MARZEC – 3/2016 (67)

# TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255




Temat numeru:

## Logistyka i transport branży automotive

## Dynamiczny rozwój regionu CEE

## Kierunek – Skandynawia

## Trudne lata kolejowego cargo

ISSN 2081 5255
03
9 772081 525604
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL

IGKM

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

# TRANSEXPO

XIII Międzynarodowe Targi
Transportu Zbiorowego

## 11-13.10.2016



Najważniejsze wydarzenie dla transportu zbiorowego

5000
zwiedzających

130
wystawców z 8 krajów

transexpo.pl

CTL LOGISTICS
Connecting Europe




# Kompleksowy operator logistyczny

- Transport kolejowy i samochodowy
- Transport intermodalny
- Obsługa spedycyjna i celna
- Obsługa bocznic kolejowych
- Przeładunki w portach morskich
- Przeładunki na terminalach lądowych
- Przeładunki na granicy wschodniej Polski
- Budowa i serwis infrastruktury kolejowej
- Dzierżawa taboru kolejowego
- Serwis lokomotyw i wagonów
- Logistyka dostaw towarów masowych
- Zagospodarowanie odpadów przemysłowych
- Rekultywacja terenów

www.ctl.eu



Wzrost polskiego PKB o 3,8% jest ściśle związany z sytuacją w logistyce – ożywienie gospodarcze zwiększa zapotrzebowanie na usługi logistyczne, a większy obrót przyczynia się do wzrostu PKB i zapotrzebowania na powierzchnie magazynowe. A deweloperzy i firmy odsługujące rynek magazynowy są zgodni co do tego, że rok 2015 był fenomenalny dla polskiego sektora powierzchni magazynowych i przemysłowych. Padł absolutny rekord pod względem zawartych umów na rynku magazynowym, a popyt brutto osiągnął poziom ponad 2,2 mln m$^2$. Również wskaźnik wolnych powierzchni miał historycznie niski poziom – 6,2%. To między innymi dlatego, że Polska nadal jest krajem, który w regionie CEE cieszy się największą popularnością. Jednak po raz pierwszy już nie Warszawa i okolice są najbardziej pożądaną lokalizacją w naszym kraju. Na pierwsze miejsce wysunęła się Polska Centralna, która jest siódmą z kolei najbardziej pożądaną lokalizacja europejską. W ciągu trzech lat, które minęły od poprzedniego badania, przesunęła się o 11 oczek w górę. W tym czasie powstała sieć dróg przebiegająca przez ten region kraju – tu przecięły się dwie autostrady A1 i A2. Potwierdza to tezę, że rozwinięta infrastruktura, w tym dobrej jakości drogi, pobudzają rozwój gospodarczy.

Co więcej, rynek z dużym optymizmem patrzy na rok bieżący. Niepokój budzi jednak mała dostępność działek, która może być jeszcze gorsza po nowelizacji prawa, która ma nastąpić w maju. To może spowolnić rozwój rynku magazynowego i zwiększyć deficyt wolnych powierzchni. Z kolei podatki w handlu mogą uderzyć w branżę kurierska i e-sklepy, które są znaczącym najemcą powierzchni magazynowych. Niektórzy już mówią, że jeśli będzie się to opłacało, przeprowadzą się poza Polskę. A jak będzie wyglądała rzeczywistość, przekonamy się za rok.

*Elżbieta Haber*
*z-ca redaktora naczelnego*

# W numerze


## Logistyka

Automotive – branża dla wybranych ....6
65 lat doświadczenia w branży motoryzacyjnej .....11
Logistyka dla automotive to czas, organizacja, precyzja .....14
Specyfika branży automotive.....18
Zgodnie z protokołem .....21
Grupa DSV przejmuje UTi Worldwide Inc.....22
Zaawansowana logistyka wózków widłowych w rękach operatora logistycznego .....23
Jakość przede wszystkim.....23
Kierunek – Skandynawia .....24
Coraz większe wymagania.....27

## Systemy IT

Błędy we wdrażaniu systemu WMS ...28
Firma Würth realizuje dostawy z 98-procentową dokładnością dzięki systemowi ASTRO WMS .....30

## Transport drogowy

Negocjacji z Rosją ciąg dalszy.....32
Nowe opłaty drogowe w Belgii od 1 kwietnia 2016 r.....34
Jak uprościć rejestrację?.....34
Scania i Ericsson łączą siły.....35
Płaca minimalna w Niemczech i we Francji – informacje dotyczące rozliczania czasu pracy w 2016 r. .....36
Jak korzystanie z Trans.eu może pomóc w planowaniu budżetu na kolejny rok? .....38

## Transport kolejowy

Trudne lata kolejowego cargo.....40

## Transport intermodalny

Z widokiem na intermodal.....44
Portowy intermodal ma się dobrze ....46

## Powierzchnie magazynowe

Bardzo dobry rok dla rynku magazynowego.....50
E-commerce ma swoje wymagania....55
Dynamiczny rozwój regionu CEE .....56

## Prawo

Z pasji do transportu.....62
Ubezpieczenie OC z tytułu prowadzonej działalności i posiadania mienia jako uzupełnienie ubezpieczenia OC spedytora..... 64
Czy warto założyć firmę transportową w Niemczech?.....67
Przeważenie pojazdów do 3,5 tony – realia BUS-przewozów .....69

## Auto w firmie

Dniem i nocą .....72





TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
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

**Zastępca redaktora naczelnego**
Elżbieta Haber, tel. 501 36 77 56
e.haber@tsl-biznes.pl

**Prenumerata**
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
prenumerata@tsl-biznes.pl
Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

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

**Współpraca**
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Monika Roman, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Damian Żabicki.

KMGmedia

**Wydawca**
KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

**Poznaj nasze wszystkie aktywności:** **www.kmg-media.pl**

TSLbiznes | Truck&Van | SPOTKANIA TRANSPORTOWE | Vademecum TRANSPORTU | Katalogis.net
AGRO Expert | CONSTRUCTION Expert | KOMUNAL Expert | SERWIS Expert | Tool Expert

# WWW.SPOTKANIA.TSL-BIZNES.PL



# SPOTKANIA TRANSPORTOWE

## EDYCJA WIOSNA 2016

Spotkania Transportowe kierowane są do właścicieli i przedstawicieli firm transportu drogowego oraz działów transportowych w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Zaproszeni eksperci przedstawią aktualne zmiany i tendencje w sektorze transportowym, wskażą najważniejsze zmiany w prawie transportowym, przybliżą najnowsze rozwiązania i podpowiedzą, jak zwiększać zyski i efektywność firmy transportowej.

**Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na Spotkania Transportowe 2016.**



| | | |
|---|---|---|
| ~~1 marca~~ | – | ~~WARSZAWA~~ |
| ~~8 marca~~ | – | ~~KATOWICE~~ |
| **15 marca** | – | BIAŁYSTOK |
| **22 marca** | – | POZNAŃ |
| **5 kwietnia** | – | WROCŁAW |
| **12 kwietnia** | – | LUBLIN |
| **19 kwietnia** | – | GDAŃSK |
| **26 kwietnia** | – | KRAKÓW |

Spotkania odbywają się w godzinach 9.00 - 17.00

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

Zarejestruj się **BEZPŁATNIE** na stronie: **www.spotkania.tsl-biznes.pl**

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




Organizatorzy Konferencji: TSL biznes, Truck&Van

Partnerzy:

TimoCom, Michelin, Trimble, redos, MARSH, Mercedes-Benz, UTA, DEKRA, iuridica kancelaria prawna, koben, ITD-PIP.pl, OCRK, CDS, TRANSLAWYERS, LEGALTRANS, Kancelaria Adwokacka, TACHOLAB, 360, TRANS FERRY, E100, JNG, POLSKA UNIA TRANSPORTU, Trans Poland



*Firmami, które powstały z myślą o obsłudze branży automotive są GEFCO, czy CAT LC Polska. I jedna i druga, gdy zdobyły doświadczenie na tym polu, a gdy zyskały bogate know how, zdywersyfikowały swoje usługi*

# **Automotive** – branża dla wybranych

Jednym z fundamentów naszej gospodarki jest przemysł motoryzacyjny, jest on drugim, po spożywczym, pod względem wielkości w Polsce. Branża motoryzacyjna to ponad 2700 firm, z których ponad trzy czwarte to mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 10 osób. Jednak to duże firmy odpowiadają na większość osiąganych przychodów.

Wartość dodana wytworzona przez przedsiębiorstwa motoryzacyjne wyniosła w 2013 r. 22,7 mld zł, czyli 1,4% PKB. Przemysł motoryzacyjny odpowiadał w roku 2014 za 12% całego polskiego eksportu. Pomiędzy rokiem 2010 i 2014 wartość eksportu wzrosła z 70,4 do 78,7 miliardów złotych, czyli o 12%. Głównym odbiorcą polskiego przemysłu motoryzacyjnego są Niemcy, z udziałem bliskim jednej trzeciej całości, na następnych miejscach plasują się Włochy oraz Wielka Brytania.

**Branża stawia duże wyzwania operatorom logistycznym. Wymaga też wyspecjalizowanych obiektów, w budowie których wyspecjalizował się Panattoni Europe.**

Bazę przemysłową stworzyli trzej główni producenci samochodów osobowych, kilku producentów autobusów i setki poddostawców komponentów. Wszyscy oni wymagają wyspecjalizowanej bazy i obsługi logistycznej. A branża stawia duże wyzwania operatorom logistycznym. Wymaga też wyspecjalizowanych obiektów, w budowie których wyspecjalizował się Panattoni Europe.

## Obiekty szyte na miarę

W zeszłym roku deweloper wybudował w Chmielowie, na terenie Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN, zakład produkcji innowacyjnych szyb samochodowych dla Pilkington Automotive Poland Sp. z o.o. Jego łączna powierzchnia wynosi ok. 90 tys. m$^2$. To druga fabryka firmy w Polsce (najnowocześniejsza w naszym kraju i jedna z najnowocześniejszych tego typu na świecie), w której powstają szyby przeznaczone dla największych producentów samochodów na świecie. Zakład wyposażony jest w innowacyjne linie technologiczne do produkcji szyb przednich, i do instalacji dodatkowych elementów na szybach przednich, linię do produkcji szyb do ciężarówek oraz linię do enkapsulacji.

Do grona najemców Panattoni dołączył również BENTELER Automotive – niemiecki producent konstrukcji samochodowych, silników i układów wydechowych oraz elementów podwozi i komponentów, należący do międzynarodowego koncernu BENTELER Group. Producent wynajął w Panattoni Park Września ok. 6,6 tys. m$^2$ – ponad 4,7 tys. m$^2$ przeznaczone jest na montaż i składowanie komponentów podwozi samochodów dostawczych, biura zajmą ponad 600 m$^2$, a ponad 1300 m$^2$ – tunele przeładunkowe. Lokalizacja magazynu pozwala utrzymać dostawy w trybie *just in time* do fabryki klienta.



## Niekończąca się optymalizacja

Katarzyna Jaeger, menedżer ds. kluczowych klientów w Grupie Raben

Grupa Raben jest kompleksowym dostawcą usług logistycznych dla sektora motoryzacyjnego. Gwarantujemy naszym klientom dopasowane do ich potrzeb rozwiązania transportowe na każdym etapie łańcucha dostaw – *inbound, outbound*, a także operacje *inhouse* (odbywające się w magazynie klienta, bezpośrednio przy produkcji) z dostawami *just in sequence*. (System umożliwia dostarczanie towaru na linię produkcyjną w odpowiedniej kolejności. Wybrane elementy układane są zgodnie z późniejszym zapotrzebowaniem na linii produkcyjnej). Aby obsłużyć sektor motoryzacyjny, korzystamy z sieci Grupy Raben bazującej na rozbudowanej infrastrukturze *cross-dockowej*, własnych środkach transportu, ale także świadczymy rozwiązania intermodalne. Zarządzamy obrotem opakowań zwrotnych, co jest nieodłącznym elementem obsługi branży motoryzacyjnej.

A branża ta to przede wszystkim jakość i optymalizacja kosztowa. Właśnie połączenie tych dwóch aspektów działań stanowi główne wyzwanie dla każdego operatora świadczącego usługi dla sektora motoryzacyjnego. Bezwzględne wymogi jakościowe nie ograniczają się tylko do standardowych KPI dotyczących terminowości, ale wiążą się także z dużo szerszym zakresem odpowiedzialności. Patrząc chociażby na procesy *inbound* od dostawców do fabryk motoryzacyjnych – nie jest to tylko transport z punktu A do punktu B. Operator ma za zadanie zarządzać dostawcami OEM (*Original Equipment Manufacture* – oryginalni dostawcy części), badać ich jakość i współpracować w taki sposób, aby fabryka dostała towar w wymaganym czasie, ilości i przy użyciu optymalnego pod względem kosztowym i czasowym środka transportu, a opakowania na czas wróciły do dostawcy. Wraz z klientami weryfikujemy wykorzystanie naszych środków transportu w dostawach tak, aby optymalnie wykorzystać przestrzeń załadunkową, a także mierzymy produktywność operacji na *cross-dockach* (magazynach przeładunkowych). Pracując dla motoryzacji należy mówić o ciągłym procesie optymalizacji. Towary muszą być jeszcze szybciej w fabryce, a koszty transportu powinny być coraz niższe.

Obecnie Panattoni Europe buduje obiekt produkcyjny dla norweskiego koncernu motoryzacyjnego Kongsberg Automotive w Koluszkach, o powierzchni ponad 6,3 tys. m². Koncern to światowy producent komponentów i części dla przemysłu motoryzacyjnego, w tym systemów regulujących komfort siedzeń i systemów wspomagania kierowcy oraz kontroli ruchu. Deweloper zrealizuje dla niego inwestycję BTS o charakterze produkcyjnym. Obiekt będzie miał ponad 6,3 tys. m², a produkowane w nim będą elementy do samochodów ciężarowych. Inwestycja powstanie w rejonie przemysłowym miasta Koluszki, objętym Łódzką Strefą Ekonomiczną. Jej termin zakończenia zapowiadany jest na czerwiec. Inwestycję wyróżnia zastosowanie technologii, która zapewnia kontrolę wilgotności powietrza i utrzymanie jej na poziomie 50%. Dzięki temu wyprodukowane i przechowywane przez Kongsberg Automotive komponenty zabezpieczone będę przed ewentualnym procesem korozji. Dodatkowo, zwiększona została wentylacja i zastosowano posadzki epoksydowe.

**Odpowiednio zaprojektowany i nieustannie doskonalony nowoczesny łańcuch dostaw pozwala natychmiast uwzględnić wszystkie zmiany i ryzyka po stronie klienta.**

COLIAN Logistic

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej, Intrastat



**Colian Logistic Sp. z o.o.**
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek

**Dział handlowy**
**Tel.** 510-164-131
**e-mail:** logistyka@colian.pl
**www.colianlogistic.com.pl**





## Specjalizacja – sektor motoryzacyjny

Tomasz Zarzycki, kierownik Działu Sprzedaży i Marketingu CAT LC Polska

Od początku swojej działalności, firma CAT LC Polska specjalizuje się w obsłudze logistycznej sektora motoryzacyjnego. Jest to specyficzna grupa klientów, która stawia operatorom logistycznym szczególnie wysokie wymagania. Wskaźniki jakościowe na poziomie 99% stanowią dla tej branży niekwestionowaną normę. Specjalizacja w każdym sektorze zmusza do pełnego dopasowania, ciągłego poszukiwania lepszych rozwiązań i usprawnień. W przypadku obsługi sektora automotive szczególną wagę przywiązuje się do optymalnego planowania dostaw komponentów, zapewnienia realizacji zleceń *just in time*, dostawy do sieci dealerów samochodowych w systemie ekspresu nocnego i innych skrojonych na miarę usług wynikających z potrzeb klienta. Usługi logistyczne, spełniające właśnie takie standardy świadczy swoim klientom CAT LC Polska i to już od przeszło dwóch dekad na rynku polskim i globalnie w ramach międzynarodowych struktur Groupe CAT. Rozwiązania logistyczne firmy oferowane w zakresie całego łańcucha dostaw to także logistyka magazynowa dla klientów motoryzacyjnych w obiektach CAT LC Polska, dostawy komponentów i części na linie produkcyjne oraz logistyka wyrobów gotowych. Uzupełnieniem pakietu rozwiązań firmowych stanowią TopCAT – dostawy najwyższego priorytetu części i komponentów na linie produkcyjne, międzynarodowa i krajowa spedycja całopojazdowa, częściowa i drobnicowa, a także BikeCAT – kompleksowa logistyka jednośladów.

A nasi klienci wymagają najwyższej jakości świadczonych usług w kluczowych obszarach, tj. terminowości i bezszkodowości dostaw, wysokiej elastyczności zarówno w obsłudze klienta (Control Tower), jak i dopasowaniu rozwiązań logistycznych do zmieniającego się łańcucha dostaw. Poza tym, priorytetowe znaczenie ma czas realizacji transportu – doceniają takie usługi firmy jak: ekspresowe dostawy nocne realizowane do dilerów OEM, a także transport najwyższego priorytetu części i komponentów do europejskich fabryk. Potwierdzeniem realizacji przez CAT LC tych wymagań jest ciągły rozwój bazy stałych klientów.

### Podstawa lub jedna z wielu

Odpowiedni obiekt to jedynie część sukcesu. Nie mniej ważna, a może nawet ważniejsza, jest właściwa obsługa logistyczna. Specjalizują się w niej wybrani operatorzy logistyczni. Są wśród nich tacy, dla których od początku istnienia branża automotive stanowiła *core busines*, dla większości jednak to tylko jeden z wielu sektorów gospodarki, który obsługują. – *Strategia Grupy Raben zakłada dostarczanie usług dla różnych sektorów gospodarki – to pozwala nam efektywnie wykorzystywać zasoby, które posiadamy, a także uniezależnić nas od wahań na poszczególnych rynkach. Stabilna sytuacja finansowa Grupy Raben przekłada się na stabilny serwis dla naszych klientów. Branża motoryzacyjna generuje 20% obrotów w całej Grupie Raben. Wyznaczane przez nią standardy jakości pozwalają nam świadczyć usługi na najwyższym poziomie nie tylko dla tej, ale także dla pozostałych branż, a dyscyplina kosztowa wymaga od nas pracy nad produktywnością we wszystkich naszych procesach transportowych, magazynowych i cross-dockowych* – tłumaczy wybór strategii działania przez firmę Katarzyna Jaeger, menedżer ds. kluczowych klientów w Grupie Raben.

Firmami, które powstały z myślą o obsłudze branży automotive są GEFCO, czy CAT LC Polska. I jedna i druga, gdy zdobyły doświadczenie na tym polu i bogate *know how*, zdywersyfikowały swoje usługi. – *Dwie dekady dynamicznego rozwoju CAT LC w Polsce i przeszło 50 lat globalnie, umożliwiły nam osiągnięcie pozycji lidera logistyki dla branży motoryzacyjnej. Z powodzeniem wykorzystujemy ten kapitał doświadczeń i kompetencji do rozwoju współpracy z innymi branżami i segmentami rynku, dla których wysoka jakość zindywidualizowanych usług, szybkość i terminowość dostaw oraz gwarancja bezpieczeństwa ma znaczenie – a dla nas stanowi zobowiązanie. Właśnie z tego powodu, dzisiaj naszymi klientami, oprócz sektora motoryzacyjne-*



## Niekończąca się optymalizacja

Arkadiusz Marczyk, menedżer ds. rynku automotive

Aby nasi klienci byli gotowi na sytuacje nietypowe, w DB Schenker projektujemy rozwiązania oparte o sprawdzone i transparentne procesy, przy jednoczesnym zarządzaniu możliwymi ryzykami. Narzędzia wykorzystywane do pracy przez zespoły pracowników DB Schenker pozwalają monitorować, analizować i rekomendować usprawnienia w całym łańcuchu dostaw, na każdym jego etapie – zarówno w trakcie projektowania operacji, jak i późniejszej oceny jego wydajności. Dodatkowo możemy dostarczyć informacje, jakie usprawnienia można wprowadzić u nadawców, odbiorców i innych partnerów biznesowych naszych klientów, którzy odgrywają rolę w łańcuchu wartości.

Zespół wyspecjalizowanych pracowników DB Schenker tworzy Centrum Kompetencji Automotive. Przy wykorzystaniu wiedzy z zakresu zarządzania projektami, Lean management oraz ustandaryzowanej sieci DB Schenker jest w stanie ograniczać ryzyka dla klienta do minimum. A dzięki globalnej skali operacji może projektować rozwiązania w Warszawie i być spokojnym o wdrożenie np. w Szanghaju.

Producenci oraz dostawcy firm z branży motoryzacyjnej mogą wykorzystywać globalną sieć DB Schenker w każdym obszarze swojej działalności: począwszy od dostaw surowców do produkcji, poprzez dostawy komponentów i logistykę produkcji, na realizacji finalnych zamówień i dystrybucji kończąc. Nasze rozwiązania zapewniają niezawodny transport na czas i na miejsce przeznaczenia, z wykorzystaniem każdej formy transportu: drogowego, kolejowego, morskiego i lotniczego. Dodatkowo jesteśmy w stanie zapewnić nowoczesne usługi w zakresie logistyki magazynowej, czy usługi akie jak LLP czy 4PL.



*W logistyce automotive istotna jest terminowość realizacji dostaw i kompletność przygotowanych wysyłek nie tylko na linie montażowe, ale i do obsługi sieci serwisów naprawczych w określonym przedziale czasowym*

*go, są firmy z branży rolniczej, medycznej, high-tech, sprzętu oświetleniowego czy AGD. Rozbudowana sieć dystrybucyjna, know how oraz struktura europejska CAT LC stanowią natomiast znakomity potencjał do rozwoju usług dedykowanych do obsługi transportowej dostawców komponentów w zakresie zaopatrzenia fabryk, intensywnie rozwijanych dla globalnych klientów firmy* – wyjaśnia Tomasz Zarzycki, kierownik Działu Sprzedaży i Marketingu CAT LC Polska.

## W synchronizowanym ciągu

Co jest takiego specjalnego w branży automotive, że wymaga ona od operatora specyficznych kwalifikacji? Na pewno potrzebna jest tu duża wiedza i niezawodność, która jest związane z realizacją dostaw *just in time*. Stworzył je przemysł motoryzacyjny, a przede wszystkim Toyota Production System, który zakłada, że produkcja i dostawy odbywają się jednocześnie, w synchronizowanym ciągu produkcyjnym. Żeby to było możliwe trzeba się wykazać wysoką jakością serwisu, doskonałym rozplanowaniem procesów i odpowiednim zabezpieczeniem zapasów. Nie jest to możliwe bez możliwości szybkiej reakcji na zmiany i sytuacje kryzysowe, gdzie warunkiem niezbędnym jest pełny i natychmiastowy dostęp do informacji. Obecnie umożliwiają to nowoczesne rozwiązania informatyczne, gwarantujące pełną transparentność przepływów, śledzenie ładunków, zarządzanie nimi, optymalizację, kontrolę zapasów oraz możliwość zaawansowanego raportowania.

*– W CAT LC Polska przywiązujemy wagę do indywidualnych potrzeb każdego klienta. Nasze rozwiązania pomagają optymalizować łańcuchy dostaw klientów, zaspokajać zróżnicowane potrzeby odbiorców – w efekcie zwiększając ich konkurencyjność rynkową. Przykładami takich dopasowań usług są wspomniane wcześniej ekspresowe dostawy nocne – zapewniające dostępność potrzebnych części czy komponentów motoryzacyjnych już od rana następnego dnia po nadaniu przesyłki (umożliwiając wykonanie naprawy czy montażu), oraz rozwiązania logistyki szyb – szczególnie wrażliwych na uszkodzenia mechaniczne i wymagających od operatora logistycznego specjalistycznych rozwiązań. CAT Cargo Logistics zapewnia klientom takie właśnie, szyte na miarę rozwiązania. Z powodzeniem wykorzystujemy ten kapitał doświadczeń i kompetencji do rozwoju współpracy z innymi branżami i segmentami rynku – wymienię tutaj chociażby dedykowane rozwiązania logistyki dla branży wózków widłowych, maszyn rolniczych i budowlanych, w których wyspecjalizowała sie w firma w ostatnich latach obsługując czołówkę firm z tych branż* – mówi Tomasz Zarzycki.






W logistyce automotive istotna jest terminowość realizacji dostaw i kompletność przygotowanych wysyłek nie tylko na linie montażowe, ale i do obsługi sieci serwisów naprawczych w określonym przedziale czasowym. Jednak nie zawsze jest możliwe stosowanie takich samych rozwiązań na całym świecie ze względu na przepisy prawne i granice miedzy państwami – przepływy towarów w Unii Europejskiej nie wymagają odpraw celnych, a poza jej granicami już tak. Dzięki temu oraz zwiększającym się odległościom niezamierzonym efektem globalizacji jest wydłużenie czasów realizacji zleceń. Przedsiębiorstwa działające w skali globalnej próbują temu przeciwdziałać tworząc regionalne łańcuchy dostaw. Jednak, jak twierdzi Arkadiusz Marczyk, menedżer ds. rynku automotive – *Odpowiednio zaprojektowany i nieustannie doskonalony nowoczesny łańcuch dostaw pozwala natychmiast uwzględnić wszystkie, nawet trudne do przewidzenia zmiany i ryzyka po stronie klienta – choćby takie, jak ryzyko utraty marży wskutek wystąpienia anomalii pogodowych i potrzeby wykorzystania droższego transportu lub nagła potrzeba skrócenia czasu dostaw przy jednoczesnym obniżeniu kosztów operacyjnych.* Dalej dodaje – *W DB Schenker rozumiemy, iż finalni użytkownicy pojazdów oczekują innowacji wdrażanych równie szybko, jak w innych branżach wykorzystujących inteligentne technologie. Powoduje to ciągły wzrost oczekiwań w zakresie skracania czasu dostawy i produkcji, przy jednoczesnym obniżaniu kosztów. Aby firmy mogły zbudować w takich warunkach silną pozycję na rynku, współpraca pomiędzy globalnym dostawcą komponentów i producentem musi funkcjonować na zasadzie symbiozy. Dlatego w DB Schenker stale pracujemy nad elastycznymi łańcuchami dostaw, które zapewnią naszym klientom realizację ich celów.*



*Jeżeli dokładnie zbadamy wszystkie koszty składowe, odkryjemy, że zwroty są poważnym źródłem utraconego zysku dla firmy*

## Źródło utraconego zysku

Branża motoryzacyjna to również obsługa zwrotów, które zazwyczaj występują w dwóch przypadkach. Pierwszy z nich związany jest z dostawami surowców lub komponentów do producenta pojazdu, a wtedy zwrot dotyczy przede wszystkim niespełnienia warunków jakościowych (wady materiałowe lub nieterminowa dostawa). – *Drugim przypadkiem, spotykanym znacznie częściej, jest obsługa zwrotów części zamiennych z sieci serwisów samochodowych lub przy okazji postępowań gwarancyjnych. Głównym marnotrawstwem z perspektywy producenta części samochodowych jest w takich wypadkach zamrożenie kapitału związanego z cyklem produkcji i dostawy produktu. W przypadku zwrotów angażowane są ponadto zasoby po każdej ze stron, która bierze udział w procesie: serwis musi zamówić części, producent musi te części wyprodukować, a operator – przewieźć i magazynować. Dodatkowo każda strona ponosi koszty administracyjno-księgowe. Jeżeli dokładnie zbadamy wszystkie koszty składowe, odkryjemy, że zwroty są poważnym źródłem utraconego zysku dla firmy* – wyjaśnia Arkadiusz Marczyk.

