelni wyższych jak i szkół średnich była bardziej dostosowana do potrzeb rynku pracy. – *Edukacja nie nadąża i nigdy nie będzie nadążała za rynkiem pracy i praktyką. Możemy mówić tylko o poprawie programów nauczania, które mają umożliwić zdobycie wiedzy teoretycznej. Spedycji czy logistyki można nauczyć się tylko w praktyce* – podkreśla Grzegorz Starzyczny z Inter World Logistics.

Zdaniem Kornelii Lewandowskiej, rolą uczelni powinno być pokazywanie różnych obszarów usług i zawodów w firmach TSL, co ułatwiłoby wybór ścieżki zawodowej oraz zwiększyłoby potencjał kandydatów zorientowanych na poszczególne zawody. Zgodziła się z tym Magdalena Jaskóła-Rurka – *To co gubi młodych ludzi i kandydatów stawiających pierwsze kroki w logistyce, to brak wiedzy o rynku, o poszczególnych specjalnościach usług, brak umiejętności rozpoznawania firm. – Wystarczy niewiele wysiłku, aby zdobyć rozeznanie wśród firm i wybrać tę najwłaściwszą dla siebie* – radzi Łukasz Cieślicki ze Sped Trans Polska.

W odpowiedzi na dyskusję Jacek Uroda, prodziekan Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej podkreśla: – *Z jednej strony są oczekiwania pracodawców, a z drugiej strony wymagania formalne i oczekiwania studentów. W celu upraktycznienia programu studiów zachęcamy do kontaktów z przedsiębiorcami, organizacji wizyt studyjnych oraz profilowanych praktyk. Oferta edukacyjna nie odzwierciedla w stu procentach zapotrzebowania rynku pracy. Rolą uczelni wyższej jest skracanie dystansu pomiędzy studentami a potencjalnymi pracodawcami. Obecnie zmieniły się wytyczne Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego dotyczące budowania programów nauczania, co pozwala na konsultowanie programów z pracodawcami i na wprowadzanie modułów praktycznych. Elastyczność oferty edukacyjnej się zwiększa, ale niezbędne jest większe powiązanie programów nauczania z rynkiem pracy.*

Debaty Pracujwlogistyce.pl

VI debata – HR w logistyce – Pracujwlogistyce.pl, odbyła się pod patronatem Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej w sali konferencyjnej jej siedziby, z udziałem studentów z kierunku logistyka uczelni: Politechniki Śląskiej, Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach oraz Wyższej Szkoły Biznesu.



Łukasz Cieślicki, Sped trans Polska



Ciekawe spostrzeżenia wyrazili studenci przysłuchujący się dyskusji podczas debaty. – *Do programów nauczania logistyki warto wprowadzić rozszerzony program nauczania Excela. Z moich pierwszych doświadczeń zawodowych wynika, że w logistyce ważna jest odpowiednia segregacja i umiejętność przejrzystego przedstawienia danych a także znajomość makr-VBA. Pomimo, iż jesteśmy społeczeństwem zinformatyzowanym, studenci innego kierunku niż informatyka często nie wiedzą o ich istnieniu. Gdyby nie moja samodzielna praca, nie wyniosłabym tej wiedzy z szerokiego, ale nie do końca pełnego programu studiów* – mówi Joanna Wróblewska studentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Z kolei inni podkreślali, że należy zmniejszyć dystans pomiędzy wymaganiami pracodawców a możliwościami studentów i uczelni. – *Doskonale robi to Wyższa Szkoła Logistyki w Poznaniu, która organizuje warsztaty i laboratoria dla studentów dzięki współpracy z pracodawcami. Gdyby śląskie uczelnie również zadbały o takie zajęcia, to kształcenie logistyków nabrałoby zupełnie innego wymiaru* – dodaje student Wyższej Szkoły Biznesu.

Co jest zatem największym wyzwaniem logistycznego rynku pracy w regionie województwa śląskiego? Rozmówcy podkreślali konieczność otwarcia się kandydatów na zdobywanie wiedzy o rynku TSL oraz na oczekiwania i możliwości pracodawców, podniesienie poziomu edukacji w zakresie zajęć praktycznych i języków obcych. Istnieje też konieczność uatrakcyjnienia rynku pracy dla młodych ludzi, aby zatrzymać ich migrację do innych krajów UE. – *Pracodawcy nie mogą bać się podejmowania trudnych zadań, a kandydaci do pracy powinni zaakceptować oczekiwania pracodawców. Tylko wówczas śląski rynek pracy w logistyce będzie perspektywiczny* – podsumowuje Jadwiga Domagała z Polbod Trans.

Opracowała Beata Trochymiak
Pracujwlogistyce.pl

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko **99 zł**

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko **49 zł**

Promocyjna prenumerata obu tytułów
129 zł



Co miesiąc
dla wszystkich profesjonalistów branży TSL

Warto wiedzieć więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Prenumeratę miesięczników TSL Biznes oraz Truck & Van można zamówić przez:

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
  prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes i Truck& Van
  Trzcinowa 30/13,
  02-446 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

Roczna prenumerata (11 wydań):
TSL Biznes ....w cenie 99 zł z VAT
Truck & Van...w cenie 49 zł z VAT
oba tytuły .....w cenie 129 zł z VAT

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)
Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru ☐ /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.

Spotkajmy się ponownie!



W Gdańsku, Wrocławiu, Poznaniu i Warszawie -
w całej Polsce dostarczyliśmy łącznie **ponad 1,6 mln m²** powierzchni magazynowej.

Panattoni Europe - Twoim gospodarzem.

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

PANATTONI EUROPE

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