Rolą operatora jest ten utracony zysk ograniczać. – *W celu ograniczenia ryzyka zwrotu skupiamy się na zapewnieniu jak najkrótszego czasu fizycznej dostawy części i produktów, możliwie najpłynniejszym przepływie informacji i wymianie danych oraz skróceniu cyklu fiskalnego, aby jak najszybciej obracać zamrożonym kapitałem. W standardowym pakiecie usług dla dużej części klientów realizujemy zwroty zarówno części zamiennych jak i opakowań zwrotnych. Mamy wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu własnymi opakowaniami zwrotnymi klientów, a także w doborze systemów opakowań odpowiadającym zróżnicowanym potrzebom towarów klientów. Przykładami stosowanych opakowań są plastic-boxy, roll-kontenery, specjalistyczne skrzynie czy palety motocyklowe. Codzienne zarządzanie w tym zakresie wspierają wypracowane procedury oraz instrukcje umożliwiające realizację kompleksowej logistyki zwrotów* – komentuje Tomasz Zarzycki.

## Dostawcy zyskują na znaczeniu

Tempo rozwoju technologii sprawia, że i branża automotive ulega sporym zmianom. Zdaniem Arkadiusza Marczyka, w globalnej branży motoryzacyjnej można zaobserwować dwa główne trendy. Pierwszy z nich to konsolidacja dostawców i związane z tym powstawanie globalnych firm – „dużych graczy" na rynku dostaw komponentów. Drugi to wdrażanie na dużą skalę inteligentnych technologii. – *Na przestrzeni minionych dekad to producenci samochodów mieli główny wpływ na projektowanie i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań. To m.in. dlatego ukształtowały się opinie o konkretnych markach samochodów, jako np. bardziej bezpiecznych ze względu na lepsze pasy albo mniej zawodne silniki, które pozwalają pokonać setki tysięcy kilometrów bez awarii. Te czasy już się skończyły. Produkcja samochodów wymaga tysięcy części od wielu dostawców. Obecnie odpowiedzialność za badania, rozwój i innowacje leży już w ponad pięćdziesięciu procentach po stronie dostawców. To oni definiują kierunki rozwoju branży poprzez oferowanie swoim klientom – producentom pojazdów – coraz to nowocześniejszych i bardziej innowacyjnych rozwiązań* – twierdzi.

**Rozbudowana sieć dystrybucyjna, know how oraz struktura europejska CAT LC stanowią znakomity potencjał do rozwoju usług dedykowanych do obsługi transportowej dostawców komponentów w zakresie zaopatrzenia fabryk, rozwijanych dla globalnych klientów firmy.**

Branża motoryzacyjna jest więc sektorem wymagającym, w którymtrzeba być przygotowanym pod wglądem zasobów ludzkich, dopasowanych rozwiązań systemowych i zaplecza infrastrukturalnego. Tylko wtedy można stawić czoła wszystkim wyzwaniom.

***Elżbieta Haber***




GEFCO używa systemów do śledzenia i nadzoru towaru, dzięki którym może w porę reagować na problemy z transportem. Jest to możliwe dzięki wykorzystaniu dedykowanych narzędzi informatycznych

Fot. AVL

# 65 lat doświadczenia w branży motoryzacyjnej

GEFCO jest operatorem logistycznym, który budował swoją firmę w oparciu o współpracę z koncernem PSA – producentem samochodów Peugeot. Po 65 latach funkcjonowania na rynku nadal branża automotive jest dla firmy znacząca. Jak obecnie wygląda jej obsługa i w jakim kierunku zmierza? – mówi Marek Prószyński, dyrektor handlowy w GEFCO Poland.



Marek Prószyński

**Jakie usługi świadczycie Państwo na rzecz branży motoryzacyjnej? Jaki odcinek łańcucha dostaw obsługujecie?**

Nasza firma od wielu lat działa w segmentach logistyki wejścia (*downstream*) i wyrobu gotowego (*upstream*) dla branży motoryzacyjnej. Wykorzystujemy pełną paletę transportu, która obejmuje transport drogowy, morski, lotniczy oraz kombinowany. Nasze usługi w wielu przypadkach wiążą się z gwarancją dostawy typu *Just In Time*, co jest jednym z podstawowych wymogów firm z branży motoryzacyjnej.

W kilku krajach GEFCO prowadzi wewnętrzną obsługę logistyczna dla producentów samochodów na terenie ich zakładów. Świadczymy usługę typu *Just In Sequence*, polegająca na rozładowaniu komponentów w odpowiedniej kolejności, z uwzględnieniem aktualnego harmonogramu pracy montowni. Interesująca dla naszych klientów – producentów samochodów – jest również możliwość konsolidacji dostaw od wielu dostawców komponentów, a co za tym idzie, optymalizacja kosztów. W miejsce wielu dostaw mniejszymi samochodami wprowadzamy dostawy całopojazdowe lub konsolidujemy dostawy na platformie logistycznej od wielu klientów, skąd następnie towar jest dostarczany do zakładu produkcyjnego według planu zamówień. W przypadku dystrybucji części zamiennych prowadzimy ją w dedykowanym systemie nocnych dostaw do dilerów.

**Interesująca dla klientów GEFCO – producentów samochodów – jest możliwość konsolidacji dostaw od wielu dostawców komponentów, a co za tym idzie, optymalizacja kosztów.**

GEFCO posiada 65 lat doświadczenia w transporcie samochodów, który obejmuje kompleksową obsługę na odcinku od producenta pojazdu do salonu dealerskiego. W transporcie drogowym wykorzystujemy dedykowane transportowi samochodowemu naczepy, a w kolejowym – specjalistyczne wagony kolejowe. Realizujemy także usługi transportu pojazdów ponadgabarytowych, takich jak maszyny rolnicze czy budowlane.



*W kilku krajach GEFCO prowadzi wewnętrzną obsługę logistyczna dla producentów samochodów na terenie ich zakładów. Świadczy usługę typu Just In Sequence, polegająca na rozładowaniu komponentów w odpowiedniej kolejności, z uwzględnieniem aktualnego harmonogramu pracy montowni*

Nasza firma świadczy usługi związane ze składowaniem i przygotowaniem samochodów do sprzedaży poprzez sieć 90 placów samochodowych na 5 kontynentach, na których składujemy pojazdy i przygotowujemy je do sprzedaży. Nasze usługi dodatkowe obejmują np. montowanie zabudów i wyposażenia dodatkowego w pojazdach specjalnych, używanych przez służby ratownicze.

**Jakie wyzwania z sobą niesie obsługa logistyczna tej branży?**

Obserwujemy ciągły wzrost sprzedaży nowych samochodów na świecie. Prognozy producentów pojazdów dla rynku mówią o 50% zwiększeniu liczby samochodów poruszających się po drogach w ciągu najbliższych 10 lat. Wyraźnie widać przesunięcie punktu ciężkości produkcji nowych samochodów na Wschód, przede wszystkim do Chin. To właśnie tam, a nie na dojrzałych rynkach europejskich i w Ameryce Północnej zmiany będą najbardziej widoczne. Dla GEFCO oznacza to zwiększenie operacji logistycznych zarówno dla transportu pojazdów gotowych, jak i części.

Drugim wyzwaniem jest ciągłe optymalizowanie przez producentów samochodów procesów produkcyjnych, co nierozerwalnie wiąże się ze wzrostem wymagań wobec firm logistycznych, które muszą częściej i szybciej dostarczać towar oraz szukać oszczędności i efektów synergii w obsługiwanych łańcuchach logistycznych.

**GEFCO posiada 65 lat doświadczenia w transporcie samochodów, który obejmuje kompleksową obsługę na odcinku od producenta pojazdu do salonu dealerskiego.**

Reasumując, wymagania klienta z branży motoryzacyjnej wobec operatora logistycznego to:

- ciągła, rok do roku, redukcja kosztów i dzielnie się oszczędnościami,
- regularne działania usprawniające w zakresie procesów, produktu i jakości,
- redukcja czasu dostawy i wzrost ilości dostaw w ciągu doby,
- elastyczność procesów transportowych dostosowana do szybkich zmian na produkcji,
- pełna transparentność całego procesu logistycznego przy wykorzystaniu zaawansowanych narzędzi IT

**Jakie wymogi musi spełniać operator? Czy musi dysponować specjalnymi kompetencjami i narzędziami? Jakie różnice są w obsłudze wyrobów finalnych i komponentów?**

Wymagania mogą diametralnie się różnić. Na przykład, podczas transportu komponentów na linie produkcyjne najważniejsza jest elastyczność. Z naszej strony oferujemy wszystkie typy dostaw, w tym rozwiązania szyte na miarę. Zatrzymanie linii produkcyjnej oznaczałoby dla klienta olbrzymie straty. Dlatego wspólnie z producentem samochodów robimy wszystko, aby uniknąć tej skrajnie niekorzystnej sytuacji. Używamy systemów do śledzenia i nadzoru towaru, dzięki którym możemy w porę reagować na problemy z transportem. Jest to możliwe dzięki wykorzystaniu dedykowanych narzędzi informatycznych. GEFCO posiada również własne, zaprojektowane pod indywidualne potrzeby klientów, systemy opakowań dla producentów części motoryzacyjnych. Opakowania zwrotne i system zarządzania ich przepływem to stały element naszej oferty.




*Transportując samochody GEFCO korzysta w dużej części z własnych wagonów kolejowych jak i własnych naczep samochodowych, które są często projektowane wspólnie z producentem, na podstawie doświadczeń operatora*

Transportując samochody korzystamy w dużej części z własnych wagonów kolejowych jak i własnych naczep samochodowych, które są często projektowane wspólnie z producentem, na podstawie doświadczeń GEFCO. Naszą silną pozycję zawdzięczamy wieloletniemu doświadczeniu w pracy dla branży motoryzacyjnej oraz kompetencjom naszych pracowników. Różnice w obsłudze wyrobów finalnych i komponentów motoryzacyjnych wynikają z charakteru przewożonego towaru. Na przykład, części zamienne dostarczamy do dealerów samochodów dedykowanym transportem w godzinach nocnych.

**Na jakie problemy musi być przygotowany?**

Pilne zlecenia przy transporcie komponentów dla branży motoryzacyjnej to



*Wyzwaniem jest ciągłe optymalizowanie przez producentów samochodów procesów produkcyjnych, co nierozerwalnie wiąże się ze wzrostem wymagań wobec firm logistycznych, które muszą częściej i szybciej dostarczać towar oraz szukać oszczędności i efektów synergii w obsługiwanych łańcuchach logistycznych*

codzienność. Taka sytuacja jest spowodowana niskimi zapasami lub częstymi zmianami technologicznymi w trakcie produkcji danego modelu auta. Zatrzymanie produkcji oznaczałoby gigantyczne straty dla zakładu. Ekspresowa dostawa w ramach usług GEFCO Special jest mierzona często w godzinach i to dotyczy to również transportu międzykontynentalnego.

**Na ile obsługa branży automotive ukierunkowuje rozwój Państwa firmy?**

Rozwijamy się w kierunku 4PL na wielu kontynentach. Prowadzimy kompleksową obsługę logistyczną General Motors. Co więcej, oferujemy firmom usługi konsultingowe w zakresie optymalizacji dostaw lub projektu opakowań transportowych. Firma GEFCO zaczynała od transportu samochodów i części motoryzacyjnych. Dzisiaj nadal jesteśmy mocni w tym obszarze, ale również jesteśmy pierwszym wyborem dla firm z branży przemysłowej. Nasze doświadczenie w motoryzacji procentuje w innych obszarach.

**Czy w tej branży zwroty są częste? Jakie procedury są stosowane w tym wypadku?**

Komponenty motoryzacyjne lub części trudno porównać do branży FMCG, gdzie liczy się jakość opakowania w jakim towar został dostarczony np. do sklepu. Tam nawet lekkie uszkodzenie opakowania potrafi wykluczyć produkt. Poza tym w produkcji samochodów nie ma takiej sezonowości, która potrafi okresowo bardzo mocno zwiększyć odsetek zwrotów w sektorze FMCG.

**Na ile operator może się przyczynić do stworzenia przewagi konkurencyjnej swojego klienta i w jaki sposób?**

Głównym aspektem jest zrozumienie zależności i wymagań naszych klientów, ich dostawców i całego obszaru rynku dla którego świadczymy usługi. Tylko taka wiedza oraz stała i bliska współpraca połączona ze stosowaniem narzędziami LEAN przekształca się w oczekiwany przez klienta strumień wartości dla jego firmy. Przewagę konkurencyjną uzyskamy również dzięki bogatemu doświadczeniu i powielaniu dobrych praktyk GEFCO. To wszystko ma realny wpływ na koszty operacyjne i roczne wyniki finansowe naszych klientów.

PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA
Export palet
transport lotniczy, morski i drogowy

Optymalny wybór
palety zapewnia oszczednosc w transporcie i składowaniu
Format kontenerowy
760x1140 mm
1140x1140 mm
Format Euro
400x600 mm
400x800 mm
600x800 mm
800x1200 mm
1000x1200 mm
„heat processed wood" przyjazne dla środowiska, wolne od szkodników
Bezpieczne w transporcie lotniczym.
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 · Haringstraße 19 · 85635 Siegertsbrunn
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com
www.inka-palety.pl




*Wybór operatora logistycznego jest niezwykle istotny w branży motoryzacyjnej. Odpowiada on za dystrybucję, obsługę załadunków i rozładunków. Powinien też utrzymywać w swoich magazynach odpowiednią ilość komponentów – ich brak może powodować zatrzymanie produkcji*

# **Logistyka dla automotive** to czas, organizacja, precyzja

Branża automotive to jeden z tych sektorów, który przed operatorami logistycznymi stawia największe wymagania. Nowoczesny przemysł motoryzacyjny opiera się na synchronizacji i precyzji w działaniu oraz zaawansowanym i wielopoziomowym planowaniu.

Tym wyzwaniom muszą sprostać usługodawcy, od których oczekuje się, aby zlecone zadania realizowali kompleksowo, na czas oraz na najwyższym poziomie jakości.

## Personalizacja usług

Dzisiejszy klient oczekuje, że finalny produkt będzie w maksymalnym stopniu dostosowany do jego potrzeb. Producenci z branży motoryzacyjnej starają się jak najlepiej odpowiadać na stawiane przez nabywców wymagania, umożliwiając zakup dóbr na najwyższym poziomie kastomizacji i możliwości ich indywidualnej konfiguracji. Trzeba pamiętać, że proces ten odbywa się w ramach międzynarodowej sieci. Konieczne jest zatem wyprodukowanie dużej ilości wariantów danego modelu, którego tysiące komponentów mogą pochodzić z wielu różnych gałęzi gospodarki: przemysłu maszynowego, chemicznego czy elektrycznego. Każdy z nich odznacza się swoistą specyfiką, która w szczególny sposób wpływa na czas wytworzenia poszczególnych elementów. Złożenie ich zatem w jedną całość, w procesie opartym o ściśle rozplanowany harmonogram, stanowi wyzwanie dla operatorów logistycznych.

Liderzy w branży motoryzacyjnej w ostatnich latach zmienili lub zamierzają zmienić podejście do systemu planowania z tygodniowego na 24-godzinny. W ten sposób uzyskują oni przewagę konkurencyjną pod względem zwiększenia elastyczności systemu produkcyjnego. Dzięki temu, mogą również w bardziej optymalny sposób dopasować się do zmiennego zapotrzebowania zgłaszanego przez klientów. Dla operatorów logistycznych oznacza to jednak ograniczenie znajomości planu produkcyjnego z siedmiu dni do jednej

**Liderzy w branży motoryzacyjnej w ostatnich latach zmienili lub zamierzają zmienić podejście do systemu planowania z tygodniowego na 24-godzinny. W ten sposób uzyskują oni przewagę konkurencyjną pod względem zwiększenia elastyczności systemu produkcyjnego.**

doby, co w wyniku skróconego czasu reakcji oraz mniejszego pola błędu, może generować problemy, prowadząc np. do podwyższenia ryzyka zatrzymania produkcji z powodu niedostatecznej dostępności części zamiennych.

W ujęciu krótkoterminowym uniknięcie takich sytuacji umożliwi zmiana w systemie uzupełniania zapasów komponentów w magazynach oraz zwiększenie częstotliwości dostarczania ich do producenta. W dłuższej perspektywie, zastoje produkcyjne powinny być niwelowane poprzez bardziej skrupulatne dostosowanie planów w całym łańcuchu dostaw. Opiera się ono przede wszystkim na synchronizacji komunikacji i działaniu na linii producent-dostawca-operator logistyczny w perspektywie dobowej, a nie tygodniowej.



Fot. Seifert Polska

*Systemy klasy WMS pozwalają na szybką lokalizację towarów w przestrzeni magazynowej*

## Czas to pieniądz – jak minimalizować straty?

Największe wyzwanie w procesie logistycznym stanowią krótkie terminy dostaw, konieczność precyzyjnej synchronizacji wielu poddostawców oraz zapewnienie możliwie najniższych kosztów transportu. Takie podejście często wymaga zastosowania niestandardowych rozwiązań. Dlatego właśnie w branży motoryzacyjnej, jako jednej z pierwszych, wdrożone zostało na masową skalę podejście *just in time*. Wymaga ono bardzo precyzyjnego i efektywnego zamawiania towarów oraz monitorowania dostaw, ale jednocześnie pozwala znacznie zredukować wydatki na produkcję i procesy logistyczne. Dzięki zastosowaniu tej strategii, stany magazynowe samochodów są minimalizowane praktycznie do zera.

**Krótki termin dostawy, synchronizacja wielu poddostawców oraz zachowanie najniższych możliwych kosztów transportu to priorytet w logistyce dla motoryzacji. Stosowana przez Seifert Polska metoda just in time łączy w sobie te wszystkie czynniki.**

– *Krótki termin dostawy, synchronizacja wielu poddostawców oraz zachowanie najniższych możliwych kosztów transportu to priorytet w logistyce dla motoryzacji – tłumaczy Jan Brachmann, prezes zarządu Seifert Polska. – Stosowana przez nas metoda just in time łączy w sobie te wszystkie czynniki. Co więcej, jest również proekologiczna, ponieważ dzięki efektywnemu planowaniu dostaw, zminimalizowaniu pustych przebiegów i wprowadzeniu rozwiązań intermodalnych, redukujemy ilość produkowanego $CO_2$.*




Fot. Seifert Polska

*Na zlecenie wykonywane są czynności manipulacyjne przy silnikach, montaż listew chromowanych i zatrzasków. W zakresie usług spółki jest również etykietowanie, sztancowanie, instalacja czujników oraz kontrola jakości*

zarządzania jest z kolei EDI (Electronic Data Interchange), czyli elektroniczna wymiana dokumentów i danych. Korzystnym rozwiązaniem redukującym koszty działalności może być także zaangażowanie operatora logistycznego jako trzeciej strony. Jego główne zadanie to dystrybucja oraz obsługa załadunków i rozładunków,

**Bardzo ważna, w przypadku branży automotive, jest gotowość obsługi całego łańcucha dostaw, począwszy od transportu surowców, poprzez logistykę produkcji, kończąc na obsłudze rynku części zamiennych, czyli tak zwanym „aftermarkecie”.**

Duże ułatwienie w tym zakresie stanowią systemy klasy WMS (Warehouse Management System), które pozwalają na szybką lokalizację towarów w przestrzeni magazynowej. Elementem, który znacząco wpływa na przyspieszenie przepływu informacji oraz upraszcza procesy co stanowi bardzo ważną część łańcucha dostaw, ponieważ gdy nie zdąży się na czas, firmy produkcyjne są narażone na kosztowne przestoje. Dlatego zewnętrzny operator logistyczny powinien utrzymywać w swoich magazynach stosowny zapas części zamiennych.




*Jeden z ważniejszych etapów łańcucha dostaw w branży motoryzacyjnej stanowi logistyka magazynowa. To jedna ze specjalności firmy Seifert Polska, która oferuje dodatkowo również szereg usług dotyczących montażu*

Fot. Seifert Polska

## Jak wybierać partnerów logistycznych?

Wybór operatora logistycznego jest niezwykle istotny w branży motoryzacyjnej, odpowiada on bowiem za dystrybucję oraz obsługę załadunków i rozładunków. Powinien również utrzymywać w swoich magazynach odpowiednią ilość komponentów, ponieważ ich brak może powodować zatrzymanie produkcji związane z oczekiwaniem na części zamienne.

– *Bardzo ważna, w przypadku branży automotive, jest również gotowość obsługi całego łańcucha dostaw, począwszy od transportu surowców, poprzez logistykę produkcji, kończąc na obsłudze rynku części zamiennych, czyli tak zwanym aftermarkecie. W naszej firmie cały proces logistyczny odznacza się wysoką dokładnością oraz indywidualnym traktowaniem partnera biznesowego* – podkreśla Jan Brachmann.

Jeden z ważniejszych etapów łańcucha dostaw w branży motoryzacyjnej stanowi logistyka magazynowa. To jedna ze specjalności firmy Seifert Polska, która oferuje dodatkowo również szereg usług dotyczących montażu. Warunkują ją specjalne wymaganie przechowywania części zamiennych i komponentów do produkcji pojazdów, które mają różne źródło pochodzenia. Klient może zażyczyć sobie złączenia prostych podzespołów, ale również kompleksowego składania dużych elementów. Na zlecenie wykonywane są czynności manipulacyjne przy silnikach, montaż listew chromowanych i zatrzasków. W zakresie usług spółki jest również etykietowanie, sztancowanie, instalacja czujników oraz kontrola jakości.

**Logistyka w branży automotive, ze względu na swoje specyficzne uwarunkowania i wyśrubowane standardy, może stanowić wzór idealnych procesów logistycznych.**

Odpowiednie magazynowanie i składowanie towarów w regałach paletowych wiąże się z koniecznością przygotowania analizy wartościowej oraz gabarytowej części. Towary wielkogabarytowe wymagają zastosowania *roll containers*, tj. wózków kołowych obudowanych z każdej strony kratą. Natomiast dla drobnicy trzeba wybrać konkretny rodzaj opakowania. Świetnie sprawdzają się tu *master boxes* – pojemniki plastikowe, bądź metalowe, wielokrotnego użytku. Elementy oznaczone jako niebezpieczne, takie jak np. poduszki powietrzne, muszą być przewożone według ściśle określonych przepisów, natomiast części wartościowe powinno się dodatkowo zabezpieczyć przed kradzieżą.

## Automotive przyspiesza z dnia na dzień

Logistyka w branży automotive, ze względu na swoje specyficzne uwarunkowania i wyśrubowane standardy, może stanowić wzór idealnych procesów logistycznych. Polska, dzięki swojemu położeniu geograficznemu i oferowaniu wyspecjalizowanych usług, ma szansę stać się liderem w tym sektorze. Z każdym rokiem w naszym kraju obserwuje się systematyczny wzrost sprzedaży części i akcesoriów samochodowych na rynki europejskie i światowe. Tym samym, coraz częściej uznawani jesteśmy za europejskie zagłębie w branży poddostawczej dla automotive. Niezależnie od tego, jakie trendy wyznaczane są w tej branży, operatorzy logistyczni w przemyśle motoryzacyjnym muszą za nimi nadążać, a nawet je wyprzedzać, aby stale i na czas zapewniać wysoką jakość świadczonych usług.

***Karolina Moskal***
***Wiktoria Nycz***



*Pracownicy Dachser otwierają wszystkie pudła i dokładnie sprawdzają, czy w dostarczone części nie wdała się korozja*

# Zgodnie z protokołem

Punktualność dostaw, ścisłe przestrzeganie procedur i usługi dodatkowe powodują, że logistyka dla branży motoryzacyjnej jest szczególnie wymagająca. Dla firmy Dachser, która od lat specjalizuje się w obsłudze m.in. rynku motoryzacyjnego, jest to jednak codzienność. Przykładem jest trwająca kilka lat współpraca z producentem części samochodowych, które z Indii trafiają do zakładów produkcyjnych w Niemczech.

W niemieckim oddziale Dachser w Feldkirchen stoją rzędy wielkich, ciemnożółtych kartonowych pudeł ułożonych starannie jedne na drugich, w oczekiwaniu na kontrolę i przepakowanie. Właśnie przyjechały ciężarówką, był to ostatni i najkrótszy etap ich podróży. Ten globalny łańcuch dostaw części motoryzacyjnych faktycznie rozpoczął się w mieście Cennai (Madras), leżącym na wschodzie Indii.

W dawnym Madrasie do każdego kartonu spakowano od 42 do 56 wysokiej jakości klocków hamulcowych do mechanizmów bębnowych. Następnie wysłano do portu w Hamburgu, skąd drogą kolejową przetransportowano je do Monachium, a dalej – ciężarówkami – do magazynu Dachser w Feldkirchen. Tutaj w hali o powierzchni 15 tys. m$^2$ wypakowane towary rozmieszczono na dwóch 50-metrowych regałach wysokiego składowania, zajmujących pięć poziomów.

## Kontrola dostawy i przepakowywanie

Hamulce bębnowe z Indii są przeznaczone dla producenta aut, który jest jednym z kluczowych klientów Dachser. Zespół z Feldkirchen zapewnia profesjonalną obsługę logistyczną klienta. – *Po dostawie nasi pracownicy otwierają wszystkie pudła i dokładnie sprawdzają, czy w dostarczone części nie wdała się korozja. Wszelkie zanieczyszczone elementy są usuwane. Następnie części są pakowane w standardowe dla branży motoryzacyjnej metalowe klatki. Wszystko odbywa się zgodnie ze specjalnym protokołem dotyczącym opakowań wielokrotnego użytku* – wyjaśnia Gerhard Leutschaft, kierownik logistyki kontraktowej w magazynie Dachser w Feldkirchen.

**Części zawsze dostarczane są w odpowiedniej ilości do klienta i mogą od razu trafić na linię montażową.**

– *Oznacza to, że części zawsze dostarczane są w odpowiedniej ilości do klienta i mogą od razu trafić na linię montażową* – dodaje.

## Korzyści z usług dodatkowych

Sprawdzanie towaru i przepakowanie nie są jedynymi usługami dodatkowymi Dachser, które wybierają klienci z branży motoryzacyjnej. Bardzo istotny jest także fakt, że podatek od towarów jest płacony dopiero w momencie opuszczenia składu celnego w Feldkirchen, co stwarza dla klienta korzystną sytuację przepływów pieniężnych. Korzyści jest jeszcze więcej. – *Wykonujemy za klienta szereg innych czynności, jak np. zestawienia faktur dla producenta na podstawie wydania towarów z magazynu* – mówi Stefan Steinbeisser, który nadzoruje wszystkie procesy.

## Istota dobrej reputacji

Dachser obsługuje tego producenta części motoryzacyjnych od 2008 r. – *Współpracę zaczynaliśmy od obsługi logistycznej jednego produktu, teraz jest ich osiem. Na początku dostawy realizowaliśmy jeden raz w tygodniu, teraz każdego dnia roboczego wysyłamy przynajmniej jedną ciężarówkę, z towarem o wadze około 15 ton* – tłumaczy Stefan Steinbeisser. Dwóch innych dostawców z Turcji również rozpoczęło niedawno współpracę z Dachser, i ta liczba wkrótce ma wzrosnąć.

– *Dzięki kompleksowemu podejściu, Dachser wypracował sobie silną pozycję jako dostawca usług logistycznych dla rynku motoryzacyjnego. Jest ona podstawą do dalszego rozwoju usług dla tej wymagającej branży* – podsumowuje Gerhard Leutschaft.

**KK**

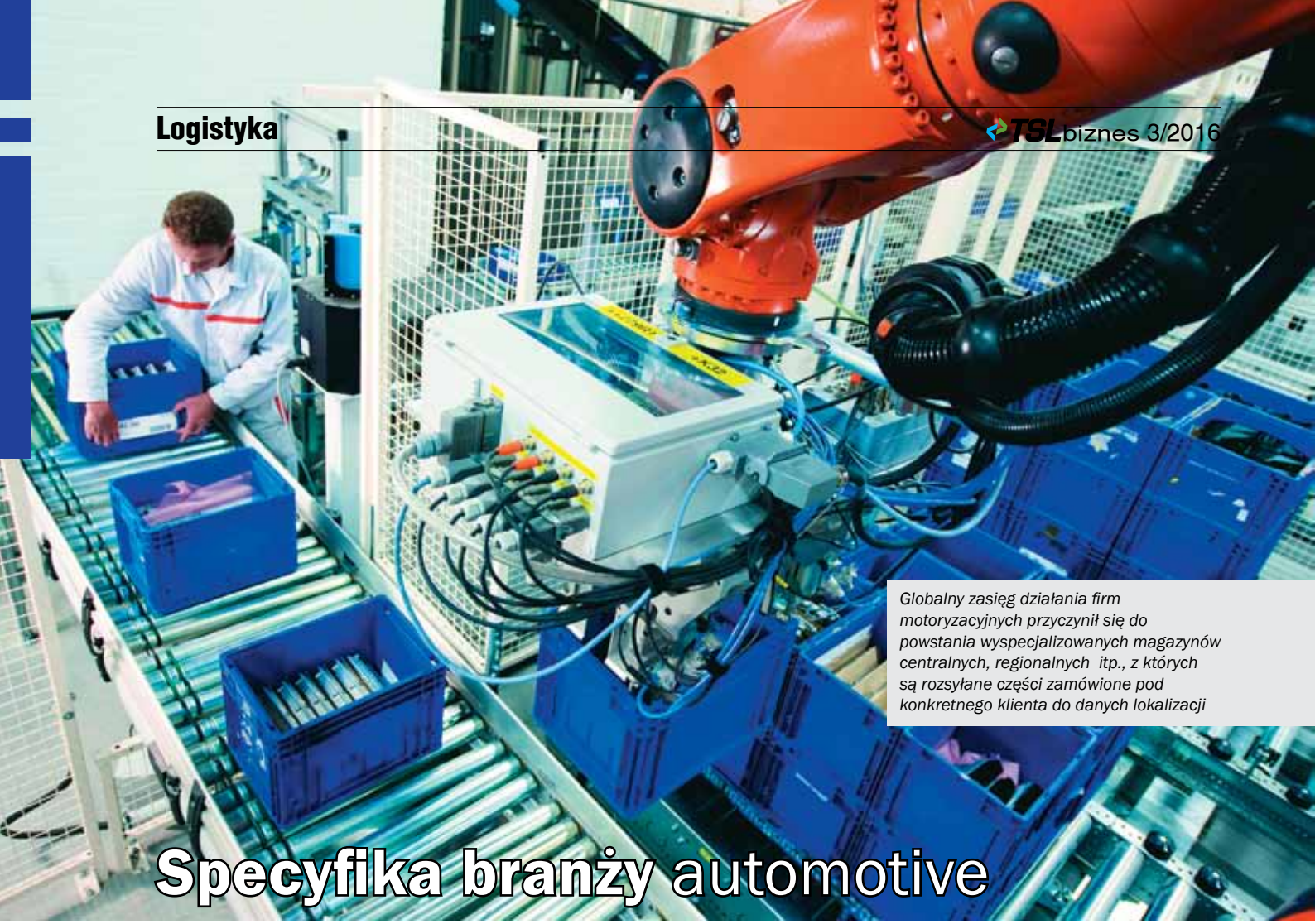
Zarejestruj się na stronie
**www.tsl-biznes.pl/gratis**
i czytaj **ZA DARMO** pełne **e-wydania**
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis



***Czytaj regularnie TSL Biznes***
*W każdym numerze m.in. artykuły i praktyczne porady z zakresu prawa transportowego, ubezpieczeń i ryzyk w transporcie*

*Zamów bezpłatną e-prenumeratę:*
***www.TSL-biznes.pl/gratis***



*Globalny zasięg działania firm motoryzacyjnych przyczynił się do powstania wyspecjalizowanych magazynów centralnych, regionalnych itp., z których są rozsyłane części zamówione pod konkretnego klienta do danych lokalizacji*

# Specyfika branży automotive

Logistyka części zamiennych i akcesoriów, to bardzo wrażliwy i ważny kanał przepływu towarów dla branży. Jej specyfika sprawia, że dostawę części zamiennych i akcesoriów można porównać do dostawy art. spożywczych z bardzo krótkim terminem ważności. Końcowymi ogniwami tego łańcucha są m.in. fabryki montujące samochody lub podzespoły do dalszego montażu, hurtownie/sklepy i warsztaty samochodowe.

Jeśli chodzi o odbiorców jakimi są warsztaty samochodowe, a mówię tu o sieciowych serwisach dealerskich, sprawa jest o tyle skomplikowana, że zazwyczaj mamy już zdiagnozowane uszkodzenie i konkretnego klienta, który czeka na naprawienie swojego samochodu. Globalny zasięg działania firm motoryzacyjnych przyczynił się do powstania wyspecjalizowanych magazynów centralnych, regionalnych itp., z których są rozsyłane części zamówione pod konkretnego klienta, do danych lokalizacji. Dzieje się tak, ponieważ w dzisiejszych czasach nikt nie może pozwolić sobie na kilkudniowe oczekiwanie na dostawę części samochodowych.

## Kiedy operator przejmuje obsługę

Opóźnienia w dostawach lub ich brak, powodują niesamowitą frustrację tak zwanego „Kowalskiego", który z dużym prawdopodobieństwem opowie wszystkim znajomym jak źle został obsłużony i ile czasu musiał czekać na części do swojego samochodu. W konsekwencji tego, wśród potencjalnych nabywców pojawia się opinia, iż dana marka, koncern samochodowy, może i proponuje konkurencyjne ceny, jednakże serwis gwarancyjny i pogwarancyjny, który oferuje jest niskiej jakości, co w konsekwencji odbija się na sprzedaży samochodów danej marki, oryginalnych, firmowych części, etc. Ponieważ w czasach ogromnej konkurencji na rynku motoryzacyjnym i walki o klienta finalnego, stworzenie efektywnego łańcucha logistycznego wiąże się ze znacznymi nakładami, koncerny motoryzacyjne sprzedają usługi transportu i dystrybucji firmom logistycznym, wyspecjalizowanym w danej branży. Tu zaczyna się walka z czasem: pracownicy serwisów do godzin popołudniowych (16:00 – 17:00) w dniu „A" składają zamówienia do magazynów centralnych itd. Te mają tak na prawdę kilka godzin na zebranie zamówień z półek magazynu, zapakowanie w opakowania do transportu (zazwyczaj są to kosze metalowe na kółkach lub pudła plastikowe), posortowanie zapakowanych zamówień na konkretne trasy.



*Radosław Snopek*

**Zwyczajowo, dla usprawnienia i skrócenia czasu dostawy zamówień, 90% dostaw odbywa się w godzinach nocnych i porannych, do tak zwanych wrzutni nocnych, czyli jeszcze przed otwarciem danego serwisu.**

Operator logistyczny, przejmując obsługę logistyczną czy dystrybucję, wspólnie ze zleceniodawcą określa ramy czasowe, do kiedy bezpiecznie mogą przychodzić zlecenia dotyczące wysyłki, kiedy zamówienia będą gotowe dla danej trasy w określonym rejonie i do której godziny zamówienia dotrą do serwisu w dniu „B". Zwyczajowo, dla usprawnienia i skrócenia czasu dostawy zamówień, 90% dostaw odbywa się w godzinach nocnych i porannych, do tak zwanych wrzutni nocnych, czyli jeszcze przed otwarciem danego serwisu. Dzięki takim rozwiązaniom dana część dociera do odbiorcy w 12 do 15 godzin od momentu zamówienia.

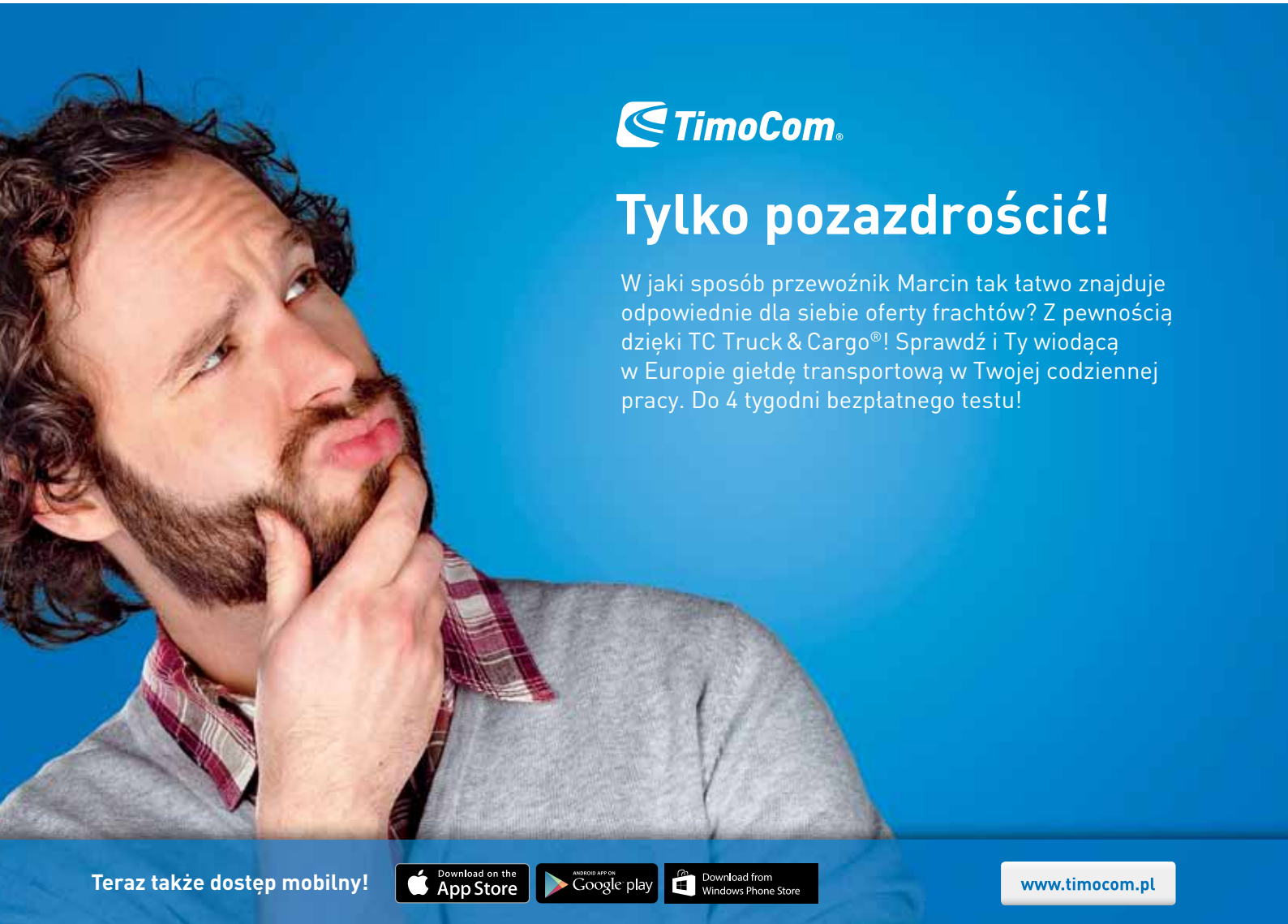
Najmniej trudności sprawiają dostawy do sklepów i hurtowni, gdzie zazwyczaj jest jakiś niewielki bufor i ewentualne opóźnienie, nawet liczone w dniach, nie powinny wpłynąć na zachwianie sprzedaży.

## Dla koncernów motoryzacyjnych

Wielkim wyzwaniem są dostawy na montownie do fabryk koncernów motoryzacyjnych, gdzie opóźnienia w dostawie




*Magazyny centralne mają kilka godzin na zebranie zamówień z półek magazynu, zapakowanie w opakowania do transportu (zazwyczaj są to kosze metalowe na kółkach lub pudła plastikowe), posortowanie zapakowanych zamówień na konkretne trasy*



są liczone w minutach, a kary za ewentualne wstrzymanie linii produkcyjnej w tysiącach euro za każdą sekundę zatrzymania. Dla zachowania płynności i kontroli terminowości dostaw, wszyscy uczestnicy łańcucha dostaw muszą ściśle współpracować ze sobą. Załadowca przed załadunkiem towaru uzgadnia wysyłkę z montownią, która potwierdza lub modyfikuje specyfikację wysyłkową. Operator logistyczny przesyła informacje do załadowcy i odbiorcy, dotyczące danych kierowcy, samochodu, numeru telefonu, numeru GPS do kontroli lokalizacji, otrzymanych dokumentów. Informuje o godzinie wyjazdu i potwierdza dostawę w ustalonym *slocie* czasowym. Wszystkie samochody muszą obowiązkowo posiadać zamontowane GPS-y, do których mają dostęp wszyscy uczestnicy łańcucha. Czasem koncerny motoryzacyjne montują dodatkowe swoje systemy GPS do lokalizacji. W okresach, kiedy występuje większe ryzyko nieterminowych dostaw (np. okres zimowy), koncerny motoryzacyjne tworzą zewnętrzne, czasowe, pomocnicze magazyny buforowe, które mogą zasilać towarem linię produkcyjną, a po okresie zagrożenia są likwidowane. Ponadto montownie i zleceniodawca oczekują także od operatora logistycznego wyznaczania tras alternatywnych dla dostaw w przypadku problemów z przejezdnością danych odcinków, rejonów. W okresach zimowych operator logistyczny, podobnie jak wieża kontrolna na lotnisku, ma obowiązek monitorowania i przesyłania wszystkim uczestnikom procesu informacji o pogodzie na całej trasie w danym dniu dostawy. Jeśli dostawy są międzynarodowe, to dodatkowym utrudnieniem są różnice w dniach świątecznych, okresowych ograniczeniach oraz zakazach ruchu niektórych pojazdów. Nasi sąsiedzi unijni po przedstawieniu odpowiednich dokumentów wydają zaświadczenia umożliwiające przejazd w trakcie zakazu, zaś w Polsce mamy jedynie rozporządzenie z dnia 31.07.2007 Ministra Transportu §3 ust.1 pkt.3 litera J i konieczność udowodnienia w trakcie kontroli, że dostawa dotyczy tego §.

**W okresach, kiedy występuje większe ryzyko nieterminowych dostaw (np. okres zimowy), koncerny motoryzacyjne tworzą zewnętrzne, czasowe, pomocnicze magazyny buforowe, które mogą zasilać towarem linię produkcyjną, a po okresie zagrożenia są likwidowane.**




*Wielkim wyzwaniem są dostawy na montownie do fabryk koncernów motoryzacyjnych, gdzie opóźnienia w dostawie są liczone w minutach, a kary za ewentualne wstrzymanie linii produkcyjnej w tysiącach euro za każdą sekundę zatrzymania*

**Jedynie ścisła współpraca i bieżąca wymiana informacji między wszystkimi ogniwami łańcucha logistycznego umożliwiają terminowe zrealizowanie dostawy, czyli utrzymanie ciągłości, płynności dostaw itd.**

## Sposób na utrzymanie załogi

Producenci samochodów, także stosują podobne rozwiązania. Jedna z wiodących marek – międzynarodowy producent samochodów ciężarowych, zarządza swoją linią produkcyjną w taki sposób by płynnie przechodzić okresy wzrostu sprzedaży lub jej spadku (np. kryzys ). Na linię produkcyjną, trafiają tylko podzespoły i wybrane wyposażenie do montażu już sprzedanego/zakontraktowanego samochodu ciężarowego. Fabryka dla utrzymania pełnej załogi w gorszych okresach np. zmniejsza ilość godzin pracy, co pozwala utrzymać całą załogę. Dzięki takim rozwiązaniom fabryka może szybko zwiększyć swoje moce przerobowe, bez konieczności przeprowadzania dodatkowej rekrutacji i płynnie przechodzić różne okresy, współpracując ściśle z własną załogą. Jest to ważne dlatego, że zazwyczaj taka fabryka jest znaczącym, a czasem największym pracodawcą w danym regionie, w której często znajdują zatrudnienie całe rodziny. Podobnie jak w pozostałych branżach, także w automotive jedynie ścisła współpraca i bieżąca wymiana informacji między wszystkimi ogniwami łańcucha logistycznego umożliwiają terminowe zrealizowanie dostawy, czyli utrzymanie ciągłości, płynności dostaw itd.

***Radosław Snopek,***
***Operating Manager***
***Pantos Logistics***

# Zaawansowana logistyka wózków widłowych w rękach operatora logistycznego

Cargo Logistics

Specjalnie zaprojektowane zabezpieczenia do przewozu wózków widłowych, takie jak pasy z naszytym zabezpieczeniem na haki, rękawy zabezpieczające, różnego typu przekładki, to tylko część rozwiązań technicznych niezbędnych przy realizacji przewozu pojedynczego wózka widłowego i skromny wycinek tego, co operator logistyczny powinien zapewnić organizując obsługę logistyczną dla producentów i dystrybutorów wózków widłowych.

Z takich rozwiązań CAT LC Polska, dedykowanych dla branży wózków widłowych, korzysta czołówka dystrybutorów i producentów tych urządzeń w Polsce.

## Wachlarz możliwości

Rozwijając współpracę z branżą wózków widłowych, CAT LC Polska w pełni dopasował się do wymagań tego sektora – w dystrybucji szerokiej gamy przeładunkowych urządzeń magazynowych (nowych, używanych i przeznaczonych do wynajmu) oraz części zamiennych. W ramach kompleksowej obsługi CAT LC zapewnił rozwiązania transportowe dla wymagających specjalnej obsługi dużych, kompletacyjnych wózków widłowych oraz wózków podnośnikowo-czołowych, które realizowane są w ramach własnej, ogólnopolskiej sieci połączeń, jak również połączeń międzynarodowych. Pakiet usług uzupełnia dystrybucja części zamiennych w ramach dostaw nocnych, flagowej usługi CAT LC Polska.

Firma ta przygotowała specjalne zabezpieczenia, wdrożyła instrukcje i procedury zapewniające najwyższe standardy jakości, zagwarantowała dostęp do zróżnicowanego pod względem ładowności taboru, w tym specjalnych samochodów typu laweta, czy samochodów wyposażonych w windy samorozładowcze.



Oferta operatora poszerzona została także o obsługę serwisów wózków widłowych, zapewniając to co najważniejsze: możliwość szybkiej dostawy części do serwisanta, a w konsekwencji ekspresową naprawę wózka. Serwisant składając zamówienie na pilną część w godzinach popołudniowych może być pewien, że już następnego dnia w godzinach porannych zamawiany element będzie w jego dyspozycji. Dostawa w takim trybie stała się możliwa dzięki wąskiej specjalizacji. W dystrybucji znajdują się standardowe ładunki zawierające uszczelki, baterie, koła oraz inne ładunki.

## Gdy liczy się każda minuta

CAT LC Polska świadczy ponadto usługi w ramach ekspresowego serwisu nocnego, który jest realizowany 6 dni w tygodniu, w godz. od 0.00-8.00, często z przekazaniem przesyłki do wskazanego tzw. *night box'a* (skrytki czy mini magazynku).

Kompleksowa obsługa logistyczna, oprócz standardowej dystrybucji w trybie dziennym oraz innowacyjnych na rynku polskim dostaw nocnych, to również realizacja zwrotów, dostaw części stokowych z magazynów centralnych, wózków widłowych z fabryk zlokalizowanych w Europie do odbiorców w Polsce, a także kompleksowe usługi logistyki magazynowej w obiektach CAT LC Polska. To wszystko przy zapewnieniu korzystnego stosunku ceny usług do jakości oraz konkurencyjnego, 24-godzinnego czasu dostaw w całym kraju.

Usługa dedykowana producentom i dystrybutorom wózków widłowych to doskonały przykład dopasowania oferty operatora logistycznego do potrzeb jednego z sektorów rynku. **KK**

# Jakość przede wszystkim

FM Logistic od wielu lat stawia na najwyższą jakość obsługi każdego elementu łańcucha dostaw. W tym roku po raz kolejny operator uzyskał najwyższy poziom certyfikacji International Food Standard dla firm logistycznych.

W zakresie usług FM Logistic jest, między innymi, obsługa produktów świeżych. Także w tym obszarze firma od lat dba o zachowanie wysokich norm jakościowych. Zwyczajowo są one potwierdzane certyfikatem IFS Food & Logistic. IFS to obecnie standard akceptowany na całym świecie, który z roku na rok zyskuje większą grupę zwolenników. Opracowany przez Federacje Niemieckich Detalistów (HDE) oraz Francuską Federację Handlu i Dystrybucji (IFS Management GmbH). Dzisiaj, standard IFS pokrywa się z wymaganiami BRC.

W tym roku, podczas procesu ponownej certyfikacji, FM Logistic uzyskało najwyższy dotychczas wynik na poziomie 99,46%. Certyfikat potwierdza doskonałą jakość usług w zakresie transportu, magazynowania i dystrybucji produktów świeżych, w tym mięsa czerwonego i białego, drobiu, ryb, nabiału, owoców i warzyw,




przemysłowych artykułów zbożowych i cukierniczych oraz pochodnych od tych produktów.

– *To wynik prawie idealny* – mówi Robert Błędek z FM Logistic – *Bardzo cieszy nas fakt, że nasze starania o najwyższą jakość znajdują odzwierciedlenie w ocenie ekspertów* – dodaje.

# Kierunek – Skandynawia

Zimowe utrudnienia na drogach, wysokie koszty przepraw promowych, nieprzewidywalny Bałtyk i problemy ze zbilansowaniem importu z eksportem to główne bariery, z jakimi borykają się przewoźnicy realizujący zlecenia na linii Polska-Skandynawia. A na co mogą liczyć w zamian? Głównie na wysoką kulturę biznesową skandynawskich partnerów handlowych oraz ich wiarygodność finansową.

Kraje skandynawskie są ważnym partnerem handlowym Polski, czego dowodem jest wartość wzajemnej wymiany handlowej między Polską a Skandynawią, która w 2012 r. wyniosła 8,2 mld euro importu i 10 mld euro eksportu. W tym samym roku import ze Skandynawii stanowił 5,4% polskiego importu ogółem, natomiast eksport – 6,8%. Skandynawia była w 2012 r. dla Polski czwartym najważniejszym kierunkiem pod względem importu (po Niemczech, Rosji i Chinach) i drugim pod względem eksportu (po Niemczech i na równi z Wielką Brytanią). W 2013 i 2014 r. nasze obroty handlowe były bardzo zbliżone. W 2014 r. Skandynawia odpowiadała za 5,4% polskiego importu i 6,9% naszego eksportu.

## Z dodatnim bilansem handlowym

Z większością skandynawskich krajów mamy dodatni bilans handlowy – z Danią blisko 600 mln euro, z Norwegią 470 mln euro, ze Szwecją 1,66 mld euro. Jedynie z Finlandią Polska miała ujemny bilans handlowy (-142 mln euro) (dane z 2014 r.). Największe obroty handlowe mamy ze Szwecją (3 mld euro importu, 4,7 mld euro eksportu) i rosną systematycznie. Eksport z Polski do Szwecji w 2015 r. miał wartość 2,8% całości naszego eksportu i urósł w stosunku do poprzedniego roku o 4,4%. Obroty z Norwegią wynoszą natomiast 2,3 mld euro importu i 2,8 mld euro eksportu, z Danią 2,1 mld euro importu i 2,7 mld euro eksportu. Najmniejsze obroty handlowe Polska ma z Finlandią – 1,5 mld euro importu i 1,4 mld euro eksportu. Ogólnie w 2014 r. import ze Skandynawii do Polski wyniósł blisko 9 mld euro, natomiast eksport 11,6 mld euro. Dla porównania, zestawienie importu/eksportu z Niemcami w tym samym roku wyniosło 37 mld euro i 43 mld euro, natomiast import i eksport z/do Rosji odpowiednio – 17,4 mld euro i 7 mld euro.

W 2013 r. eksport do Danii opierał się w największym stopniu na wyrobach przemysłu elektromaszynowego (27%), natomiast największy udział w imporcie stanowiły artykuły rolno-spożywcze (36%). W handlu z Norwegią największe znaczenie odgrywa przemysł stoczniowy (liniowce pasażerskie, łodzie wycieczkowe, promy stanowią 28% eksportu i 20% importu). Jeśli chodzi o Finlandię, to tam eksportujemy głównie wyroby przemysłu elektromaszynowego (30%), natomiast importujemy wyroby przemysłu drzewno-papierniczego (33%). Obroty towarowe ze Szwecją opierają się głównie na wyrobach przemysłu elektromaszynowego (41% eksportu i 36% importu).

## Nie tylko drewno

Z Danii importujemy głównie zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego (540 mln euro), maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny





## Najważniejsze – zdobyć zaufanie

Zbigniew Gawęda, Business Development Manager FIEGE

Od kilku lat widzimy rosnące zainteresowanie firm skandynawskich obsługą logistyczną ich operacji z terenu Polski. Charakteryzuje się ona stabilnym wzrostem, jest znakomicie zlokalizowana, a jednocześnie zapewnia atrakcyjne koszty nieosiągalne w krajach skandynawskich czy w Niemczech. Dotyczy to zarówno kosztów obsługi magazynowej jak i kosztów transportu. Wszak niejednokrotnie tylko część obrotu wraca na rynek skandynawski. Pozostała część jest dystrybuowana na rynek niemiecki czy CEE.

Zainteresowanie zgłaszają zarówno podmioty branży e-commerce jak i firmy produkcyjne, które chętnie lokalizują w naszym kraju część swojej produkcji.

Zarówno regionalne Centra Obsługi Inwestora, jak i profesjonalni operatorzy wspierają firmy zagraniczne zainteresowane naszym rynkiem. To co jedynie wydaje się być charakterystyczne dla Skandynawów to cierpliwość, czas niezbędny na podjęcie decyzji i na... zdobycie zaufania. Nasz region nie zawsze jest postrzegany jako rynek pozbawiony ryzyka i zarówno w sferze publiczne jak i w obszarze codziennych relacji powinniśmy zabiegać o dobre imię kraju szerząc pozytywne opinie na jego temat, a czas będzie działał na naszą korzyść.

W wypadku Fiege współpraca z rynkiem skandynawskim od wielu lat jest idealna. Wspieramy, doradzamy, obsługujemy i kontynuujemy współpracę z podmiotami tego rynku.



*Polskę z Finlandią łączą dwa główne korytarze transportowe: pierwszy prowadzi drogami z Warszawy do Talinna, a następnie promem do Helsinek, drugi to połączenie promowe między Gdynią i Helsinkami*

(346 mln euro) oraz produkty przemysłu chemicznego (237 mln euro), natomiast eksportujemy do tego kraju maszyny i urządzenia (492 mln euro), metale nieszlachetne i artykuły z nich powstałe (277 mln euro), oraz sprzęt transportowy (240 mln euro).

Od Finów sprowadzamy głównie ścier drzewny, papier, tekturę i artykuły z nich powstałe (436 mln euro), metale nieszlachetne (250 mln euro), oraz maszyny (242 mln euro). Z kolei do Finlandii eksportujemy głównie maszyny (316 mln euro), metale nieszlachetne (272 mln euro) oraz sprzęt transportowy (186 mln euro).

Z Norwegii importujemy przede wszystkim zwierzęta (688 mln euro), sprzęt transportowy (539 mln euro) i metale nieszlachetne (387 mln euro). Norwegowie od nas sprowadzają także sprzęt transportowy (1,3 mld euro) i metale nieszlachetne (420 mln euro), a także maszyny (280 mln euro). Polacy eksportują do Norwegii głównie statki, łodzie, środki transportu, a także konstrukcje stalowe przeznaczone dla norweskiego przemysłu *offshore*.

Na główne gałęzie importu ze Szwecji składają się m.in. maszyny (665 mln euro), metale nieszlachetne (604 mln euro) i ścier drzewny (340 mln euro), natomiast do Szwecji eksportujemy najwięcej maszyn (1,26 mld euro), sprzętu transportowego (747 mln euro) i metali nieszlachetnych (411 mln euro).

### W trudnych warunkach klimatycznych

Dania posiada ponad 400 wysp i wysepek, z których tylko 81 jest zamieszkanych. Te uwarunkowania geograficzne determinują korytarze transportowe, którymi Duńczycy kontaktują się z partnerami handlowymi. Jeśli chodzi o polsko-duńskie szlaki handlowe to najważniejsze z nich obejmują: transport drogowy prowadzący przez Niemcy, transport morski (promy) z portów wschodnioniemieckich oraz połączenie morskie z Polski do szwedzkiego Ystad, a następnie mostem do Kopenhagi.

W polsko-duńskich relacjach handlowych na plus jest oceniana wiarygodność finansowa i wysoka kultura biznesowa u tamtejszych partnerów handlowych, oraz mniejsza biurokracja i bardziej przejrzyste zasady prowadzenia biznesu. Największy problem w przewozach polsko-duńskich stanowią warunki klimatyczne i pogodowe. Należą do nich zarówno częste sztormy na Bałtyku wydłużające czas transportu promami, jak i ogólnie sezon zimowy, podczas którego transport drogowy ośnieżonymi i oblodzonymi drogami jest utrudniony, a czasem całkowicie uniemożliwiony. Przewoźnikom dokuczają również wysokie koszty transportowe (ceny promów) oraz sezonowe podwyżki cen transportu spowodowane okresowo mniejszym wolumenem eksportowym.

**Z większością skandynawskich krajów mamy dodatni bilans handlowy – z Danią blisko 600 mln euro, z Norwegią 470 mln euro, ze Szwecją 1,66 mld euro. Jedynie z Finlandią Polska miała ujemny bilans handlowy (-142 mln euro) (dane z 2014 r.).**

### Alternatywne połączenia

Polskę z Finlandią łączą dwa główne korytarze transportowe: pierwszy prowadzi drogami z Warszawy do Talinna, a następnie promem do Helsinek, drugi to połączenie promowe między Gdynią i Helsinkami. Zaletą pierwszej trasy są częste połączenia promowe między Talinnem i Helsinkami i krótszy dystans do pokonania na Morzu Bałtyckim. Wybierający połączenie portowe między Gdynią i Helsinkami muszą się


Fot. Volvo

*Transport drogowy w Norwegii utrudniają warunki pogodowe w zimie, kiedy większość dróg jest zamkniętych. Dlatego podczas transportu wykorzystywane są głównie przeprawy promowe*

liczyć z rzadszym kursowaniem promów i dłuższą trasą do pokonania na Morzu Bałtyckim, co oznacza większe ryzyko na odwołanie rejsu ze względu na warunki pogodowe. Jednak ta trasa bywa niekiedy ekonomicznie uzasadniona (np. dla eksporterów z Północnej Polski).

Najwięcej towarów transportowanych stanowią te dla branży papierniczej, konstrukcje stalowe, i artykuły dla branży chemicznej. Są to głównie transporty całopojazdowe, podpobnie w przypadku transportu opakowań, materiałów budowlanych i AGD. Dla transportu drobnicowego wachlarz przewożonych towarów jest bardzo szeroki – od materiałów biurowych, przez maszyny rolnicze, po kosmetyki.

W polsko-fińskich relacjach handlowych bardzo ważne jest zbilansowanie eksportu z importem, dzięki czemu ograniczane są puste przewozy i zachowana jest płynność dostaw. Główne bariery w handlu polsko-fińskim to przede wszystkim słaba infrastruktura drogowa we wschodniej Polsce, oraz mniejsze możliwości importowe niż eksportowe, co wiąże się z wyższymi cenami transportów powrotnych dla przewoźników.

**W polsko-fińskich relacjach handlowych bardzo ważne jest zbilansowanie eksportu z importem, dzięki czemu ograniczane są puste przewozy i zachowana jest płynność dostaw.**


Fot. Volvo

*Najważniejsze z polsko-duńskich szlaków handlowych obejmują: transport drogowy prowadzący przez Niemcy, transport morski (promy) z portów wschodnioniemieckich oraz połączenie morskie z Polski do szwedzkiego Ystad, a następnie mostem do Kopenhagi*

## Kraj z wyzwaniami

Główne zalety prowadzenia handlu z Norwegią to wiarygodność finansowa partnerów biznesowych, siła norweskiej gospodarki oraz duży wolumen importu. Niestety, transport drogowy w Norwegii utrudniają warunki pogodowe w zimie, kiedy większość dróg jest zamkniętych. Dlatego podczas transportu wykorzystywane są głównie przeprawy promowe. Utrudnienie stanowi też to, że Norwegia nie należy do Unii Europejskiej, co oznacza, że podczas przekraczania granicy konieczna jest odprawa celna, podczas której kierowca i pojazd muszą sprostać skomplikowanym procedurom. Norwegowie posiadają ponadto wiele przepisów regulujących transport na terenie swojego kraju. Jednym z powodów wprowadzania licznych regulacji transportowych jest chęć ochrony przez aparat państwowy krajowego rynku transportowego. Wszystkie te czynniki sprawiają, że wykonywanie przewozów na terenie Norwegii jest dosyć wymagające dla firm transportowych nieobeznanych w przepisach panujących w tym kraju.

## Najbliżej Polski

Nasz największy partner handlowy ze Skandynawii jakim są Szwedzi, posiada rozbudowany, zintegrowany system transportu drogowego, kolejowego i lotniczego. Transport lądowy korzysta z 573 tys. km dróg, a na szwedzką sieć kolejową składa się ponad 11,5 tys. km torów. Ponadto, Szwecja posiada na swoim terytorium 19 portów, z których największe to: Nynashamn/Sztokholm, Ystad, Trelleborg, Malmo, Karlskrona i Goteborg. W 2011 r. w Szwecji transport drogowy odpowiadał za przewóz blisko 37 mld ton ładunków,


Fot. Stena Line

*Główne atuty naszych relacji handlowych ze Szwecją obejmują dobre połączenia w zakresie transportu lotniczego, morskiego i łączonego oraz to, że polskie produkty są w Szwecji bardzo cenione*

kolej za prawie 23 mld ton, drogą morską przetransportowano 190 mln ton, natomiast drogą lotniczą 13,5 mld ton.

Główne atuty naszych relacji handlowych ze Szwecją obejmują dobre połączenia w zakresie transportu lotniczego, morskiego i łączonego oraz to, że polskie produkty są w Szwecji bardzo cenione.

Według przewoźników największe bariery w handlu polsko-szwedzkim stanowią nieefektywne połączenia morskie pomiędzy Świnoujściem i Ystad, Gdańskiem i Nynashamn oraz Gdynią i Karlskroną, gdzie liczba promów i rozkłady rejsów są niesatysfakcjonujące. Istotne utrudnienie w rozwoju handlu między naszymi krajami stanowią również zimowe utrudnienia na szwedzkich drogach.

**Łukasz Pluszczewicz**

*Źródła: GUS, Skandynawsko-Polska Izba Gospodarcza*

# **Coraz większe** wymagania

Od dłuższego czasu Norwegia i inne kraje skandynawskie systematycznie zwiększają swoje wymagania w stosunku do przewoźników drogowych. Nowe, coraz bardziej restrykcyjne przepisy sprawiają, że jedynie doświadczeni operatorzy logistyczni są w stanie konkurować w tym regionie.

Nowe wymagania dotyczą między innymi opon zimowych, w które powinny być wyposażone wszystkie pojazdy przekraczające 3,5 tony. Aktualnie obowiązujące przepisy wymagają użytkowania opon o minimum 5mm głębokości bieżnika, dodatkowo oznaczonych symbolem M+S, czyli Mud & Snow (błoto i śnieg). Od 1 stycznia 2015 r. obowiązek użytkowania zimowych opon w Norwegii obejmuje już nie tylko ciągniki siodłowe, ale także naczepy.

## Ze szczególnymi umiejętnościami

*– Od kilku lat możemy zaobserwować rosnące zainteresowanie polskich przewoźników transportami u naszych północnych sąsiadów. Dla części z nich, dysponujących starszymi ciągnikami, dodatkową zachętą jest m.in. brak restrykcyjnych opłat drogowych, jakie musieliby uiszczać na terytorium Europy Zachodniej. Zimy w Skandynawii są jednak groźne i charakteryzują się trudnymi warunkami drogowymi, a stan norweskich dróg wymaga od kierowcy szczególnych umiejętności i doświadczenia. Wielu kierowców nie zdaje sobie z tego sprawy, a brak odpowiedniego przygotowania taboru niejednokrotnie skutkuje groźnymi wypadkami* – mówi Piotr Nowak, dyrektor Regionu Zachód w DSV Road.

Jakość ogumienia oraz ogólny stan techniczny pojazdu jest przedmiotem restrykcyjnych kontroli przeprowadzanych na bieżąco przez norweską policję. Niedostosowanie się do wprowadzonych regulacji może grozić przewoźnikowi unieruchomieniem transportu oraz dotkliwą karą finansową.

## Odpowiedni tabor

*– Z perspektywy operatora logistycznego najważniejsze jest zapewnienie odpowiedniej jakości świadczonych usług. Z tego względu tak ważny staje się dobór odpowiednio doświadczonych i sprawdzonych przewoźników. Istotne jest również, aby na bieżąco kontrolować tabor i nie dopuścić do sytuacji awaryjnej. Unieruchomienie pojazdu może bowiem oznaczać dodatkowe koszty również dla klienta końcowego na przykład w wyniku zatrzymania linii produkcyjnej. Zapewnienie opon zimowych na naczepach jest w DSV standardem. Obecnie wyposażyliśmy już ponad 1,5 tys. naczep, wyprodukowanych w 2014 i 2015 r. w odpowiednie ogumienie z oznaczeniem M+S. Odpowiednie wskaźniki jakościowe oraz restrykcyjny proces doboru przewoźników stanowią klucz*



Fot. DSV Road

*do sukcesu w obsłudze tak wymagających kierunków* – mówi Piotr Nowak, dyrektor Regionu Zachód w DSV Road.

Opony zimowe z oznaczeniem Mud & Snow obowiązują nie tylko w Norwegii, ale także m.in. w takich krajach, jak Austria, Chorwacja, Niemcy czy Włochy. Uregulowania prawne w zakresie ogumienia różnią się w ramach poszczególnych państw. Odpowiednie przygotowanie floty pojazdów może się wiązać z wyższymi kosztami, ale jednocześnie zapewnia klientowi odpowiednią jakość, która gwarantuje, że przesyłka dotrze do miejsca docelowego cała, bezpieczna i na czas.

**MK**



*Oprogramowanie klasy WMS, podobnie jak rozwiązania produkcyjne (np. MES) jest aplikacją czasu rzeczywistego. Jednym z warunków jej właściwego funkcjonowania jest ciągłość w przetwarzaniu informacji*

# **Błędy we wdrażaniu** systemu WMS



*Robert Pisek*

Świadomość menedżerów odpowiedzialnych za wybór i wdrożenie systemu WMS jest nieporównywalnie wyższa niż 10 czy 15 lat temu. Mimo to, wciąż spotykamy się z niezrozumieniem i nadmiernie rozbudzonymi oczekiwaniami co do systemu, który sam w sobie jest tylko narzędziem wspierającym procesy logistyczne.

Traktowanie aplikacji jako remedium na wszelkie bolączki związane z zarządzaniem magazynem i oczekiwanie, że wdrożenie od razu przyniesie dostrzegalne korzyści, to jeden z najczęściej popełnianych błędów przy wdrożeniu systemu WMS. Przede wszystkim dlatego, że takie nastawienie może pogłębić w firmie niechęć do wszelkich zmian z jakimi będzie wiązało się uruchomienie systemu. Pracownicy mogą chcieć udowodnić, że wcześniejsze rozwiązanie pozwalało na szybszą i prostszą realizację procesów magazynowych i mogą torpedować projekt.

## Korzyści po kilku miesiącach

Praktyka pokazuje, że na początku można się spodziewać nawet nieznacznego pogorszenia jakości realizowanych procesów, mogą pojawiać się opóźnienia. Zazwyczaj korzyści daje się zauważyć dopiero po kilku miesiącach od chwili implementacji systemu i zależą one w takim samym stopniu od systemu, co i świadomości użytkowników. Muszą oni wiedzieć czego chcą, a nie zawsze tak niestety się dzieje. Można powiedzieć, że z wdrożeniem systemu WMS jest tak jak z powrotem do sportu po długim braku aktywności – na początku musimy być przygotowani na zakwasy i ograniczoną sprawność, nagroda za poniesiony wysiłek w postaci lepszego samopoczucia i kondycji przychodzi z czasem.

Dla niektórych klientów jednym z najważniejszych kryteriów wyboru rozwiązania jest czas jego wdrożenia. To również często pojawiający się błąd, bo implementacja systemu w pośpiechu zawsze wiąże się z ryzykiem wystąpienia poważnych problemów w przyszłości. Rozwiązania wdrażane na szybko, to zwykle rozwiązania nieprzemyślane. Sprawdza się tutaj doskonale stara prawda, że „co nagle, to po diable". Czas realizacji takiego projektu wdrożeniowego zależy od ogromnej ilości zmiennych. Może wynieść od kilku do kilkunastu miesięcy. Najistotniejsze czynniki to poziom skomplikowania procesów magazynowych w firmie, zaangażowanie osób bezpośrednio odpowiedzialnych za wdrożenie oraz pełna świadomość zarządzających firmą co do jego celów.



*Implementacja systemu w pośpiechu zawsze wiąże się z ryzykiem wystąpienia poważnych problemów w przyszłości*

## Uzależniony od infrastruktury

W ostatnim czasie klienci coraz częściej patrzą na system WMS przez pryzmat rewolucji mobilnej i optymalizacji kosztów, co też niesie ze sobą określone konsekwencje. Nie zawsze rozwiązania chmurowe są optymalnym rozwiązaniem, czego zarządzanie magazynem jest najlepszym przykładem. W przypadku systemów o krytycznym znaczeniu – a do nich zalicza się WMS – zawsze trzeba się dobrze zastanowić nad skorzystaniem z chmury. Oprogramowanie klasy WMS, podobnie jak rozwiązania produkcyjne (np. MES), jest aplikacją czasu rzeczywistego. Jednym z warunków jej właściwego funkcjonowania jest ciągłość w przetwarzaniu informacji. Działanie systemu WMS jest uza-

leżnione od infrastruktury, poczynając od urządzeń mobilnych i etykieciarek, a kończąc na urządzeniach wagowych oraz na automatyce magazynowej. Ponadto, WMS musi spełniać wyśrubowane wymagania czasowe, a te lepiej realizowane są przez serwery lokalne. Infrastruktura telekomunikacyjna jest w Polsce coraz lepsza, ale zawsze istnieje ryzyko braku dostępu do sieci, co skutkować może przerwą w dostępie do oprogramowania czy bazy danych i w konsekwencji wstrzymaniem realizacji procesów magazynowych.

Dość częstym błędem, co kilkakrotnie mieliśmy okazję zaobserwować, jest poleganie wyłącznie na własnych siłach programistycznych. Owszem, każda firma może sama napisać i rozwijać system do zarządzania gospodarką magazynową. Taki model ma swoje plusy – firma jest właścicielem oprogramowania, może je dowolnie rozwijać i serwisować. Tworząc oprogramowanie od podstaw jesteśmy w stanie idealnie dopasować je do wymagań firmy, z drugiej jednak strony nie korzystając z wiedzy dostawcy oprogramowania o dużym doświadczeniu w obszarze WMS, firma uczy się aplikacji na własnych błędach. To po pierwsze. Po drugie, w tym przypadku istnieje potencjalne i jak najbardziej realne zagrożenie – to wstrzymanie prac nad własną aplikacją w momencie, gdy osoba odpowiadająca za rozwój projektu odchodzi z pracy.

**Traktowanie aplikacji jako remedium na wszelkie bolączki związane z zarządzaniem magazynem i oczekiwanie, że wdrożenie od razu przyniesie dostrzegalne korzyści, to jeden z najczęściej popełnianych błędów przy wdrożeniu systemu WMS.**



Fot. Symbol

*Tworząc oprogramowanie od podstaw jesteśmy w stanie idealnie dopasować je do wymagań firmy, z drugiej jednak strony nie korzystając z wiedzy dostawcy oprogramowania o dużym doświadczeniu w obszarze WMS, firma uczy się aplikacji na własnych błędach*

***Robert Pisek,***
***dyrektor Centrum Kompetencyjnego MWS w BPSC S.A.***




„Możemy potwierdzić, że dzięki Astro WMS, nie zgubiliśmy ani jednego zamówienia".

JESPER HVIID IBSEN
DC MANAGER, IC GROUP

Gdy jeden z największych w Skandynawii dostawców odzieży wysyła swoje zamówienia, musi polegać na najwyższej klasy procesach IT w łańcuchu dostaw. Dlatego też Grupa IC wybrała Astro WMS. Zapewniając 100% kontrolę nad towarem - od kompletacji aż po dostawę - Astro WMS oszczędza Twój czas, wysiłek i kapitał.

Nadszedł czas na Astro WMS.

www.consafelogistics.pl/astrowms

Consafe Logistics
Our business, your advantage

SUPPLY CHAIN EXECUTION

# **Firma Würth realizuje dostawy** z 98-procentową dokładnością dzięki systemowi ASTRO WMS

Würth, jeden z największych na świecie dostawców materiałów do warsztatów samochodowych, rzemieślników, firm budowlanych i przedsiębiorstw przemysłowych, dla swojego magazynu w Örebro wybrał system Consafe Logistics – Astro WMS. Peter Lindstrom, dyrektor logistyki Wurth opowiada o tym „najlepiej zaplanowanym i wykonanym ruchu w obrębie Grupy Würth poza granicami Niemiec".




*Nowy budynek magazynowy ma około 7,7 tys. m², obejmuje przestrzeń wielkogabarytową, obszar chemiczny i system transportowy. Obszar transportowy zawiera około 23 736 lokalizacji, gdzie przechowywane są pojemniki*

Adolf Würth GmbH & Co.KG jest przedsiębiorstwem rodzinnym, założonym przez Adolfa Würth w Niemczech w roku 1945. Obecnie Grupę Würth, która osiąga obroty w wysokości około 10 mld euro i zatrudnia 66 tys. pracowników w 84 krajach na całym świecie, prowadzi jego syn, prof. Reinhold Würth.

W Skandynawii i krajach bałtyckich Grupa Würth ma 4,5 tys. pracowników i około 300 sklepów, z czego ponad 100 znajduje się w Finlandii. Szwedzka firma została założona w 1967 r., a jej siedziba znajduje się w Örebro. Zatrudnia 350 osób, przy czym 32 w magazynie centralnym.

## 200 tys. artykułów na żądanie

Würth oferuje koncepcję o nazwie ORSY – „Wszystko na swoim miejscu w systemie", gdzie klientom nigdy nie brakuje potrzebnych materiałów, ale nie ma ich też zbyt wiele w magazynie. ORSY jest bezpiecznym i skutecznym sposobem na utrzymanie porządku i kontroli dostępu do materiałów eksploatacyjnych – wkręty, śruby, nakrętki, maszyny, rękawiczki, chemikalia i narzędzia.

Grupa Würth sprzedaje ponad 200 tys. artykułów online. Około 14 tys. z tych artykułów jest dostarczanych z magazynu w Örebro. – *Nasza podróż rozpoczęła się w 2011 r., kiedy zdecydowano, że powinniśmy przenieść się do nowej siedziby i potrzebujemy nowego systemu logistycznego. Wówczas pracowaliśmy ręcznie, jeżdżąc wózkami widłowymi, kompletując towary bezpośrednio z listy kompletacyjnej* – mówi Peter Lindström.

## Trzy różne drogi

Podczas poszukiwania nowego systemu logistycznego firma Würth miała do wyboru trzy możliwości:

1. kontynuować pracę ręczną z listami kompletacyjnymi przy użyciu rozwiązania kompletacji głosowej;

2. wybrać system skompletuj/spakuj/sprawdź, używany dziś przez wiele firm budowlanych, gdzie przenośnik transportuje materiały po okręgu, co pozwala na kompletację ręczną;

3. wybrać rozwiązanie high-tech i przejść na system HDS Shuttle* i automatyzację.

*– Przez długi czas byliśmy skoncentrowani na naszym „ręcznym szlaku", bo było to bezpieczne i proste, i wiedzieliśmy, czego się spodziewać. Jednak zaczęliśmy badać dalej i odpowiadać na pytania: jaki obszar moglibyśmy wykorzystać, ile metrów kwadratowych magazynu potrzeba dla każdego systemu, jakie mamy wymagania kadrowe i systemu TCO, obliczać ryzyko* – kontynuuje Peter. *– To był kompleksowy proces oceny, którą drogę wybierzemy. Rozwiązanie drugie zniknęło dość wcześnie, otrzymało najgorsze wyniki w większości badań. Droga pierwsza była najlepsza, aż spotkałem profesora ...* – dodaje.

Zdaniem profesora Reinholda Würtha, firmy Grupy Würth powinny być zawsze w czołówce. Chcąc uzyskać 15-procentowy wzrost w ciągu roku, nie było możliwości, aby zatrzymać się w systemie ręcznym. To nie było rozwiązanie długoterminowe.



*Würth oferuje koncepcję o nazwie ORSY – „Wszystko na swoim miejscu w systemie", gdzie klientom nigdy nie brakuje potrzebnych materiałów, ale nie ma ich też zbyt wiele w magazynie*

*– To był dla nas punkt wyjścia do wyboru systemów Astro WMS i Shuttle. Dziś 74% naszych wyrobów kompletuje się przy pomocy systemu transportowego „towar do człowieka". Z ergonomicznego punktu widzenia rozwiązanie towar do człowieka jest najlepszym rozwiązaniem dla naszych pracowników magazynowych. Towary przechowywane są w pojemnikach typu HDS*, w których ramię robota podnosi pojemnik z towarem i transportuje go do stanowiska kompletacji. Każde stanowisko obsługuje 250-300 linii zamówień na godzinę i około 7 tys. linii zamówień dziennie* – tłumaczy Peter Lindström.



*Grupa Würth sprzedaje ponad 200 tys. artykułów online. Około 14 tys. z tych artykułów jest dostarczanych z magazynu w Örebro. Dzięki Astro WMS Würth realizuje dostawy z 98% dokładnością*

## Przeprowadzka do magazynu

Celem firmy Würth było przeniesienie wszystkich towarów do nowego magazynu przy minimalnym wpływie na codzienną pracę. Misją zawartą w tym celu była realizacja przeprowadzki w jeden tydzień podczas wakacji, bez utraty zleceń klientów. Na ten czas powołano specjalny zespół, który wziął pełną odpowiedzialność za przeprowadzkę i codzienną działalność. Przez cały ten okres firma miała pełną kontrolę nad każdym artykułem, jego lokalizacją i dostępnością.

Nowy budynek magazynowy ma około 7,7 tys. m², obejmuje przestrzeń wielkogabarytową, obszar chemiczny i system transportowy. Obszar transportowy zawiera około 23 736 lokalizacji, gdzie przechowywane są pojemniki. Obszary wielkogabarytowy i chemiczny obejmują około 4 tys. miejsc paletowych i 235 lokalizacji półkowych.

Peter Lindström komentuje: *– Początkowo pracownicy obawiali się nowych wyzwań, zmiany metod pracy i braku wiedzy, przede wszystkim w zakresie kompletacji głosowej, jak przy każdych dużych zmianach. Personel był wystraszony, bo nigdy wcześniej nie pracował z takim systemem. Ale wszystko działało dobrze dzięki wspaniałej pracy zespołowej, zarówno wewnątrz firmy, jak i z partnerami takimi, jak Consafe Logistics.*

**Dziś 74% wyrobów w magazynie w Örebro kompletuje się przy pomocy systemu transportowego „towar do człowieka". Z ergonomicznego punktu widzenia rozwiązanie towar do człowieka jest najlepszym rozwiązaniem dla pracowników magazynowych.**

*– Byliśmy pierwszą firmą średniej wielkości w Grupie Würth, w której wdrożono tego typu rozwiązanie logistyczne (towar do człowieka). Astro WMS jest standardowym systemem zarządzania magazynem, ale bardzo elastycznym i łatwo dopasować go do naszych wymagań. Jesteśmy już rok z nowym systemem w nowym budynku. Od czasu wdrożenia systemu WMS mamy lepszą kontrolę naszej logistyki przepływu i jej kluczowych wielkości. Teraz lepiej rozumiemy system i to, co może nam zaoferować. Jest to nowy, ekscytujący etap w naszym rozwoju* – podsumowuje Peter Lindström.

**MM**

* QUICKSTORE HDS shuttle system to system kartonów i tacek, który zapewnia optymalny dostęp do przechowywanych towarów i ma szeroki zakres zastosowania.

# **Negocjacji z Rosją** ciąg dalszy

20 lutego w Moskwie podpisano polsko-rosyjskie porozumienie dotyczące przewozów towarowych, jednak będzie obowiązywało tylko do 15 kwietnia. W tym czasie toczą się negocjacje pomiędzy stroną rosyjska i polską dotyczące zasad wykonywania przewozów. Na wynik rozmów czekają przewoźnicy, którzy mają ograniczony dostęp do wschodniego rynku.

Przypomnijmy, że w grudniu 2015 r. strona rosyjska wydała przepisy wykonawcze do umowy międzyrządowej z 1996 r. (niezgodne z nią), która określa zasady realizowania przewozów drogowych pomiędzy Polską a Rosją. Zmieniły one znaczenie pojęcia przewozu na rzecz kraju trzeciego. Nowe przepisy strona rosyjska rozciąga także na towary produkowane w Polsce, ale fakturowane przez podmiot spoza Polski oraz towary wyprodukowane w Polsce, których przewóz zlecił podmiot zagraniczny, traktując je jako przewóz na rzecz kraju trzeciego. Strona polska uznała jednak, że do czasu przywrócenia zgodnych z umową, starych zasad wykonywania wzajemnych przewozów, rozmowy o wymianie zezwoleń są niemożliwe. (Patrz nr 66 TSL Biznes).

## Tymczasowość do 15 kwietnia

Aby wyjść z sytuacji patowej wiceminister infrastruktury i budownictwa w Polsce Jerzy Szmit i minister transportu w Rosji Nikołaj Asauł podpisali 19 lutego protokół dotyczący wymiany zezwoleń, które będą ważne do 15 kwietnia 2016 r. Ustalono w nim, że polscy przewoźnicy otrzymają 20 tys. zezwoleń – 10 tys. ogólnych i 10 tys. na przewozy z/do krajów trzecich. Stronie rosyjskiej również przysługuje 20 tys. zezwoleń – 19,5 tys. ogólnych i 500 na przewozy z/do krajów trzecich. Ważność ich wygaśnie 15 kwietnia. Dobrą informacją jest jednak to, że wyjazd samochodów z terenu Rosji będzie możliwy do końca miesiąca.

Prezes Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce Jan Buczek stwierdził: – *Udało się nakłonić Rosjan do wycofania dyskryminujących Polaków przepisów, określić krótki okres przejściowy umożliwiający realizację tego zadania i przejściowe warunki na okres do 15 kwietnia, a także minimalną liczę zezwoleń. Wszystko po to, by przewoźnicy mogli utrzymać swoje kontrakty ze stałymi zleceniodawcami.*

**Do 15 kwietnia strona rosyjska zobowiązała się, że wprowadzi nowe rozwiązania prawne, które cofną te najbardziej dotkliwe.**

Podjęto również decyzję, że znaczna część regulacji, które wprowadziła strona rosyjska, a które bardzo uderzały w polski transport, zostanie przepracowana. – *Do 15 kwietnia strona rosyjska zobowiązała się, że wprowadzi nowe rozwiązania prawne, które cofną te najbardziej dotkliwe, a mam nadzieję, że wszystkie rozstrzygnięcia, które nie wynikają z mechanizmów rynkowych, tylko tak naprawdę są krokiem administracyjnym* – stwierdził Jerzy Szmit po zakończonych polsko-rosyjskich rozmowach. Obecnie prowadzone są konsultacje mające pozwolić na podpisanie porozumienia długoterminowego.

## Po 15. – duża niewiadoma

Jeśli chodzi o kontyngenty na 2016 r., to powinny być wynegocjowane przed 15 kwietnia, oczywiście o ile Rosjanie wywiążą się z dotychczasowych uzgodnień dotyczących zasad wykonywania przewozów i uporają się z aktami wykonawczy. Liczba zezwoleń będzie tematem dalszych pertraktacji z Rosjanami po zmianie ich rozporządzeń wykonawczych.

Niestety, jak wynika z czatu przeprowadzonego przez prezesa ZMPD z przewoźnikami, większość z nich dostała bardzo małą liczbę zezwoleń na okres tymczasowy, która nie zaspokaja ich potrzeb, a kryteria ich podziału są dla nich niejasne. Jak się skarżą, to utrudnia im utrzymanie jakiejkolwiek relacji z klientami.

Istotne jest też to, że w okresie przejściowym, jeśli towar pochodzi z terenu Polski, a faktury są z kraju zachodniego, to taki przewóz można zrealizować na zezwoleniu do/z krajów trzecich. Dopiero po wejściu w życie nowych przepisów będzie można takie przewozy wykonywać na zezwoleniach ogólnych. Obecnie nadal obowiązuje w Rosji dyrektywa 362, która uniemożliwia wykonywanie przewozów ładunków z Polski od firm zagranicznych mających swoje zakłady w Polsce.

***Elżbieta Haber***



Fot. Pixelio

*Większość przewoźników dostała bardzo małą liczbę zezwoleń na okres tymczasowy, która nie zaspokajają ich potrzeb, a kryteria ich podziału są dla nich niejasne*

OCRK®
OGÓLNOPOLSKIE CENTRUM ROZLICZANIA KIEROWCÓW

# MERYTORYCZNE SZKOLENIE OTWARTE

Nowy Sącz
26.04.2016



## Zmiany i projekty zmian przepisów w branży transportowej, prawie pracy oraz aktualna sytuacja płacy minimalnej w Europie.

**Zapraszamy przewoźników prowadzących działalność transportową oraz osoby zarządzające transportem do udziału w otwartym szkoleniu OCRK, na którym poruszone zostaną tematy z zakresu:**

- Aktualnej sytuacji płacy minimalnej w Europie;
- Ryczałtów za noclegi (omówienie orzeczeń sądów po uchwale Sądu Najwyższego w rozszerzonym składzie);
- Regularnych odpoczynków tygodniowych w pojeździe;
- Zmian w prawie pracy mających wpływ na zatrudnienie kierowców.

## ZAPRASZAMY DO ZAPISÓW

Termin i lokalizacja
26.04.2016
Hotel Beskid****
ul. Limanowska 1
33-300 Nowy Sącz

Kontakt
Piotr Pietrasina
tel. 692 487 993
e-mail: ppietrasina@ocrk.pl

**www.ocrk.pl**

# Nowe opłaty drogowe w Belgii od 1 kwietnia 2016 r.

## Jak uprościć rejestrację?

1 kwietnia ruszają w Belgii nowe opłaty drogowe w systemie Viapass/Satellic. Od października 2015 DKV, jako jeden z pierwszych operatorów kart, prowadzi rejestrację do nowego systemu.

Przejęcie formalności rejestracyjnych przez DKV to ogromne ułatwienie i oszczędność czasu dla przewoźnika. Dlaczego? W przypadku innych pośredników rozliczeń opłat belgijskich, w tym operatorów kart paliwowych, przewoźnicy samodzielnie muszą dopilnować poprawności wypełnienia formularzy Satellic i ich akceptacji u operatora. Zwykle jest to długi proces, w którym wiele danych jest kilkakrotnie korygowanych i weryfikowanych. Jeśli chodzi o klientów DKV to procedura jest mniej skomplikowana – wystarczy podpisanie upoważnienia, a następnym krokiem jest uruchomienie rozliczania opłat. Wykwalifikowani pracownicy DKV czuwają nad poprawnością dostarczanych od przewoźnika danych i dokumentów.




*Opłaty będą dotyczyć pojazdów powyżej 3,5 tony DMC – zarówno belgijskich, jak i zagranicznych. Ich wysokość zależeć będzie od masy pojazdu, klasy EURO oraz kategorii dróg*




### Wysokość opłat

Przypomnijmy, że za wdrożenie nowego systemu myta odpowiedzialny jest operator Viapass. Podlega mu konsorcjum Satellic, które zajmuje się instalacją i obsługą systemu oraz dostarczaniem urządzeń.

Nowe opłaty obejmą sieć dróg podlegających dziś Eurowiniecie, czyli autostrady i drogi krajowe we Flandrii, Walonii i w regionie Brukseli. System Viapass/Satellic zastąpi obowiązującą dotąd w Belgii winietę czasową. Opłaty będą dotyczyć pojazdów powyżej 3,5 tony DMC – zarówno belgijskich, jak i zagranicznych. Ich wysokość zależeć będzie od masy pojazdu, klasy EURO oraz kategorii dróg. Stawki w euro publikowane są w obecnie na stronie viapass.be.

### Satellic NV

- Konsorcjum odpowiadające za instalację i obsługę systemu NV.
- Utworzone zostało w sierpniu 2014 r. pomiędzy firmami T-Systems oraz Strabag, specjalizującymi się w rozliczaniu opłat drogowych.
- Satellic pracuje na zlecenie Viapass, czyli międzyregionalnego operatora reprezentującego Flandrię, Walonię i region Brukseli.
- Za wdrożenie systemu odpowiedzialny jest Viapass.

### Urządzenie pokładowe Satellic

Opłaty będą naliczane przy użyciu urządzenia pokładowego Satellic, które będzie można zamówić po dokonaniu rejestracji online lub nabyć w punkcie serwisowym w Belgii.

**DKV jako jedyny operator kart przejmuje na siebie wszystkie formalności związane z rejestracją przewoźników do myta w Belgii.**

### Stawki w euro, opublikowane na stronie viapass.be

| Pojazdy pow. 3,5 t. | Flandria, Walonia, autostrady regionu Brukseli | | | Region Brukseli - pozostałe drogi krajowe | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 3,5 – 12 ton | 12 – 32 ton | 32 ton | 3,5 – 12 ton | 12 – 32 ton | 32 ton |
| Euro 0 | 0,146 | 0,196 | 0,2 | 0,1888 | 0,263 | 0,292 |
| Euro 1 | 0,146 | 0,196 | 0,2 | 0,1888 | 0,263 | 0,292 |
| Euro 2 | 0,146 | 0,196 | 0,2 | 0,1888 | 0,263 | 0,292 |
| Euro 3 | 0,126 | 0,176 | 0,18 | 0,163 | 0,238 | 0,267 |
| Euro 4 | 0,095 | 0,145 | 0,149 | 0,132 | 0,207 | 0,236 |
| Euro 5 | 0,074 | 0,124 | 0,128 | 0,109 | 0,184 | 0,213 |
| Euro 6 | 0,074 | 0,124 | 0,128 | 0,099 | 0,174 | 0,203 |

Depozyt (zwrotny) za wypożyczenie urządzenia Satellic wyniesie 135 euro[1]. Koszt dostarczenia poniesie firma Satellic NV/SA. Urządzenie należy zamontować na przedniej szybie pojazdu. Zasilane będzie przez gniazdo zapalniczki lub poprzez bezpośrednie podłączenie do instalacji elektrycznej pojazdu. Sprawność urządzenia potwierdzi zapalenie się zielonej diody.

Równolegle ze startem systemu ruszą także kontrole kierowców, podróżujących przez Belgię. Odbywać się one będą przy użyciu trzech metod zamontowane na stałe kamery drogowe, skanery mobilne oraz pojazdy patrolowe. Kara grzywny wymierzana w przypadku stwierdzenia złamania przepisów belgijskiego systemu poboru opłat od samochodów ciężarowych wyniesie 1 tys. euro.

## Łatwiej w systemie post-paid

Opłaty będzie można rozliczać zarówno w trybie *pre-paid*, jak i *post-paid*. W obu przypadkach płatności będzie można dokonać kartą paliwowo-serwisową DKV Card. We Flandrii i w regionie Brukseli opłaty drogowe nie podlegają podatkowi VAT. Inaczej jest w Walonii, gdzie drogi są zarządzane przez organizację Sofico – tam do cen doliczony zostanie podatek VAT.

1 Źródło: www.satellic.be

Więcej informacji na:
**www.dkv-euroservice.com**
**www.satellic.be/en-UK/**
**www.viapass.be**



*Scania jest pionierem w rozwoju zintegrowanych konwojów, w których zestawy z naczepą poruszają się jeden za drugim w niewielkich odstępach, co przyczynia się do obniżenia oporu powietrza i zużycia paliwa*

# **Scania i Ericsson** łączą siły

Podczas Mobile World Congress w Barcelonie, Ericsson i Scania ogłosiły nawiązanie współpracy. Jej celem jest przyspieszenie rozwoju komunikacji pomiędzy pojazdami użytkowymi a infrastrukturą drogową.

Ericsson i Scania wyrażają przekonanie, że postęp technologii łączności oraz wdrożenie w przyszłości sieci 5G przyczynią się do optymalizacji przewozu ludzi i towarów. – *Od dawna była mowa o komunikacji pojazd-pojazd oraz pojazd-infrastruktura. Teraz prace nabrały rozpędu. Obecnie perspektywy zapewnienia skutecznej łączności za pośrednictwem sieci mobilnej są znacznie lepsze* – twierdzi Håkan Schildt, Director of Strategy and Business Development w Scania Connected Services and Solutions.

## W ramach sieci 4G i 5G

Postęp w standaryzacji sieci LTE i 5G stworzył podstawy do wykorzystania sieci mobilnej w celu nawiązywania łączności pomiędzy pojazdami przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka zakłóceń i opóźnień.

Scania jest pionierem w rozwoju zintegrowanych konwojów, w których zestawy z naczepą poruszają się jeden za drugim w niewielkich odstępach, co przyczynia się do obniżenia oporu powietrza i zużycia paliwa. Obecne przepisy zalecają utrzymywanie bezpiecznej odległości między poruszającymi się pojazdami i pozwalają wykorzystywać powszechnie dostępne systemy, takie jak „inteligentny" tempomat wyposażony w radar. Dalsze zmniejszenie odległości, które przyczynia się do obniżenia zużycia paliwa, wymaga rozwinięcia łączności między pojazdami oraz odpowiednich urządzeń kontrolnych. Wspólne badania firm Ericsson i Scania dowiodły, że takie systemy komunikacji mogą funkcjonować w ramach sieci 4G oraz nadchodzącej 5G.

## We wszystkich typach transportu

Patrząc szerzej, łączność pojazdów z infrastrukturą pozwoli na zorganizowanie sieci, w której planowanie transportu, w tym tworzenie i rozwiązywanie zintegrowanych konwojów nie będą nastręczać trudności. Ciężarówki będą mogły z łatwością dołączać do innych i w najodpowiedniejszym momencie opuszczać konwój. – *Wobec korzyści, jakie przynosi komunikacja między pojazdami, jesteśmy pewni, że znajdzie zastosowanie we wszystkich typach transportu* – komentuje Claes Herlitz, dyrektor działu Automotive w firmie Ericsson. – *Przy rosnącej liczbie pasażerów i coraz większej ilości ładunków, lepsza łączność przyczyni się do usprawnienia operacji logistycznych, a zatem ograniczenia ich wpływu na środowisko* – dodaje.

***JD***

Więcej o zintegrowanych konwojach Scania w filmie na Youtube:
**youtu.be/z90pHw-wlmg**

# Płaca minimalna w Niemczech i we Francji – informacje dotyczące rozliczania czasu pracy w 2016 r.

Płaca minimalna obejmująca kierowców jako pracowników delegowanych do pracy w kraju innym niż kraj rejestracji pracodawcy, jest tematem obejmującym coraz większą grupę państw należących do Unii Europejskiej.

Jednym z pierwszych państw, które wprowadziły stosowne przepisy są Niemcy. Konsekwentnie od stycznia 2015 r. stoją na stanowisku, iż niemiecka płaca minimalna (MiLoG) obejmuje pracowników na stanowisku kierowcy, wykonujących zarówno przewozy kabotażowe, jak i trasy obejmujące załadunek lub rozładunek towarów w Niemczech.



Pomimo usilnych starań strony polskiej, aby co najmniej ograniczyć zbiór wykonywanych przewozów podlegających pod MiLoG, niemiecki Urząd Celny nie zaprzestaje kontroli w zakresie spełnienia wymagań określonych w niemieckim prawie. Tylko od stycznia 2016 r. do Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców dotarły informacje o czterech nowo rozpoczętych kontrolach, z których trzy dotyczą klientów biura.

## Więcej kontroli, więcej wiedzy

Nowym elementem, który pojawił się w 2016 r., jest kontrola polskiego przedsiębiorstwa transportowego przez niemieckich celników, która nie jest wynikiem kontroli drogowej, ani efektem przekazania faxem zgłoszenia do niemieckich organów celnych. Rodzi to obawy, że służby kontrole zza Odry zareagowały na zgłoszenie pracownika, który poinformował urząd, iż nie otrzymuje odpowiedniego wynagrodzenia lub jest efektem kontroli niemieckiego zleceniodawcy. Wskazana kontrola dotyczy ściśle określonego czasu, w którym pracownicy przebywali na terenie Niemiec, stąd powyższe obawy wydają się w dużym stopniu uzasadnione.

Wraz z nowymi kontrolami poszerza się również wiedza polskich przewoźników na temat sposobów postępowania niemieckiego Urzędu Celnego. I tak, na pytanie dotyczące możliwości windykacji kary nałożonej przez niemieckich kontrolujących, urząd odpowiada: – *Jeżeli wydana została prawomocna decyzja w sprawie kary grzywny z tytułu naruszenia przepisów w zakresie płacy minimalnej, to na podstawie decyzji ramowej 2005/214/J1 Rady z dnia 24 lutego 2005 w sprawie stosowania zasady wzajemnego uznawania kar o charakterze pieniężnym i kar grzywny w ramach formalnego wniosku o egzekucję, skierowanego do władz Rzeczpospolitej Polskiej możliwa jest egzekucja kary grzywny w Polsce. Jeżeli wniosek w sprawie egzekucji niecałkowicie zaspakaja roszczenia, może dojść do zajęcia majątku dłużnika w Niemczech (np. pojazdów mechanicznych) przy uwzględnieniu zasady współmierności.*"

**Wraz z nowymi kontrolami poszerza się również wiedza polskich przewoźników na temat sposobów postępowania niemieckiego Urzędu Celnego.**

## Wiele wątpliwości

Patrząc na sposób naliczania wysokości kar, który został podany w jednej z zakończonych kontroli, w przypadku nasilenia się ilości postępowań dot. polskich przewoźników, sytuacja staje się bardzo niebezpieczna dla rynku transportowego. Strona niemiecka do obliczenia wysokości grzywny korzysta z przelicznika „przewagi rynkowej" (*Marktvorteil*), wynoszącego 20%, przez który mnoży brakującą, niewypłaconą kwotę w euro. Suma obu składników, czyli niedopłaty oraz iloczynu niedopłaty × 20%, daje tak zwaną „przewagę ekonomiczną" (*wirtschaflicher Vorteil*), która to pomnożona przez 2,5 wskazuje ostateczną kwotę kary za dany kontrolowany miesiąc pracy poszczególnego pracownika.



Łukasz Włoch

**Przykład:**
Brakująca kwota do wyrównania w miesiącu: 55 €
Przewaga rynkowa: 20% = 11 €
Przewaga ekonomiczna: 55 € + 11 € = 66 €
Wysokość grzywny = 66 € × 2,5 = 165 €

Z kolei we Francji mija już kilka miesięcy od opublikowania francuskiej ustawy o rozwoju, działalności i równych szansach gospodarczych (loi Macron). Ustawa ta, wraz z ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji społecznej (loi Savary), nakłada znaczne obciążenie administracyjne i ekonomiczne dla przedsiębiorców delegujących pracowników do pracy na terytorium Francji, jednak do dnia dzisiejszego nie opublikowano aktów wykonawczych (dekretów), które miały rozwiać wątpliwości dotyczące zakresu oraz szczegółów obowiązywania przepisów w sektorze transportowym. Powyższe dekrety są warunkiem koniecznym, aby mogły rozpocząć się kontrole polskich firm transportowych.

***Łukasz Włoch***
***Główny Ekspert OCRK***
***www.ocrk.pl***




Zarejestruj się **teraz!**

## Belgia - czas na rejestrację upływa!

**1 kwietnia 2016 r. wchodzą nowe opłaty drogowe dla samochodów ciężarowych powyżej 3,5 t w Belgii.**
Nie zwlekaj i zarejestruj się już dziś! DKV zapewnia pełne wsparcie: łatwa zmiana systemu, urządzenia pokładowe i rozliczenia.
**Więcej informacji na www.dkv-euroservice.com**

**You drive, we care.**

DKV

*in support of* unicef

UNICEF does not endorse any brand or product.
DKV Euro Service Benelux B.V. partner of UNICEF Nederland

# **Jak korzystanie z Trans.eu może pomóc** w planowaniu budżetu na kolejny rok?

Czas planowania rocznego budżetu transportowego w firmie produkcyjnej i handlowej to dobry okres, by skonfrontować swoje wydatki z rynkiem oraz sprawdzić, czy stosowany przez naszą firmę model organizacji transportu jest optymalny. Najbardziej rzetelnym źródłem danych o aktualnych stawkach i sezonowych trendach w transporcie towarów jest giełda transportowa.

Firmy produkcyjne, działające zarówno lokalnie, jak i na skalę międzynarodową, mające własną flotę i te, zlecające transport na zewnątrz, dostrzegają problemy w efektywności stosowanych rozwiązań. Jak pokazało ubiegłoroczne badanie, przeprowadzone przez Trans.eu wśród przedstawicieli firm produkcyjnych i handlowych, ponad 70% firm boryka się z problemami w zarządzaniu transportem towarów. Narzekają one na niską efektywność zarówno zlecanego, jak i własnego transportu, głównie na duży udział pustych przebiegów, generujących zbędne koszty.

## Jak optymalizować koszty transportu?

Sposobem na optymalizację zarządzania transportem są giełdy transportowe online. Wbrew pozorom nie korzystają z nich wyłącznie przewoźnicy i spedytorzy. Zyskują one coraz większą popularność również wśród firm sektora produkcyjno-handlowego, bez względu na wielkość i skalę działania.

Główną zaletą giełdy transportowej jest wysoka konkurencyjność. Na giełdzie Systemu Trans.eu działa blisko 16 tys. firm transportowych, oferujących swoje usługi. Każdego dnia dodają one tysiące nowych ofert na trasach krajowych i międzynarodowych. Szukając na giełdzie najlepszego przewoźnika do współpracy, producent ma do dyspozycji już nie tylko własną listę znanych mu firm, ale potężną sieć potencjalnych kontrahentów, którzy konkurują o nowe zlecenia ładunków. To zwiększa szansę na uzyskanie najkorzystniejszej ceny i realne oszczędności.

Korzystanie tylko z usług ograniczonej grupy firm transportowych, bądź spedycyjnych na zasadzie kontraktów nie daje możliwości porównania stawek, oferowanych przez usługodawców, do rynkowej średniej, ani ich negocjowania.

## Łatwiejsza obsługa i kontrola zleceń transportowych

System Trans.eu można zintegrować z własnym oprogramowaniem za pośrednictwem protokołu API. Jednym z jego ważniejszych zastosowań jest obsługa nadwyżek produkcyjnych, wymagających szybkiego transportu, np. w czasie sezonowych szczytów. Dużą część bazy przewoźników stanowią firmy, świadczące usługi typu „ekspres", transportu wrażliwego czasowo, tj. części do linii produkcyjnych. Bezpośrednia współpraca na rynku spotowym między załadowcą a przewoźnikiem pozwala zmniejszyć koszty transportu nawet o 30%, a tym samym zwiększyć marżę producenta.

**Sposobem na optymalizację zarządzania transportem są giełdy transportowe online. Wbrew pozorom nie korzystają z nich wyłącznie przewoźnicy i spedytorzy. Zyskują one coraz większą popularność również wśród firm sektora produkcyjno-handlowego.**



*System Trans.eu to narzędzie, dzięki któremu jeszcze lepiej można zaplanować swój budżet*

Zlecenia na transport mogą być wysyłane z aplikacji producenta bezpośrednio na giełdę ładunków Systemu Trans.eu i tam podejmowane przez przewoźników po zawarciu transakcji. Nie oznacza to jednak konieczności rezygnacji z dotychczasowych kontraktów z przewoźnikami. Producent może w systemie stworzyć swój własny, zamknięty klaster zaufanych firm transportowych, do których automatycznie będą trafiały jego oferty ładunków.

Dane przewoźnika, podejmującego fracht mogą być przesyłane automatycznie

**System Trans.eu można zintegrować z własnym oprogramowaniem za pośrednictwem protokołu API. Jednym z jego ważniejszych zastosowań jest obsługa nadwyżek produkcyjnych, wymagających szybkiego transportu, np. w czasie sezonowych szczytów.**

do systemu producenta w celu wystawienia zlecenia transportowego. Zlecenie można też wygenerować i wysłać przez aplikację TransOrders, dostępną bezpłatnie w ramach Systemu Trans.eu. Załadowca otrzymuje na bieżąco informacje o statusie swojego zlecenia i ma możliwość śledzenia pojazdu z jego ładunkiem na mapie, dzięki czemu łatwo mu ocenić termin dostawy lub ewentualne opóźnienia.

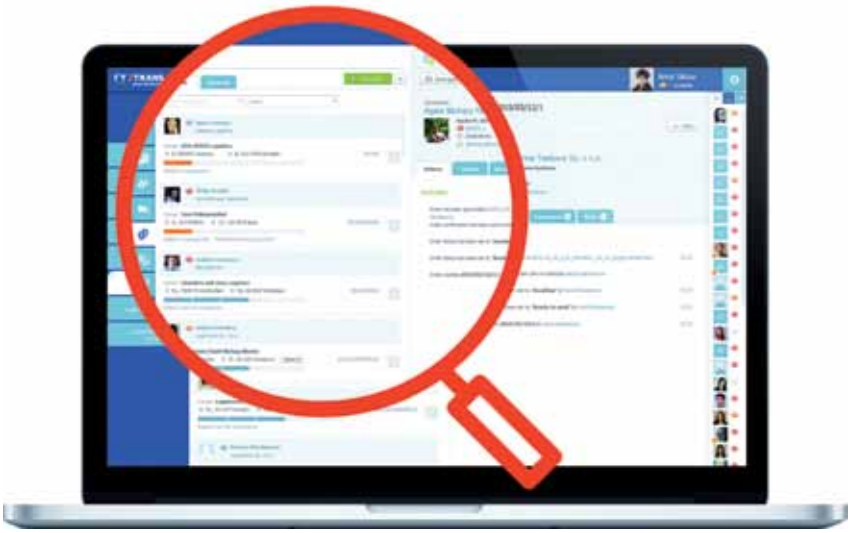
Wykonanie zlecenia przez przewoźnika jest udokumentowane elektronicznym potwierdzeniem dostawy, generowanym automatycznie, które w ciągu kilku sekund jest widoczne dla zleceniodawcy. Wszystkie te narzędzia do obsługi transportu są zintegrowane w ramach jednego Systemu Trans.eu. Cała dokumentacja i przebieg zlecenia są przetwarzane i archiwizowane online, zabezpieczone protokołami przesyłu danych i dostępne z dowolnego miejsca, o każdej porze, za pomocą aplikacji system.trans.eu.

## Wiedza procentuje

Dostęp do międzynarodowej giełdy pozwala producentowi poznać sezonowe trendy, dyktujące stawki za transport w danym okresie roku. Dzięki temu, zamiast uzgadniać z przewoźnikiem jedną stawkę na cały rok, może on korzystać z usług wielu firm, negocjować z nimi ceny na bieżąco, znając prawidła rynku i oszczędzać realne pieniądze.

## Kontrahenci, którym możesz ufać

Oprócz korzyści finansowych, System Trans.eu zapewnia bezpieczeństwo. Każda firma, zanim rozpocznie pracę z tą platformą jest wnikliwie weryfikowana, a kiedy zawiera transakcje – weryfikuje ją sama społeczność transportowa, wystawiając oceny i komentarze. Narzędzi gwarantujących bezpieczeństwo jest w systemie wiele. Zaś dzięki automatyzacji procesów tworzenia i dokumentowania zleceń transportowych, system pozwala oszczędzić czas pracownika obsługującego procesy logistyczne w firmie.



*Narzędzia społecznej weryfikacji zapewniają bezpieczeństwo transportu*

**Wykonanie zlecenia przez przewoźnika jest udokumentowane elektronicznym potwierdzeniem dostawy, generowanym automatycznie, które w ciągu kilku sekund jest widoczne dla zleceniodawcy.**



*Zlecenia na transport mogą być wysyłane z aplikacji producenta bezpośrednio na giełdę ładunków Systemu Trans.eu i tam podejmowane przez przewoźników po zawarciu transakcji*

Planując budżet na przewóz towarów, warto rozważyć włączenie do niego giełdy transportowej. Oszczędności, uzyskane w ten sposób w skali roku przekładają się na duże sumy, przy których koszt miesięcznego abonamentu za dostęp do giełdy jest niewielkim wydatkiem.

*KK*

# Zmiany, które mają służyć poprawie wyników

Od 1 marca Grupa Volvo wprowadziła zmiany organizacyjne w obszarze samochodów ciężarowych. Nowa struktura oparta jest na indywidualnych markach pojazdów i ma wzmocnić odpowiedzialności za każdy z nich. Uproszczenia mają służyć szybszemu podejmowaniu decyzji i bardziej ścisłemu współdziałaniu z klientami.



Utworzono cztery jednostki organizacyjne: Volvo Trucks, UD Trucks, Renault Trucks i Mack Trucks. Każda z nich w pełni odpowiada za swój wynik finansowy i ma swoją reprezentację w. Zarządzie Grupy Volvo. Jest też współodpowiedzialna za optymalizację całego obszaru działalności obejmującego pojazdy ciężarowe.

## Nowa faza działalności

Grupa Volvo, po wykorzystaniu efektu synergii miedzy poszczególnymi markami, na czym była skoncentrowana w ciągu ostatnich miesięcy, wchodzi w nową fazę działalności. Charakteryzuje się ona większą orientacją na klienta oraz skoncentrowaniem się na organicznym rozwoju i osiąganiu większej rentowności. Chodzi o to, by wszystkie obszary działalności Grupy kierowały się tymi samymi, jasno określonymi zasadami działania, a jednocześnie by w ramach tych zasad, każdy z nich mógł podążać własną drogą kształtowania i optymalizacji dochodów w perspektywie krótko- i długookresowej.

Działalność badawczo-rozwojowa i produkcyjna dotycząca samochodów ciężarowych nadal pozostaje w gestii dotychczasowych jednostek organizacyjnych należących do Grupy. Dodatkowo, do każdej z marek zostaną podporządkowane określone zasoby. Powołana zostanie również odrębna jednostka organizacyjna odpowiedzialna za całość zakupów na potrzeby pojazdów ciężarowych, podległa zarządowi Grupy.

Nowa struktura organizacyjna obejmuje 10 obszarów działalności: Volvo Trucks, UD Trucks, Mack Trucks, Renault Trucks, Value Truck & JV:s, Volvo Construction Equipment, Volvo Buses, Volvo Penta, Governmental Sales i Volvo Financial Services.

**Nowa faza działalności Grupy Volvo charakteryzuje się większą orientacją na klienta oraz skoncentrowaniem się na organicznym rozwoju i osiąganiu większej rentowności.**

## Ekonomika, bezpieczeństwo i segment budowlany

Najważniejsze obszary działania Volvo Trucks w tym roku będą związane z ekonomiką paliwową, bezpieczeństwem i ofertą dla segmentu budowlanego. Ma to odzwierciedlenie w kampaniach sprzedażowych, aktywnościach marketingowych i komunikacyjnych.

Na ekonomice paliwowej skupiała się zeszłoroczna kampania, przebiegająca się pod hasłem „Volvo Trucks Fuel Concept – nasz koncept na Twoje oszczędności", w tym na produktach i usługach wspierających oszczędzanie paliwa. Oferowane w ramach kampanii samochody ciężarowe Volvo Trucks Fuel Concept w bazowej konfiguracji zawierały elementy, które pomagają firmom transportowym oszczędzać paliwo i tym samym osiągać większe zyski. Kampania i towarzyszący jej konkurs Volvo Trucks Fuel Concept zostały zakończone, ale w tym roku Fuel Concept powraca w nowej, zmodyfikowanej odsłonie Fuel & Safe Concept. To nowe rozwiązanie skierowane jest do klientów zorientowanych na niskie zużycie paliwa i doceniających wartość dodaną, płynącą z ochrony kierowcy jaką daje wyjątkowo bezpieczna



*Podczas testu Volvo FMX wykonywal dziwne manewry, takie jak np. koziołkowanie po stromym zboczu. Mimo tak brutalnego traktowania, pojazd jedzie dalej, zaś kierowcę w każdej sytuacji chroni wyjątkowy szkielet kabiny, tworzący klatkę bezpieczeństwa*




*Podczas spotkań na parkingach dla pojazdów ciężarowych, przez kabiny 4 samochodów Renault Trucks T, „przebranych" za zwierzęta Lwa, Panterę, Żyrafę i Krokodyla, przewinęło się ponad 800 kierowców*

kabina samochodu ciężarowego Volvo. Z myślą o ekonomice paliwowej i promowaniu ekonomicznego stylu jazdy, w bieżącym roku powraca również konkurs The Drivers' Fuel Chalange by Volvo Trucks.

Jedną z głównych wartości jakimi kieruje się Volvo w swoich działaniach, obok jakości i troski o środowisko naturalne, jest bezpieczeństwo. Pod tym kątem została przygotowana nowa kampania i druga z realizowanych przez Volvo Trucks w Polsce kampanii sprzedażowych.

Volvo Trucks chce też kontynuować działania na rzecz poprawy w transporcie budowlanym. Z tą myślą wprowadziło w 2015 r. na rynek serię nowych rozwiązań, jak np. podwójna oś przednia o większej nośności. Obecna oferta pojazdów budowlanych Volvo Truck, oprócz Volvo FMX, Volvo FH i Volvo FH 16, to też Volvo FL 4x4 o DCM do 18 t i Volvo FE o DMC do 26 t. Potwierdza to szczególne znaczenie, jakie dla Volvo Trucks ma segment transportu budowlanego.

**Najważniejsze obszary działania Volvo Trucks w tym roku będą związane z ekonomiką paliwową, bezpieczeństwem i ofertą dla segmentu budowlanego.**

## Oszczędne, komfortowe i niezawodne

Zgodnie z przyjętą filozofią, podstawowym zadaniem na ten rok Renault Trucks jest słuchanie klientów i dostarczanie rozwiązań, które pozwalają im być najlepszymi w ich branży. Poza paliwem, jego ceną i zużyciem, od pewnego czasu na plan pierwszy wysuwają się kierowcy, a właściwie ich brak. Dlatego w 2015 r. firma zorganizowała w Polsce 11 spotkań, których głównym tematem była wygoda, prowadzenie i wypoczynek w kabinach najnowszej na rynku gamy pojazdów dalekobieżnych Renault Trucks T, uważanego za lidera ekonomicznej jazdy. Kierowcy wysoką notę wystawiali Gamie T za ergonomię miejsca pracy i innowacyjne rozwiązania w części wypoczynkowej.

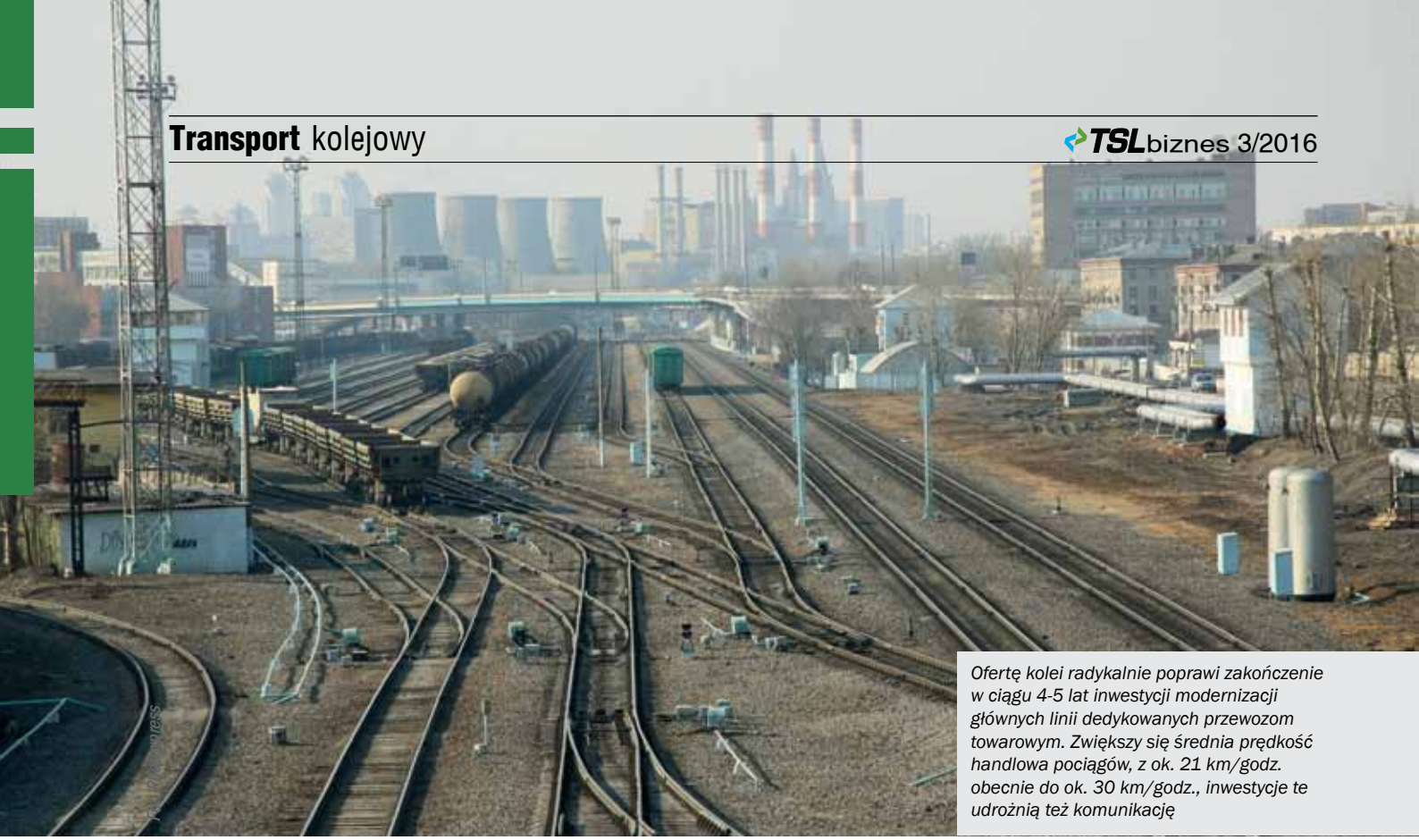
W 2015 r. odbyła się 7 polska i 3 europejska edycja konkursu Optifuel, ale nie ma go w grafiku na ten rok. Wszystkie Renault Trucks T biorące udział w konkursie były wyposażone w pakiet „Fuel Eco", stanowiący podstawę wersji Optifuel. Dzięki temu oferują mniejsze nawet o 10,9% spalanie.

W roku 2016 mijają 3 lata od wprowadzenia na rynek najnowszej gamy pojazdów Renault Trucks. Nielicznie występujące usterki są, w porównaniu do „starej gamy" (Magnum, Premium), usuwane w czasie 3-krotnie krótszym. Dlatego też Renault Trucks postanowiło mówić w 2016 r. o niezawodności swoich pojazdów.

Renault Trucks Gamy T wyposażone w silniki 13 litrowe są doskonałym połączeniem niezawodności i niskiego spalania. Obecnie oferowana jest limitowana seria pojazdów pod wspólnym hasłem „Wielka Przeprowadzka". Oferta jest skierowana głównie do właścicieli Renault Magnum, którzy chcieliby wymienić swoje pojazdy na nowsze. Razem z pojazdem oferowane są kontrakty serwisowe Start & Drive, co pozwala obniżyć koszty eksploatacji.

Rok 2016 to dla Renault Trucks także okazja na powrót do historycznie wysokiej sprzedaży pojazdów specjalistycznych oraz samochodów dostawczych. Na te ostatnie producent chce zwrócić szczególną uwagę.

***Opr. EH***



*Ofertę kolei radykalnie poprawi zakończenie w ciągu 4-5 lat inwestycji modernizacji głównych linii dedykowanych przewozom towarowym. Zwiększy się średnia prędkość handlowa pociągów, z ok. 21 km/godz. obecnie do ok. 30 km/godz., inwestycje te udrożnią też komunikację*

# **Trudne lata** kolejowego cargo

Wyniki kolejowych przewozów towarowych za miniony rok nie mogą napawać optymizmem. Według danych Urzędu Transportu Kolejowego (UTK), w 2015 r. transportem szynowym przewieziono w Polsce 224,77 mln ton ładunków (o 1,79% mniej niż rok wcześniej), a praca przewozowa wzrosła zaledwie o skromne 1,04%, do wielkości 50,61 mln tonokilometrów. W ten sposób potwierdzony został trend spadkowy kolejowego frachtu.

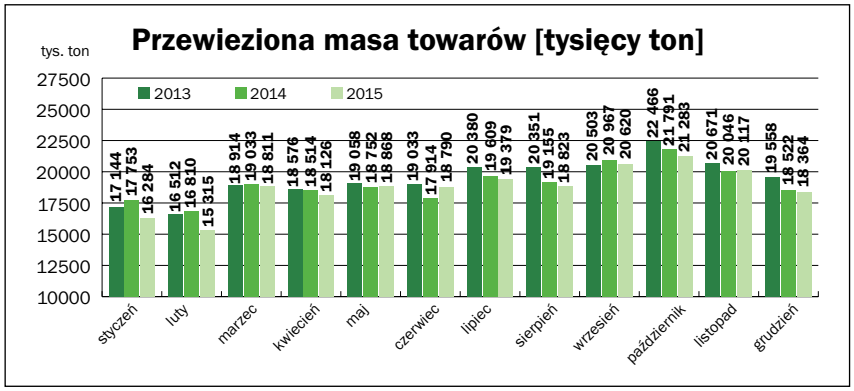
Przypomnijmy, że w kilku ostatnich latach, z wyjątkiem roku 2013, kiedy to przewieziono o 0,83% towarów więcej niż w roku 2012, rynek tych przewozów odnotowuje wyniki ujemne. Analiza danych za ubiegły rok sygnalizuje też inny niepokojący fakt. O ile w 2014 r. spadek przewiezionej masy towarów rozpoczął się dopiero od czerwca, z jedną przerwą na wrzesień, to w 2015 r. owo „dołowanie" trwało od stycznia do kwietnia, a następnie od lipca do grudnia, z wyjątkiem minimalnego wzrostu w listopadzie. Porównując udział największych przewoźników na rynku wg przewiezionej masy, widać że poza CTL logistics i LOTOS Kolej, był to rok na minusie, nawet dla PKP Cargo, które pod względem przewiezionej masy towarów i wykonanej pracy przewozowej, odnotowało, co prawda niewielki, ale jednak spadek.

## Problemów nie ubywa

Te przewozowe perturbacje nie zmieniły w zasadzie układu sił na polskim rynku kolejowym, który ustabilizował się w ostatnich latach. Głównymi graczami pozostają: PKP Cargo, które pod koniec grudnia 2015 r. miało 47,84% udziału, uwzględniając masę towarów i 55,64%, jeśli brać pod uwagę wykonaną pracę przewozową, DB Schenker Rail Polska (odpowiednio 17,71% i 5,17%), LOTOS Kolej (5,61% i 9,92%) oraz PKP LHS (4,30% i 6,24%) czy CTL logistics. Dalsze pozycje zajmują: Freightliner PL, Pol-Miedź Trans, PUK Kolprem, Orlen Kol-Trans i Rail Polska. Ogółem w 2015 r. realizował przewozy

### Przewozy towarowe 2015

| styczeń-grudzień | 2015 | 2014 | zmiana % 2015/2014 |
|---|---|---|---|
| masa [tys. ton] | 224 779,46 | 228 866,47 | -1,79% |
| praca przewozowa [mln tono-km] | 50 616,33 | 50 096,56 | 1,04% |





## Dobry początek 2016 roku

Henryk Gruca, prezes zarządu LOTOS Kolej

W 2015 r., pomimo trudnych warunków na rynku przewozów towarowych, spółka LOTOS Kolej kontynuowała dynamiczny rozwój. Przewieźliśmy 12,6 mln ton różnych towarów – o 2 mln ton (18%) więcej niż w 2014 r. Osiem miesięcy ubiegłego roku zakończyliśmy przewozami ponad 1 mln ton (w 2014 r. – był tylko jeden taki miesiąc). Wykonaliśmy o 13% większą pracę przewozową niż rok wcześniej, co dało nam 9,92% udziału w rynku. Na uwagę zasługuje fakt, że ww. wyniki osiągnęliśmy w wymagającym otoczeniu makroekonomicznym. W 2015 r. w całej Polsce przewieziono koleją o 1,79% mniej ładunków, przy wzroście pracy przewozowej zaledwie o 1,04%.

W ubiegłym roku uzyskaliśmy certyfikat bezpieczeństwa (część B) na wykonywanie przewozów w Niemczech. Od listopada z sukcesem rozpoczęliśmy przewozy w tym kraju konkurując z innymi przewoźnikami, zapewniając klientom szybkie połączenia transportowe między Polską a Niemcami. Mając na uwadze optymalizację działalności operacyjnej obniżyliśmy koszty taboru renegocjując umowy na leasing lokomotyw elektrycznych i manewrowych. Zawarliśmy też umowę z Newag S.A. na dostawę w 2017 r. pięciu nowoczesnych lokomotyw elektrycznych GRIFFIN, wyposażonych dodatkowo w silnik spalinowy. Będą one szczególnie przydatne przy obsłudze bocznic nie posiadających sieci trakcyjnej.

W 2016 r. planujemy przewozy na poziomie zbliżonym do ubiegłego roku. Naszą ambicją jest wprowadzanie nowych rozwiązań logistycznych, chcemy być kojarzeni z najwyższą jakością usług.

Bieżący rok rozpoczęliśmy wysokimi przewozami w kraju, przewożąc w styczniu ponad 1 mln ton, podobnej wielkości przewozów spodziewamy się także w lutym. Koncentrujemy się na rozwoju działalności w Niemczech, rozwoju przewozów pojedynczych wagonów i optymalizacji kosztów, ale przede wszystkim zależy nam na owocnej współpracy z naszymi klientami.

**Poza CTL logistics i LOTOS Kolej, był to rok na minusie, nawet dla PKP Cargo, które pod względem przewiezionej masy towarów i wykonanej pracy przewozowej, odnotowało, co prawda niewielki, ale jednak spadek.**

towarowe na podstawie licencji wydanej przez prezesa UTK 66 przewoźników.

Powodów kolejnego już rocznego spadku przewozów koleją było co najmniej kilka, a niektóre z nich utrudniają działalność operatorom od wielu lat. Mimo zakończenia prac modernizacyjnych na paru ważnych kolejowych szlakach komunikacyjnych, nadal dotkliwe są przeciągające się prace na innych liniach. Dochodzi do tego konieczność korzystania z objazdów zwiększających koszty energii i paliwa, a także powodujących większe wykorzystanie taboru i wzdłużenie pracy maszynistów. Nieznaczne tylko zmniejszenie stawek dostępu do infrastruktury kolejowej nie spełniło postulatów i oczekiwań branży. Niska wciąż przeciętna prędkość handlowa pociągów towarowych (około 23 km/godz.) i wysoki wskaźnik ich opóźnień zmniejszają jeszcze bardziej konkurencyjność transportu kolejowego w stosunku do drogowego, z którym i tak już kolej przegrywa od wielu lat.

Nie bez znaczenia był też, sygnalizowany już w 2014 r., spadek pracy eksploatacyjnej w przewozach węgla, kruszyw i materiałów budowlanych. Wymusza to u przewoźników konieczność zmian w dotychczasowej strukturze przewożonych towarów i poszukiwania nowych dróg rozwoju i rozszerzania oferty handlowej. Takie przestawianie działalności na „nowe tory" nie przychodzi łatwo, wymaga też zwiększania nakładów inwestycyjnych. Dla przewoźników, szczególnie tych mniejszych, jest to nowe, trudne wyzwanie. Lepiej radzą sobie z nim rynkowi liderzy, tacy jak PKP Cargo, LOTOS Kolej, DB Schenker Rail Polska czy CTL logistics.

### Pesymistyczny scenariusz?

*– Rynek kolejowych przewozów towarowych w Polsce będzie się rozwijał w okresie do 2020 r. na poziomie zbliżonym do wzrostu PKB, co jest pochodną przewidywanego rozwoju rynków towarów przewożonych koleją* – prognozowała w 2013 r. firma konsultingowa A. T. Kearney Inc. w raporcie poświęconym polskiemu rynkowi kolejowemu. Jej eksperci zakładali, że rozwój rynku kolejowych przewozów towarowych będzie pochodną dynamiki rynków towarów, które korzystają z kolejowych usług transportowych. W Polsce to przede wszystkim rynek węgla, kruszyw, koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, wyrobów chemicznych oraz towarów przewożo-




*Głównymi graczami pozostają: PKP Cargo, które pod koniec grudnia 2015 r. miało 47,84% udziału, uwzględniając masę towarów i 55,64%, jeśli brać pod uwagę wykonaną pracę przewozową*



## Dominują grupy kapitałowe

Jana Pieriegud, prof. nadzwyczajny w Katedrze Transportu SGH

Generalnie trudno mówić o jakimś trendzie w kolejowych przewozach towarowych w Polsce. Ostatnie dziesięć lat były okresem nieznacznych wzrostów jak również spadków. Biorąc pod uwagę strukturę tych przewozów, w tym bardzo niski udział tranzytu, nie można mówić o istotnym wpływie sytuacji zewnętrznej. Co więcej, według wstępnych danych GUS, Polska w 2015 r. po raz pierwszy od 25 lat osiągnęła dodatni bilans handlowy.

Transport był i pozostaje barometrem gospodarki. Jednak kluczowa rola w przewozach towarów należy obecnie do transportu samochodowego. Kolej jest wrażliwa na zmiany w sektorach przemysłu, które obsługuje, szczególnie w sektorze górnictwa i kopalnictwa oraz paliwowym. Realizacja celów krajowej polityki energetycznej będzie miała negatywny wpływ na wielkość przewozów towarowych koleją w perspektywie długoterminowej.

Czy ewentualny przełom w warunkach funkcjonowania kolejowych przewoźników kolejowych uzależniony będzie od zmiany struktury ładunków i od przekształcania się przewoźników w operatorów logistycznych? Moim zdaniem, ważny jest zarówno wzrost udziału kolei w obsłudze wysoko przetworzonych towarów, jak i oferta operatorów „od drzwi do drzwi". Jednym z perspektywicznych segmentów rynku, który nie wyczerpał jeszcze potencjału wzrostu, jest transport intermodalny.

Jak dotąd otwarcie rynku oraz konkurencja wewnątrzgałęziowa nie przyniosły transportowi kolejowemu w Polsce oczekiwanych efektów. Jednocześnie na polskim rynku kolejowych przewozów towarowych spółki należące do grup kapitałowych wykonują dziś ponad 90% pracy przewozowej. Dwoma głównymi kierunkami rozwoju grup kapitałowych do tej pory były wykupy i przejęcia oraz konsolidacja właścicielska.

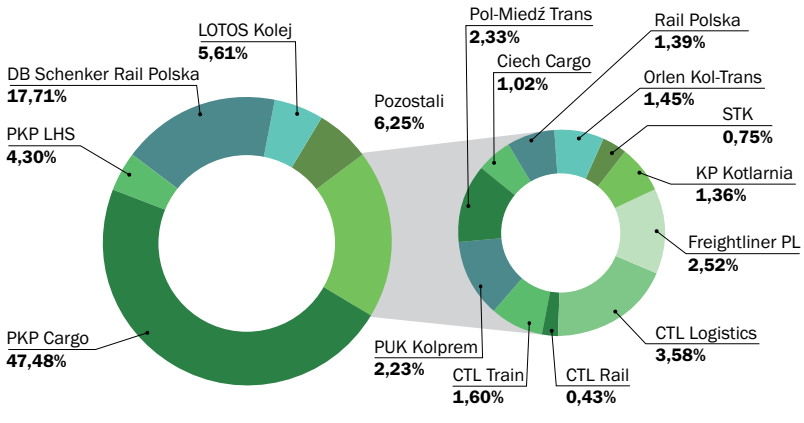
Tworzenie struktur holdingowych było związane z różnorodnymi procesami: liberalizacją transportu kolejowego w UE, otwarciem rynku przewozów kolejowych w Polsce, restrukturyzacją Grupy PKP S.A., przystąpieniem Polski do UE, rozwojem rynku usług logistycznych, procesami konsolidacji na rynku transportowo-logistycznym, a w ostatnich latach również licznymi zmianami w zarządach spółek kolejowych. UOKiK bada obecnie w jakim stopniu przejęcie przez PKP Cargo kolejnych spółek może wpłynąć na koncentrację rynku. Trudno jest jednoznacznie powiedzieć, czy konsolidacja w obecnym kształcie, czyli przejęcia przez dużych graczy mniejszych, jest właściwym kierunkiem rozwoju rynku kolejowych przewozów towarowych.

**Polska gospodarka w ubiegłym roku wzrosła o około 3,5%, podczas gdy kolej przewiozła o 1,8% ładunków mniej. Nie sprawdziła się teza o zależności bezwzględnego wzrostu transportu towarów koleją od krajowego PKB.**

nych w kontenerach. Do 2020 r. większość z nich powinna utrzymać obecny poziom lub się rozwijać.

Ostatnie lata skorygowały te przewidywania. Polska gospodarka w ubiegłym roku wzrosła o około 3,5%, podczas gdy kolej przewiozła o 1,8% ładunków mniej. Nie sprawdziła się teza o zależności bezwzględnego wzrostu transportu towarów koleją od krajowego PKB. Aktualne natomiast pozostają uwarunkowania, od których eksperci A.T. Kearney uzależniali tempo wzrostu przewozów kolejowych. – *Tempo wzrostu przewozów kolejowych zależy jednak także od szeregu uwarunkowań, które sprawią, że kolej, zwłaszcza w relacji do przewozów drogowych, będzie – lub nie – atrakcyjnym środkiem transportu. W przypadku podjęcia aktywnych działań na rzecz atrakcyjności kolei, kolejowe przewozy towarowe mają szanse do 2020 r. rozwijać się, przy sprzyjających uwarunkowaniach rynkowych, w tempie nawet 3% rocznie. Podjęcie umiarkowanych działań pozwoli utrzymać dynamikę rozwoju na poziomie 1,1% rok do roku. Brak działań skazuje branżę na stagnację, a nawet, w przypadku niekorzystnych uwarunkowań na rynkach produktowych, na kurczenie się rynku kolejowych przewozów towarowych w tempie -1,0% rocznie* – podkreślano w raporcie. Przedstawiał on trzy scenariusze rozwoju towarowych przewozów kolejowych w Polsce do 2020 r.: optymistyczny, umiarkowany i pesymistyczny. Jeśli spojrzeć na dołączony do tekstu wykres, to – niestety – wyniki przewozowe roku 2015 sytuują nasz rynek towarowy raczej na ścieżce pesymistycznej.

**Udział przewoźników wg przewiezionej masy towarów**
styczeń-grudzień 2015 (udział>0,5%)




## Idzie czas zmian

Czy jest szansa na szybkie opuszczenie tej ścieżki i wejście na poziom choćby umiar-

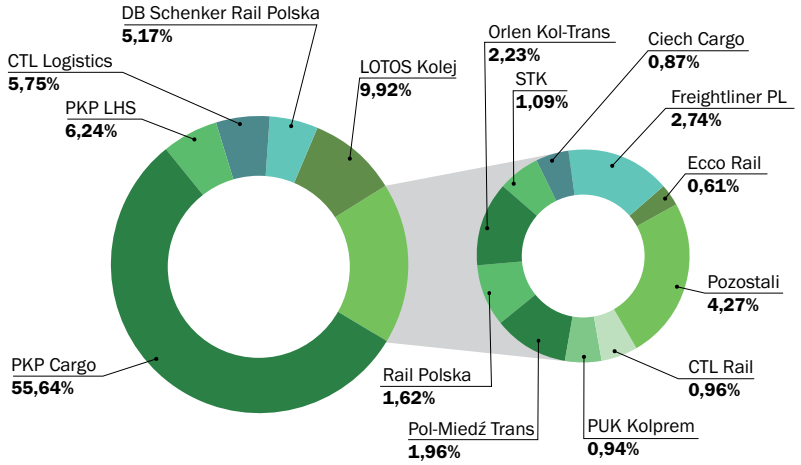


Fot. DB Schenker

*Podjęcie umiarkowanych działań pozwoli utrzymać dynamikę rozwoju na poziomie 1,1% rok do roku. Brak działań skazuje branżę na stagnację, a nawet, w przypadku niekorzystnych uwarunkowań na rynkach produktowych, na kurczenie się rynku kolejowych przewozów towarowych w tempie -1,0% rocznie.*

**Udział przewoźników wg wykonanej pracy przewozowej**

styczeń-grudzień 2015 (udział>0,5%)




kowanego wzrostu przewozów? Zdaniem prezesa zarządu LOTOS Kolej, Henryka Grucy, niekorzystna dla przewoźników sytuacja na rynku utrzyma się jeszcze przez dwa lata. – *Po tym czasie powinien nastąpić znaczący wzrost prędkości handlowej* – twierdzi. Jacek Neska, były członek zarządu PKP Cargo ds. handlowych, podkreślał podczas ubiegłorocznego Europejskiego Kongresu Gospodarczego, że – *ofertę kolei radykalnie poprawi zakończenie w ciągu 4-5 lat inwestycji modernizacji głównych linii dedykowanych przewozom towarowym. Zwiększy się średnia prędkość handlowa pociągów z ok. 21 km/godz. obecnie do ok. 30 km/godz, inwestycje te udrożnią też komunikację. Łącznie znakomicie zmniejszy to potrzebę angażowania taboru i ludzi, czyli nasza usługa potanieje i stanie się bardziej konkurencyjna.*

**Jeśli spojrzeć na dołączony do tekstu pierwszy wykres, to – niestety – wyniki przewozowe roku 2015 sytuują nasz rynek towarowy raczej na ścieżce pesymistycznej.**

Wielu polskich przewoźników nie chce jednak czekać do przełomu dekady na nadejście lepszej koniunktury i szuka sposobów zmiany niekorzystnego trendu na rynku kolejowych przewozów towarowych. Może to być, jak w przypadku PKP Cargo, ekspansja na rynki zagraniczne, przede wszystkim w regionie środkowoeuropejskim, ale i państw Europy zachodniej. Szansę rozwoju upatruje również Cargo we współpracy z Chinami przy handlowym ożywieniu dawnego Jedwabnego Szlaku. LOTOS Kolej natomiast w listopadzie 2015 r. rozpoczął przewozy do Niemiec, uruchomił też przewozy do granicy z Białorusią. CTL Logistics od lat działa na rynku niemieckim, gdzie dobre wyniki przewozowe osiąga spółka CTL Logistics GmbH.

Duże nadzieje na odwrócenie spadkowego trendu na rynku towarowym stwarza przekształcanie się największych przewoźników w operatorów logistycznych, oferujących klientom kompleksową usługę w tym zakresie. – *Chcemy rozwijać się nie tylko przez obecność na nowych rynkach, ale też budować naszą pozycję w oparciu o nowe, innowacyjne produkty logistyczne* – podkreślał były prezes zarządu PKP Cargo, Adam Purwin. Działania te wpisane zostały w ogłoszoną w 2015 r. strategię PKP Cargo do roku 2020. Podobne cele zawarto w realizowanej obecnie długofalowej strategii CTL Logistics.

***Franciszek Nietz***

# **Z widokiem na** intermodal

Jak działa intermodal i dlaczego jest dziś nieodzownym elementem sprawnej międzynarodowej wymiany handlowej z i przez Polskę? Z odpowiedzią przychodzi przykład spółki giełdowej PCC Intermodal S.A., która działalność intermodalną rozpoczęła w 2005 r.

Wówczas organizowała jeden pociąg w tygodniu, łączący region Dolnego Śląska ze Świnoujściem. To był pierwszy krok, a w związku z tym, że intermodal wymaga od operatora elastyczności, otwartości i szybkiego reagowania na potrzeby rynku, niezbędne były kolejne. Wówczas Zarząd podjął decyzję: inwestujemy w intermodal, dziś nie ma w Polsce infrastruktury na miarę połączeń europejskich, ale stworzymy ją, a dogodne położenie kraju na transportowej mapie Europy pomoże nam w realizacji strategii rozwoju i wdrażaniu w życie kolejnych połączeń. I tak, po czterech latach działalności PCC Intermodal S.A., jako pierwsza spółka z branży, z sukcesem zadebiutowała na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, udowadniając, że intermodal to dobra inwestycja w przyszłość.

## Od pola kukurydzy do nowoczesnego terminalu

Jedną z obietnic złożonych podczas debiutu na giełdzie było uruchomienie

**PCC Intermodal S.A. zarządza ponad 400 regularnymi połączeniami intermodalnymi, zarówno w korytarzach krajowych, jak i międzynarodowych. Jest właścicielem nowoczesnych terminali, każdego dnia organizuje setki odwozów do drzwi klientów.**



## PCC Kutno Terminal

- Region: Centralna Polska.
- Miasta: Ciechanów – 166 km, Inowrocław - 135 km, Kalisz – 140 km, Koło 70 km, Łowicz – 50 km, Łódź – 75 km, Płock – 55 km, Sochaczew – 70 km, Toruń – 135 km, Warszawa - 150 km, Włocławek – 70 km.
- Parametry Operacyjne: powierzchnia operacyjna: 80 tys. m², powierzchnia składowa: 4000 TEU, roczne możliwości przeładunkowe terminalu: 250 tys. TEU, 4 tory kolejowe po 700 m, urządzenia przeładunkowe: 2 suwnice kolejowe, reachstackery, w pełni wyposażony warsztat naprawy kontenerów, 76 przyłączy prądu.



## PCC Brzeg Dolny Terminal

- Region: Dolny Śląsk.
- Miasta: Biskupice Podgórne- 55 km, Dzierżoniów - 105 km, Jelenia Góra - 130 km, Krotoszyn – 90 km, Legnica – 55km, Polkowice – 75km, Środa Śląska – 30 km, Świdnica – 95 km, Wrocław – 55 km, Żary – 160 km.
- Parametry Operacyjne: powierzchnia operacyjna – 28 tys. m², powierzchnia składowa: 2700 TEU, roczne możliwości przeładunkowe terminalu: 110 tys. TEU, powierzchnia hali napraw wagonów 335 m², 4 tory kolejowe po 650 m + tory odstawcze, brama wjazdowa na 2 pasy ruchu, urządzenia przeładunkowe: reachstackery, w pełni wyposażony warsztat naprawy kontenerów, parking dla ciężarówek: 20 miejsc, 72 przyłączy prądu.

## PCC Gliwice Terminal

- Region: Górny Śląsk.
- Miasta: Bielsko Biała – 100 km, Dąbrowa Górnicza – 55 km, Kędzierzyn Koźle – 40 km, Kielce – 185 km, Kraków – 135 km, Opole 80 km, Oświęcim – 75km, Tychy – 60 km.
- Parametry Operacyjne: powierzchnia operacyjna – 50 tys. m², powierzchnia składowa 2900 TEU, roczne możliwości przeładunkowe terminalu: 150 tys. TEU, powierzchnia hali napraw wagonów 206 m², 4 tory kolejowe po 650 m, urządzenia przeładunkowe – 2 suwnice bramowe, reachstackery, empty handlery, w pełni wyposażony warsztat naprawy kontenerów, parking dla ciężarówek: 50 miejsc, 60 przyłączy prądu.



w centralnej Polsce nowoczesnego, funkcjonalnego terminalu przeładunkowego, który umożliwi sprawną obsługę ładunków w regionie, a jednocześnie będzie bramą dla codziennych połączeń kontenerowych w korytarzu wschód-zachód i Bałtyk-Adriatyk. I tak, tam gdzie jeszcze w 2009 r. rosła kukurydza, dziś funkcjonuje z sukcesem nowoczesny terminal intermodalny – Kutno Terminal. Wokół niego rozpoczęło swoją działalność kilkadziesiąt prężnie rozwijających się firm i wciąż pojawiają się nowe inwestycje.

Dziś PCC Intermodal S.A. zarządza ponad 400 regularnymi połączeniami intermodalnymi, zarówno w korytarzach krajowych, jak i międzynarodowych. Jest właścicielem nowoczesnych terminali,



## PCC Frankfurt Oder Terminal

- Region: Berlin/ Brandenburgia.
- Miasta: Berlin - 105 km, Brandenburg – 160 km, Cottbus – 83 km, Dresden – 225 km, Gorzów Wlkp. – 105 km, Guben – 65 km, Poznań – 200 km, Schwedt – 130 km, Szczecin – 180 km, Zielona Góra – 100 km.
- Parametry Operacyjne: powierzchnia operacyjna – 30 tys. m², powierzchnia składowa 1000 TEU, roczne możliwości przeładunkowe terminalu – 100 tys. TEU, urządzenia przeładunkowe – suwnica bramowa, reachstackery, w pełni wyposażony warsztat naprawy kontenerów, depot na puste kontenery.

każdego dnia organizuje setki odwozów do drzwi klientów, na bazie dziennej realizuje dostawy kontenerów pomiędzy terminalami lądowymi a najważniejszymi portami w naszej części Europy (Rotterdam, Antwerpia, Hamburg, Gdynia, Gdańsk).

10 lat temu spółkę rozwijał kilkuosobowy zespół pasjonatów kontenerów i kolei, dziś firma stale prowadzi rekrutacje na nowe stanowiska pracy, ma swoje biura w pięciu lokalizacjach w Polsce i dwa biura w Niemczech, a liczba jej pracowników przekroczyła 250 osób. Siłą napędzającą rozwój firmy jest regularna siatka połączeń, gwarantująca pewność i stabilność dostaw, budowana systematycznie na gruncie konsekwentnie realizowanej strategii, wspierana silnymi fundamentami – inwestycjami na miarę nowoczesnej Europy.

### Zmieniając otaczającą rzeczywistość

PCC Intermodal wierzy, że intermodal zmienił rzeczywistość na lepsze. Stara się promować synergię pomiędzy transportem kolejowym i drogowym. Chce budować mądre logistyczne rozwiązania, takie które na dalekich dystansach przenoszą ładunki z dróg na tory. Nie boi się podejmować wyzwań, realizuje odważne inwestycje, tak by składały się w logiczną całość. Podejmowane działania służą budowaniu zrównoważonego rozwoju i współgrają z promocją transportu przyjaznego środowisku. Można powiedzieć, że firma idzie naprzód starając się wykorzystywać jak najlepiej geografię Polski, tak by stymulować rozwój wymiany handlowej. Inwestuje w intermodal, bo wie, że to dobra inwestycja, inwestycja w przyszłość.

*KK*



*Jesienią tego roku ma być przekazana do użytku druga część Deepwater Container Terminal, która podwoi jego możliwości przeładunkowe, do około 3 mln TEU rocznie*

# **Portowy intermodal** ma się dobrze

Z końcem ubiegłego roku upływał termin, do którego należało zakończyć i rozliczyć inwestycje dofinansowywane z funduszy unijnych, z perspektywy budżetowej na lata 2007-2013. W naszych portach morskich takich inwestycji było wiele, a niektóre z nich będą miały znaczący wpływ na rozwój przewozów intermodalnych.

Jednym z zakończonych niedawno w porcie gdyńskim projektów była przebudowa i modernizacja terminalu kolejowego w zachodniej części portu. Projekt zrealizowany został wspólnie, przez zarząd portu i Bałtycki Terminal Kontenerowy (BCT). Kolejowa część terminalu powstawała na przełomie lat 70- 80-tych ubiegłego wieku, stąd jej funkcjonalność nie bardzo już przystawała do współczesnych wymogów. Poza tym, sam terminal, jak i jego urządzenia przeładunkowe, były już w kiepskim stanie technicznym.

## Zmiany w Gdyni

W trakcie modernizacji wymianie uległy wszelkie instalacje i sieci oraz nawierzchnie placów i dróg. Stare kolejowe suwnice kontenerowe zastąpione zostały nowymi. Tory pod nimi, a także te kolejowe, wydłużone zostały do 690 m, aż do samej granicy terminalu. To sprawiło, że można tam teraz wprowadzać pełne składy pociągów, które dotychczas trzeba było dzielić i obsługiwać partiami, co było praco- i czasochłonne oraz uciążliwe dla otoczenia. (Ograniczenie liczby związanych z tym manewrów spowoduje zmniejszenie emisji hałasu, co jest o tyle istotne, że terminal usytuowany jest nieopodal zabudowań miejskich.) Szacuje się, że w kolejowej części BCT będzie można odtąd obsługiwać do 500 tysięcy TEU (kontenerów 20-stopowych) rocznie.

W niedalekiej przyszłości zarząd gdyńskiego portu zamierza przeprowadzić elektryfikację portowej sieci kolejowej, co wyeliminuje tabor spalinowy, gdyż umożliwi wprowadzanie i wyprowadzanie pociągów lokomotywami elektrycznymi, a nawet bezpośrednie ekspediowanie składów intermodalnych z portu w głąb kraju, bez dodatkowych manipulacji na przyportowych stacjach kolejowych. Ta sieć kolejowa ma obsługiwać nie tylko terminal kontenerowy, ale również pobliskie centrum logistyczne, które powstaje na terenach po jego przeciwnej stronie, za Trasą Kwiatkowskiego, główną magistralą, łączącą port z siecią drogową kraju.

**Szacuje się, że po obecnej modernizacji w kolejowej części BCT będzie można odtąd obsługiwać do 500 tysięcy TEU.**

Już wcześniej przeprowadzono modernizację sieci kolejowej i drogowej we wschodniej części portu, gdzie w niedalekiej przyszłości powstać ma nowy terminal promowy, usytuowany blisko wejścia. Stamtąd też można będzie ekspediować kolejowe składy intermodalne. (Ten terminal byłby już budowany, gdyby nie odsunięcie w czasie zakupu nowych promów przez armatora Stena Line, który ma być jego głównym użytkownikiem.)

Gruntownie zmodernizowane i przebudowane zostało także otoczenie Bałtyckiego Terminalu Drobnicowego Gdynia (przemianowanego pół roku temu na OT Port Gdynia przez jego nowego właściciela – firmę OT Logistics). Powstały tam nowe parkingi dla ciężarówek, dogodne wjazdy i wyjazdy oraz drogi wewnętrzne. W terminalu tym również przeładowuje się kontenery, jakkolwiek w ograniczonych ilościach. Przede wszystkim jest to największa w naszych portach baza do obsługi ładunków tocznych (ro-ro), a także ciężkich i wielkogabarytowych.

## Gdańsk nie pozostaje w tyle

Po wybudowaniu w Gdańsku, w 2007 r., Deepwater Container Terminal (DCT), port ten stał się wielkim węzłem intermodalnym, przez który przechodzi już ponad połowa kontenerów korzystających z drogi morskiej (w 2015 r. było to 1 069 705 TEU). Znaczna ich część transportowana jest również koleją. Sam terminal posiada dużą część kolejową, w której można obsługiwać jednocześnie 4 pełne składy pociągów. Do niedawna możliwości intermodalne terminalu ograniczał stary, jednotorowy most kolejowy nad Martwą Wisłą. Od drugiej dekady stycznia zastąpiony został on już nową, dwutorową przeprawą o znacznie większej nośności. Obecnie cięższe pociągi mogą przejeżdżać tamtędy z 5-krotnie większą prędkością, 100 km/godz. Zupełnie ostatnio oddano do użytku również,

**Sieć kolejowa ma obsługiwać nie tylko terminal kontenerowy (BCT), ale również pobliskie centrum logistyczne, które powstaje na terenach po jego przeciwnej stronie, za Trasą Kwiatkowskiego.**

prowadzący przez ten most, zmodernizowany 12-kilometrowy odcinek linii kolejowej nr 226, z Pruszcza Gdańskiego do stacji Gdańsk Port Północny.

Stary most i niesprawna linia stanowiły wąskie gardło, istotnie ograniczające dostęp do terminali: kontenerowego, paliwowych i masowego w zewnętrznej części portu, a także bocznic obsługujących zakłady przemysłowe i nabrzeża portu wewnętrznego, położone na prawym brzegu Martwej Wisły. Modernizacja linii kolejowej i most kosztowały w sumie 370 mln zł, w tym sfinansowane zostały częściowo ze środków Programu Operacyjnego „Infrastruktura i Środowisko". A dostęp kolejowy do zewnętrznej części portu będzie niebawem tym bardziej istotny, że już jesienią tego roku ma być przekazana do użytku druga część Deepwater Container Terminal, która podwoi jego możliwości przeładunkowe do około 3 mln TEU rocznie.

DCT to nie jedyny element gdańskiego portowego węzła intermodalnego. Po drugiej stronie Martwej Wisły, przy nabrzeżu Szczecińskim, w wewnętrznej części portu, znajduje się Gdański Terminal Kontenerowy (GTK). W najlepszym swoim okresie, w latach 2006-2007, czyli zanim w pobliżu powstał DCT, obsługiwano tam nawet 89-91 tys. TEU rocznie. Potem nastąpił, trwający aż dotąd, spadek obrotów. Ale ostatnio i ten terminal doczekał się inwestycji, na którą czekał kilkanaście lat. Jest nią przedsięwzięta przez zarząd portu rozbudowa, która przekształciła tę bazę w funkcjonalny terminal intermodalny.

**Po wybudowaniu w Gdańsku, w 2007 r., Deepwater Container Terminal (DCT), port ten stał się wielkim węzłem intermodalnym, przez który przechodzi już ponad połowa kontenerów korzystających z drogi morskiej (w 2015 r. było to 1 069 705 TEU).**

W trakcie trwających siedem miesięcy prac, kosztem około 30 mln zł, z czego 10 mln wyniosło dofinansowanie z unijnego Programu Operacyjnego „Infrastruktura i Środowisko", wydatnie powiększono place składowe i postojowe, poprawiono układ komunikacyjny, przebudowano wszelkie instalacje: wodne, ściekowe i teletechniczne, oświetlono i ogrodzono cały teren. Według przekazanych przez zarząd portu informacji, roczna zdolność przeładunkowa terminalu wzrosła do 100 tys. TEU. (Nie wydaje się, by była to wartość zawyżona, skoro 9 lat temu, w znacznie gorszych warunkach, przeładowywano tam tylko niewiele mniej kontenerów.)

Modernizację GTK zakończono w listopadzie, a całość inwestycji przekazano do użytku 13 stycznia br. Inwestycja nie należała do najłatwiejszych, gdyż tereny, na których kiedyś posadowiono terminal, okazały się bardzo niestabilne i grunt wymagał uprzedniego utwardzenia przy pomocy 4,5 tys. żwirowo-cementowych pali. Dopiero na nich można było ułożyć betonową nawierzchnię 28 tys. m² placów składowych, które mogą pomieścić, w 4 warstwach, 1824 kontenery 20-stopowe oraz dalszych 120, z ładunkami niebezpiecznymi. Terminal wzbogacił się więc o prawie 4 ha utwardzonych nawierzchni, gdyż powstało tam również 11 tys. m² nowych placów manewrowych i dróg dojazdowych.




*W trakcie modernizacji terminalu kolejowego w porcie gdyńskim wymianie uległy wszelkie instalacje i sieci oraz nawierzchnie placów i dróg. Stare kolejowe suwnice kontenerowe zastąpione zostały nowymi. Tory pod nimi, a także te kolejowe, wydłużone zostały do 690 m, aż do samej granicy terminalu*

Jest jeszcze jeden atut, który może niebawem wpłynąć na wzrost intermodalnych obrotów GTK, jakkolwiek nie jest on zasługą zarządu portu czy terminalu. Są nim 2 tunele drogowe pod Martwą Wisłą, które już za parę miesięcy zostaną oddane do użytku w jego bezpośrednim sąsiedztwie. Połączą one wewnętrzną i zewnętrzną część portu, a dzięki istniejącej już po drugiej stronie Martwej Wisły Trasie Sucharskiego, niedawno zmodernizowanej, Gdański Terminal Kontenerowy uzyska znakomite połączenie z drogami krajowymi, w tym z autostradą A1. To pozwoli transportowi drogowemu obsługującemu port omijać zatłoczone centrum Gdańska, a w efekcie – podniesie atrakcyjność nowego, czy raczej odnowionego i rozbudowanego terminalu intermodalnego w porcie wewnętrznym.

***Tekst i zdjęcia: Maciej Borkowski***

# **Bardzo dobry rok** dla rynku magazynowego

W 2015 r. padł absolutny rekord pod względem zawartych umów na rynku magazynowym. Popyt brutto – uwzględniający przedłużenia istniejących umów – osiągnął poziom ponad 2,2 mln m², a to oznacza, że 220 ha gruntów znalazło się pod dachem – podała w raporcie podsumowującym firma JLL.

*Sytuacja na rynku magazynowym jest ściśle skorelowana z gospodarką, a nawet jest jej barometrem. Zanim zacznie spadać PKB, to już gwałtownie spada popyt na magazyny. I odwrotnie. Teraz rynek polski kontynuował dobrą passę z lat poprzednich* – skomentował na konferencji prasowej poświęconej rynkowi magazynowemu Tomasz Olszewski, dyrektor Działu Powierzchni Magazynowo-Przemysłowych w Europie Środkowo-Wschodniej, JLL.

Popyt netto sięgnął 1,47 mln m². To drugi najlepszy wynik w historii rynku, nieznacznie tylko niższy od rekordowego rezultatu 1,55 mln m² zarejestrowanego w 2008 r. Cieszy to, zwłaszcza, że umowy przedłużające kontrakty podpisano na dodatkowe 0,75 mln m² powierzchni magazynowej.

Po raz pierwszy jednak zmieniła się struktura rynku – do tej pory najwięcej umów podpisywano w Warszawie i jej okolicach, a w 2015 r. więcej zawarto w Polsce Centralnej (od Strykowa do Piotrkowa). Wynajęta w tym regionie powierzchnia wynosi 527 tys. m². Powodem wyprzedzenia Warszawy przez Polskę Centralną jest jej położenie na przecięciu autostrad A1 i A2 w Strykowie, które to miejsce jest optymalne do prowadzenia dystrybucji. Wybrały je przede wszystkim sieci handlowe, które dystrybuują swój towar równomiernie w różnych kierunkach Polski. Największą umowę najmu podpisała firma Leroy Merlin – 53 tys. m² w Panattoni Park Stryków II.

W okolicach Warszawy wynajęto 409 tys. m², a na Górnym Śląsku – 359 tys. m². Analogicznie do lat ubiegłych, w 2015 r. największe zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe pochodziło od operatów logistycznych i sieci handlowych (odpowiednio 34,7% i 17,9% udział w popycie brutto).

## Wybrane największe transakcje najmu w 2015 r.

| Najemca | Region | Park | Powierzchnia (m².) |
|---|---|---|---|
| Leroy Merlin Polska | Polska Centralna | Panattoni Park Stryków II | 53 000 |
| Corning | Polska Centralna | Segro Logistic Park Stryków | 48 000 |
| Goodyear | Kraków | Tarnów Logistic Park | 46 000 |
| Jysk | Polska Centralna | Logistic City | 40 000 |
| FM Logistic | Polska Centralna | P3 Piotrków | 37 000 |
| Decathlon | Polska Centralna | Panattoni Park Łódź East | 32 000 |
| TIM SA | Wrocław | Hillwood Wrocław III | 30 000 |
| Media Expert | Polska Centralna | Panattoni Business Center Łódź III | 30 000 |
| Tesco | Poznań | SEGRO Logistics Park Poznań Komorniki | 30 000 |

*Źródło: JLL, www.magazyny.pl, IV kw. 2015 r.*



*Ponad 57% powierzchni magazynowej w Polsce skoncentrowane jest w rękach pięciu głównych graczy (Prologis, SEGRO, Blackstone/Logicor, Goodman i Panattoni, który buduje i sprzedaje obiekty) i ich partnerówJoint Venture*

## Mniej wolnej powierzchni

Spory popyt spowodował, że wskaźnik pustostanów spadł w ciągu roku z poziomu wynoszącego prawie 10% na początku 2015 r. do 6,2% na jego koniec. A, jak podaje portal www.magazyny.pl, bardzo duży popyt w Polsce Centralnej wpłynął na spadek pustostanów w ciągu roku z 15,8% do 4,6%. Dostępność wolnych powierzchni w okolicach Piotrkowa Trybunalskiego, który przez długi okres odnotowywał wysoki udział pustostanów, została zredukowana do 8,1%. Jest to najniższy od 10 lat wynik jeśli chodzi o powierzchnię niewynajętą w Polsce. To oznacza, że popyt wyprzedza podaż – przyjmuje się, że dla rozwiniętych rynków współczynnik powierzchni niewynajętej powinien wynieść 8-10%, wtedy podaż zrównoważona jest z popytem.

Największym rynkiem pod względem wolnej powierzchni jest Warszawa – w su-

mie są tu 2 mln m² powierzchni, w tym 200 tys. wolnej. Liczba lokalizacji, w których trudno wynająć budynek, zwłaszcza dużą powierzchnię, jest coraz większa. Na takich rynkach, jak Kraków, Rzeszów, Bydgoszcz nie ma już wolnej powierzchni i trzeba czekać na jej wybudowanie. Na przeciwległym krańcu znajduje się Trójmiasto, gdzie choć niewiele wybudowano, to jest kilkanaście tysięcy powierzchni dostępnej.

Na koniec 2015 r. całkowita podaż powierzchni magazynowych w Polsce wyniosła 9,77 mln m². Największe rynki to: Warszawa (ok. 2,9 mln m² w ramach miasta i okolic), Górny Śląsk (1,7 mln m²), Poznań (1,6 mln m²), Polska Centralna (1,3 mln m²) oraz Wrocław (1,3 mln m²).

W ciągu roku oddano blisko jeden milion m² nowych magazynów, w znacznym stopniu dzięki projektom zrealizowanym przez Panattoni (443 tys. m²), Goodman (222 tys. m²) i SEGRO (87 tys. m²). Najwięcej nowej powierzchni pojawiło się na rynku poznańskim (dziesięć mniejszych obiektów o pow. 278 tys. m²), górnośląskim (140 tys. m² – aktywność przyspieszyła po latach przerwy)) oraz wrocławskim (108,5 tys. m²). Bardzo dobre wyniki pod względem nowej podaży zanotowały niektóre mniejsze lokalizacje, jak Szczecin (70 tys. m²), Rzeszów (60,5 tys. m²) i Lublin (59 tys. m²). Wszystkie regiony, z wyjątkiem Polski Centralnej i Wrocławia, dostarczyły więcej nowej powierzchni magazynowej w ubiegłym roku niż w 2014.

**Do tej pory najwięcej umów podpisywano w Warszawie i jej okolicach, a w 2015 r. więcej zawarto w Polsce Centralnej. Wynajęta w tym regionie powierzchnia wynosi 527 tys. m².**

– *Pod koniec 2015 r. w budowie były 33 projekty o łącznej powierzchni magazynowej wynoszącej 774 tys. m², z czego najwięcej – 219 tys. m² – przypadało na Okolice Warszawy. Aż 35% powierzchni powstaje na zasadach spekulacyjnych, czyli bez wiążących umów najmu, co pokazuje, że deweloperzy darzą Polskę dużym zaufaniem i dostrzegają szerokie możliwości rozwoju rynku magazynowego. Choć jeszcze w zeszłym roku deweloperzy niechętnie budowały powierzchnie spekulacyjne* – komentuje Tomasz Olszewski.

## Ceny gruntów przemysłowych w 2015 r.

| Region | Cena (PLN /m²) |
|---|---|
| Warszawa Miasto | 350 - 550 |
| Okolice Warszawy | 50 - 300 |
| Polska Centralna | 65 - 160 |
| Poznań | 140 - 200 |
| Wrocław | 120 - 220 |
| Górny Śląsk | 90 - 200 |
| Kraków | 80 - 300 |
| Trójmiasto | 100 - 240 |

*Źródło: JLL, www.magazyny.pl, IV kw. 2015 r.*

PANATTONI EUROPE



Amazon, Wrocław i Poznań, 2×120 000 m²



Amazon, Czechy, 120 000 m²



H&M, Poznań, 83 200 m²


Pierce, Panattoni Park Szczecin, 11 000 m²



Jago, Düsseldorf, 122 400 m²

**Panattoni Europe wspiera branżę e-commerce.**

zobacz naszą nową stronę:
www.panattonieurope.com




*W 2016 r. zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowo – przemysłowej przekroczą poziom 10 mln m². Spodziewany jest dalszy rozwój mniejszych rynków – Lublina, Rzeszowa, Trójmiasta czy Szczecina.*

Strona podażowa jest w większości kontrolowana przez kilku głównych, najbardziej doświadczonych i aktywnych deweloperów. Na koniec 2015 r. sam Pannatoni realizował projekty o powierzchni 567 tys. m², co stanowi 73% całkowitej podaży w budowie. Co więcej, Panattoni był jedynym aktywnym deweloperem na takich rynkach regionalnych jak Polska Centralna, Wrocław i okolice Torunia-Bydgoszczy. Sprzedaż nowych i w pełni wynajętych obiektów jest częścią strategii firmy. Inaczej jest w wypadku Prologis, będącego największym właścicielem powierzchni magazynowych oraz drugim graczem na rynku wynajmu. On stawia na długotrwałe relacje z najemcami, co jest odzwierciedlone w udziale odnowień w całkowitej powierzchni wynajętej przez tę firmę w 2015 r.

**Dobra sytuacja ekonomiczna i rekordowy popyt na powierzchnie magazynowe nie znajduje odzwierciedlenia w czynszach, które pozostają stabilne lub są w trendzie spadkowym, a znajdują się na historycznie rekordowo niskim poziomie.**

## Czynsze na niskim poziomie

Dobra sytuacja ekonomiczna i rekordowy popyt na powierzchnie magazynowe nie znajduje odzwierciedlenia w czynszach, które pozostają stabilne lub są w trendzie spadkowym, a znajdują się na historycznie rekordowo niskim poziomie. Jest on niższy niż w innych krajach Europy, w porównaniu do Czech i Słowacji o około 30%. Najniższe czynsze są na Górnym Śląsku, w Warszawie i w Polsce Centralnej.

Czynsze bazowe w mniejszych obiektach typu SBU (zlokalizowanych często w obrębie miast i charakteryzujących się zwykle wyższymi stawkami najmu niż parki magazynowe), wynoszą od 3,50 do 4,00 euro za m² miesięcznie we Wrocławiu i od 3,40 do 4,30 euro za m² miesięcznie w Łodzi. W przypadku dużych parków magazynowych, zwykle zlokalizowanych poza miastami, miesięczne czynsze bazowe są zróżnicowane w zależności od regionu i wynoszą 2,60-3,20 euro za m² w Polsce Centralnej, 3,80-4,50 euro za m² w Krakowie; po 4,10-5,30 euro za m² w rejonie Warszawa Miasto. Z kolei czynsze efektywne (uwzględniające ulgi i zachęty od właścicieli) w parkach magazynowych wynoszą 1,90-3,10 euro za m² miesięcznie na Górnym Śląsku po 3,50-4,80 euro za m² miesięcznie w rejonie Warszawa Miasto.

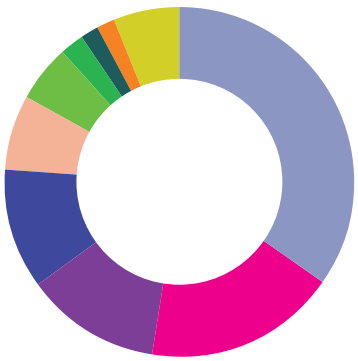
Bardzo duzi najemcy negocjują czynsze indywidualnie, często poniżej 1,5 euro za m². Skala obniżki czynszu często jest uzależniona od warunków najmu, wiarygodności finansowej najemcy i aktualnej sytuacji rynkowej.

Tak niskie czynsze związane są z potężnym przypływem kapitału do Polski, który chętnie inwestuje w nieruchomości. Inwestycja w magazyn jest korzystna, gdyż buduje się go w ciągu 5-7 m-cy, a z pozwoleniami cały proces inwestycyjny trwa około roku. Jeśli więc jest zapotrzebowanie, to taki obiekt bardzo szybko może powstać. Do tego budynek można uszyć na miarę.

## Popyt na grunty jest, z podażą gorzej

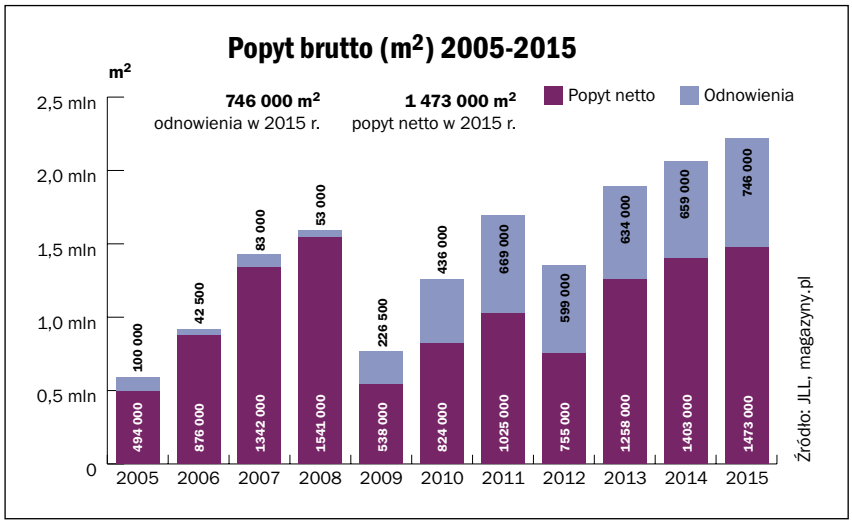
*– Po zakończonych sukcesem projektach w mniejszych miastach, deweloperzy kontynuują poszukiwania ciekawych gruntów inwestycyjnych w Szczecinie, Bydgoszczy, Lublinie czy Rzeszowie. Bardzo duże zainteresowanie utrzymuje się w rejonie Warsza-*

**Popyt brutto wg sektorów w roku 2015**



| | |
|---|---|
| Operator logistyczny | 34,7% |
| Sieć sklepów | 17,9% |
| Lekka produkcja | 12,4% |
| Art. motoryzacyjne | 11,1% |
| Art. elektroniczne | 6,9% |
| Art. spożywcze | 5,3% |
| Papier i książki | 2,2% |
| FMCG | 1,8% |
| Farmaceutyki | 1,7% |
| Inne | 5,9% |

Źródło: JLL, magazyny.pl

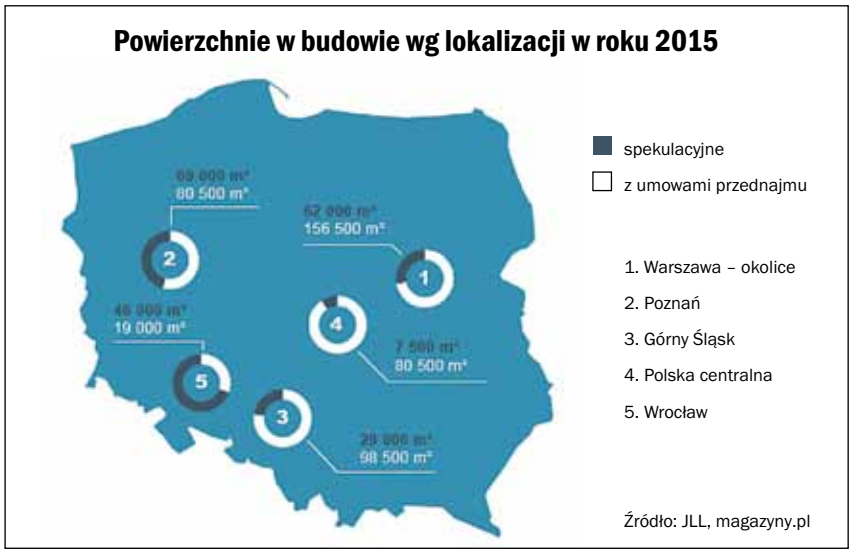



*wy, zwłaszcza po jej zachodniej i południowej stronie – ze względu na autostradę A2, oddaną do użytku w ubiegłym roku trasę S8 oraz planowaną S7. Intensywne poszukiwania nowych terenów inwestycyjnych trwają również w Łodzi i okolicach, głównie przy budowanej autostradzie A1. Tradycyjnie już największą szansę na kupno mają dobrze zlokalizowane działki, z dogodnym dostępem i w pobliżu głównych węzłów transportowych* – twierdzi Agata Zając, dyrektor w Dziale Powierzchni Magazynowo – Przemysłowych, JLL. – *Na rynek magazynów ma jednak wpływ dostępność działek. A popyt na ziemię jest na stałym wysokim poziomie, gorzej z podażą. Najlepszych i najprostszych działek (położonych w dobrej lokalizacji, sporej wielkości, objętych planem zagospodarowania, z jednym lub dwoma właścicielami) już nie ma* – dodaje Tomasz Olszewski. Co prawda, jest jeszcze sporo ziemi, ale obarczonej problemami, gdzie np. jest dużo właścicieli lub brak jest planu zagospodarowania.

Niepokój budzi również to, że działalność deweloperską od maja 2016 r. mogą znacznie ograniczyć zmiany aktów prawnych dotyczących możliwości zakupu nieruchomości gruntowych. Ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego negatywnie wpłynie na działalność deweloperów, narzucając bardziej rygorystyczne warunki w zakresie nabywania i przekształceń gruntów rolnych pod nowe inwestycje, jednak nie do końca wiadomo jaki będzie jej kształt. Do tej pory na większości gruntów, na których powstawały magazyny, były wydawane tzw. decyzje o warunkach zabudowy, będące namiastką planu zagospodarowania. Wydawane były dla dużych obszarów, tam gdzie nie było planów. To przyspieszało budowę. Już w tym roku zwiększone ograniczenia, mniejsza dostępność gruntów oraz dłuższe procedury administracyjne mogą negatywnie wpłynąć na rozwój rynku.

Jeśli chodzi o ceny terenów pod magazyny, to zależą one od lokalizacji, uzbrojenia. W trakcie ubiegłego roku ceny gruntów pozostawały relatywnie stabilne w głównych regionach. Średnio ceny ziemi gotowej do zabudowy, położonej 30-40 km od miasta wynoszą około 80 zł za m², a gruntów położonych w bezpośredniej bliskości Warszawy, Wrocławia, Poznania oscylują w okolicach 200 zł., a w najlepszych lokalizacjach, przebijają je. Średnia cena za grunt przemysłowy w Polsce to 140-160 zł za m². Nieznaczny wzrost w górnym przedziale zanotowano w rejonie Trójmiasta w IV kw. 2015 r. (wzrost z 200 do 240 zł za m²).

**Najlepszych i najprostszych działek (położonych w dobrej lokalizacji, sporej wielkości, objętych planem zagospodarowania, z jednym lub dwoma właścicielami) już nie ma.**




## Transakcje inwestycyjne

Cały rynek inwestycyjny w Polsce w 2015 r. wyniósł 4,1 mld euro. Jest to najlepszy rezultat od 2006 r. Napędzają go rekordowe obroty na rynku powierzchni handlowych. Rynek inwestycyjny magazynowy był natomiast poniżej oczekiwań. 6-9 miesięcy temu przewidywano, że inwestycje będą na poziomie 600 mln euro, a były na poziomie 475 mln euro obrotu. Powód – część transakcji zajęła dużo więcej czasu niż się spodziewano i gdyby nie to, to około 400 mln euro mogła się przesunąć z roku 2016 na 2015 r.

Rekordowy udział procentowy w obrotach rynku był w 2014 r. w skutek dużych transakcji portfelowych. W 2015 tak dużych transakcji nie było. W sumie w 2015 r. na polskim rynku magazynowym sfinalizowano14 transakcji inwestycyjnych o łącznej wartości 473 mln euro. – *Z naszych analiz wynika, że 36% udział w zeszłorocznym wolumenie miały umowy typu sale and leaseback, a ponad 75% stanowiły transakcje portfelowe. W przeciągu ubiegłego roku rejestrowaliśmy dalszą kompresję stóp kapitalizacji, które – dla najlepiej*

*zlokalizowanych obiektów, zabezpieczonych długoterminowymi umowami najmu – wynoszą obecnie poniżej 7%* – informuje Tomasz Puch, dyrektor Działu Rynków Kapitałowych Nieruchomości Biurowych i Magazynowych JLL.

Transakcje portfelowe były relatywnie małe, zwłaszcza, gdy porównamy je z tymi sprzed roku o wartości 100-20 mln euro.

Ponad 57% powierzchni magazynowej w Polsce skoncentrowane jest w rękach pięciu głównych graczy (Prologis, SEGRO, Blackstone/Logicor, Goodman i Panattoni, który buduje i sprzedaje obiekty) i ich partnerów JV. W ciągu ostatniego roku zanotowano dalszą kompresję stóp kapitalizacji, które to dla najlepiej zlokalizowanych obiektów, wynajętych na długi okres wynoszą obecnie poniżej 7,00%. Dla nieruchomości niespełniających powyższych kryteriów stosuje się stopy o 200 p.p. wyższe. Natomiast w przypadku nieruchomości z podpisanymi wyjątkowo długimi umowami najmu, stopy kapitalizacji wynoszą nawet poniżej 5,5%.

– *W 2016 r. spodziewamy się wzrostu aktywności inwestorów i wartości transakcji oraz dalszego spadku stóp kapitalizacji* – dodaje Tomasz Puch. Obecnie wartość zamkniętych transakcji wynosi 70-80 mln euro, a łącznie z transakcjami, które są w trakcie analizy – 400 mln euro. Te które na pewno trafią w tym roku na rynek to kolejne 200 mln euro. Z takim wynikiem powinniśmy się zbliżyć do rezultatu z 2013 r., a jeżeli część właścicieli zdecyduje się na wystawienie obiektów na sprzedaż, to jest szansa na 1 mld obrotu na rynku powierzchni magazynowych.

## Na ile będzie dobrze w tym roku

Popyt pomiędzy 2014 a 2015 rokiem wzrósł o około 200 tys. m², czyli 10%. Taki przyrost jest zdrowy i rośnie sukcesywnie od 2009 r. – wzrosty wynoszą po kilkanaście, kilka procent rocznie, jeśli chodzi o ilość wynajętej powierzchni. Na pierwszym miejscu jest Polska Centralna, potem Warszawa, Górny Śląsk – te trzy największe aglomeracje przyciągają najemców.

**6-9 miesięcy temu przewidywano, że inwestycje będą na poziomie 600 mln euro, a były na poziomie 475 mln euro obrotu. Powód – część transakcji zajęła dużo więcej czasu niż się spodziewano i gdyby nie to , to około 400 mln euro mogła się przesunąć z roku 2016 na 2015 r.**

1/3 udziałów w rynku mają operatorzy logistyczni. 18% popytu na powierzchnie generują sieci handlowe będące głównym motorem wzrostu. Jest to branża bardzo konkurencyjna, która podlega ciągłej presji cenowej, a oszczędności najlepiej generuje się obniżając koszty dystrybucji i składowania towarów. Coraz chętniej w wynajem wchodzi lekka produkcja.

– *W 2016 r. zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowo – przemysłowej przekroczą poziom 10 mln m². Spodziewamy się dalszego rozwoju mniejszych rynków – Lublina, Rzeszowa, Trójmiasta czy Szczecina, czemu sprzyjać będą ulepszenia w infrastrukturze drogowej. Potencjalnymi nowymi lokalizacjami są również Polska Wschodnia – Białystok oraz Kielce. Warto również pamiętać, że rynek magazynowy w szybkim tempie reaguje na zmiany w koniunkturze gospodarczej i jest zależny od sytuacji w innych krajach. Wyzwaniami na ten rok będą czynniki międzynarodowe, w tym oznaki spowolnienia gospodarczego w Chinach i USA, niestabilna sytuacja na Ukrainie czy dyskusje na temat ewentualnej modyfikacji strefy Schengen. Należy jednak uwzględnić to, że sektor nieruchomości magazynowych i przemysłowych jest w dużym stopniu zależny od sytuacji polskiej gospodarki, a ta jest obecnie w dobrej kondycji. O ile zmianie nie ulegną fundamenty naszej gospodarki oraz międzynarodowa sytuacja ekonomiczna, nie spodziewamy się, aby obecna dynamika rozwoju rynku uległa osłabieniu* – podsumowuje Tomasz Olszewski.

– *Rok 2014 był pod znakiem dużych transakcji i transakcji portfelowych. 2015 nie miał dużych transakcji, mimo że 70% stanowiły transakcje portfelowe. W tym roku z rynku pierwotnego transakcje powracają na rynek portfelowy. Tak więc na rynek trafiają i będą trafiać duże transakcje portfelowe. Pojawiają się różne transakcje inwestycyjne, również bardziej ryzykowne. Na chwile obecną mamy 30 inwestorów, którzy chcą ulokować kapitał w Polsce. Każdy z nich ma możliwość wydania 250 mln euro. Pojemność inwestycyjna wynosi więc kilka miliardów euro. A inwestorzy coraz większą uwagę zwracają na charakter portfeli, gdzie ceny są około 12% wyższe niż przy pojedynczej nieruchomości* – dodaje Tomasz Puch.

Na ile jednak popyt na magazyny utrzyma się, to zależy m.in. od tego jak podatek od sklepów wielkopowierzchniowych uderzy w dwa segmenty rynku, rozwijające się ostatnio się dynamicznie: w sieci handlowe i w firmy kurierskie. Te drugie mają go płacić w przypadku importu z zagranicznych sklepów internetowych. Gdyby te gałęzie gospodarki miały ucierpieć, odbije się to na rynku magazynowym. Zwłaszcza, że 25% popyt na magazyny w Polsce generują sieci handlowe i firmy kurierskie (e-commerce).

***Elżbieta Haber***




*Pod koniec 2015 r. w budowie były 33 projekty o łącznej powierzchni magazynowej wynoszącej 774 tys. m², z czego najwięcej – 219 tys. m² przypadało na Okolice Warszawy*

# **E-commerce** ma swoje wymagania

Ostatnie badania prognozują, że wartość sprzedaży w Internecie w 2016 r. wzrośnie o 15% w porównaniu z ubiegłym rokiem i może wynieść nawet 38 mld zł. To czyni branżę e-commerce najszybciej rozwijającym się sektorem polskiej gospodarki, a wg szacunków w ciągu 5 lat handel elektroniczny może osiągnąć aż 10% wartości całej sprzedaży detalicznej.

Taki status i prognozy na przyszłe lata stwarzają wyzwania nie tylko dla sektora handlowego – w którym marki stawiające dotychczas wyłącznie na sprzedaż stacjonarną, zaczynaj otwierać sklepy internetowe, a dodatkowo występuje tendencja optymalizacji rozwiązań mobilnych – lecz także rzucają wyzwania dla logistyków. To jednocześnie oznacza zwiększenie potencjalnych baz magazynowych czy przemysłowych, które są zapleczem skutecznego działania. I w tym zakresie z pomocą operatorom logistycznym przychodzą deweloperzy powierzchni przemysłowych, tacy jak Panattoni Europe.

**Obiekty dedykowane szeroko pojętej branży e-commerce wykazują kilka cech odróżniających je od innych magazynów.**

Obiekty dla Leroy Merlin, Castorama, Amazon, H&M, Orsay, Media Expert, Komputronik Jago czy Pierce to tylko wybrane przykłady realizacji projektów dla branży e-commerce przez Panattoni Europe. Doświadczenie to wskazuje na różnorodne oczekiwania najemców co do specyfiki obiektów magazynowych. Wynika ona nie tylko z realizowania sprzedaży towarów w Internecie, ale przede wszystkim z odmiennego charakteru branży, w której działa dany podmiot, a także zasięgu realizowanych zamówień.

## Lokalizacja i dostęp do siły roboczej

Istotna jest przede wszystkim lokalizacja obiektu, która odgrywa kluczową rolę w sprostaniu wymaganiom klienta ostatecznego korzystającego z zakupów w internecie. Technologia stworzyła konsumentów internetowych, a ci wyznaczyli nowe standardy jakości sprzedaży. Oczekują oni rozwiązań, które zarówno pozwolą im na ocenę produktu przed zakupem, jak i pozwolą otrzymać towar w możliwie najkrótszym czasie. Dlatego doręczanie zamówień tego samego dnia to wyzwanie numer jeden na najbliższe lata dla operatorów logistycznych obsługujących firmy działające w branży e-commerce. Tu pojawia się kolejny czynnik – dostęp do siły roboczej, co implikuje potrzebę zaplanowania zwiększonej liczby miejsc postojowych dla pracowników w obrębie budynku.



Panattoni Park Szczecin

## Doki, antresole i wyposażenie.

Wymagania dotyczące samej nieruchomości to przede wszystkim zwiększona liczba doków (średnio 1 na 500 m$^2$), a także antresole, na których odbywa się konfekcjonowanie zamówień, a które mogą być elementem stałym obiektu wynikającym z projektu architektonicznego lub rodzajem mobilnych i modyfikowalnych systemów regałów. Magazyny dedykowane branży elektronicznej wymagają ścian ogniowych, zaś dla FMCG istotny będzie podział na zakresy temperaturowe, co pokazuje różnorodność kryteriów, które powinny spełnić takie obiekty. Znaczące różnice dotyczą również wyposażenia. Mogą być instalowane mechanizmy wielopoziomowe, konwejery, linie automatycznej kompletacji wielu drobnych elementów i wysyłek wielu paczek do poszczególnych klientów. Powierzchnia logistyczna powinna przede wszystkim zmniejszyć drogi kompletacji i pozwolić zarządzać micropickingami i ułatwić przepływ drobnych towarów. Niektóre obiekty dedykowane e-commerce mogą mieć inne layouty, większą ilość doków czy być w niektórych miejscach głębsze.

Warto wspomnieć, że zainteresowanie firmy Amazon Polską, a także związana z nim realizacja obiektów przez Panattoni Europe było przełomowym wydarzeniem dla biznesu e-commerce oraz biznesu magazynowo-logistycznego w Polsce i świadczyło o tym, że polski rynek jest gotowy przyjąć globalnego lidera handlu internetowego. Inne tego typu firmy mogą podążyć za nim i to robią. Dlatego obserwujemy aktywności branży e-commerce dążące do planowania nowych powierzchni magazynowych zarówno w czasie, jak i planowania perspektywicznego, jeśli chodzi o te zasoby, co wpływa na aktywność takich deweloperów jak Panattoni Europe – lidera w zakresie realizacji powierzchni przemysłowych, w tym obiektów dedykowanych handlowi elektronicznemu.

*MM*

# **Dynamiczny rozwój** regionu CEE

Tegoroczna prezentacja wyników Prologis, Inc., będącego globalnym liderem nieruchomości dystrybucyjnych, połączona była z przedstawieniem raportu dotyczącego najpopularniejszych wśród najemców lokalizacji logistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej (CEE). Co więcej, temat ten zdominował większość spotkania.

Chociaż w minionym roku Prologis wynajmując 1,75 mln m² powierzchni magazynowej w Europie Środkowo-Wschodniej zbliżył się do rekordowych wartości osiągniętych w 2014 r., to jednak zacznijmy od raportu „Rozwój Sieci Nieruchomości Logistycznych w Europie". Prologis opracował go we współpracy z Eyefortransport (EFT), światowym liderem w obszarze doradztwa biznesowego dla rynku TSL.



*Rynki Europy Środkowo-Wschodniej odnotowały największy wzrost. Dziewięć z top 10 rynków w regionie poprawiło swoje wyniki. Łącznie osiem lokalizacji CEE trafiło do pierwszej dwudziestki w Europie, przed trzema laty były zaledwie cztery (zdj. Prologis Park Prague-Airport)*

Raport przedstawia najważniejsze zagadnienia dotyczące lokalizacji, z którymi mierzyć się muszą właściciele i najemcy nieruchomości logistycznych w Europie w czasach ogromnych przemian strukturalnych. Reorganizacja europejskiego łańcucha dostaw i dynamiczny rozwój e-handlu oznaczają, że na całym kontynencie istnieje znaczny potencjał popytowy na nowoczesne i efektywne obiekty dystrybucyjne. Potwierdza również wiodącą rolę Polski na rynku magazynowym w naszym regionie, mimo wyników różnych od tych z 2013 r.

## To, co najważniejsze

Raport jest nie tylko źródłem wiedzy dla inwestorów strategicznych na temat kierunku w jakim zmierza rynek oraz potrzeb i oczekiwań klientów, ale także wskazówką dla Prologis jakie lokalizacje należy wybrać. W ramach badania 216 najemców nieruchomości logistycznych (szefów na Europę i konkretnego regionu) z różnych sektorów (m.in. farmaceutycznego, motoryzacyjnego, handlu detalicznego) oceniło 100 lokalizacji przez pryzmat jedenastu kryteriów pogrupowanych w cztery kategorie. Należą do nich: dostępność pracowników i relacje z władzami, wynagrodzenia i dodatkowe świadczenia, regulacje formalno-prawne, zachęty, dostępność i koszty nieruchomości, bliskość ośrodków gospodarczych, koszty transportu, połączenia drogowe i bliskość innych środków transportu.

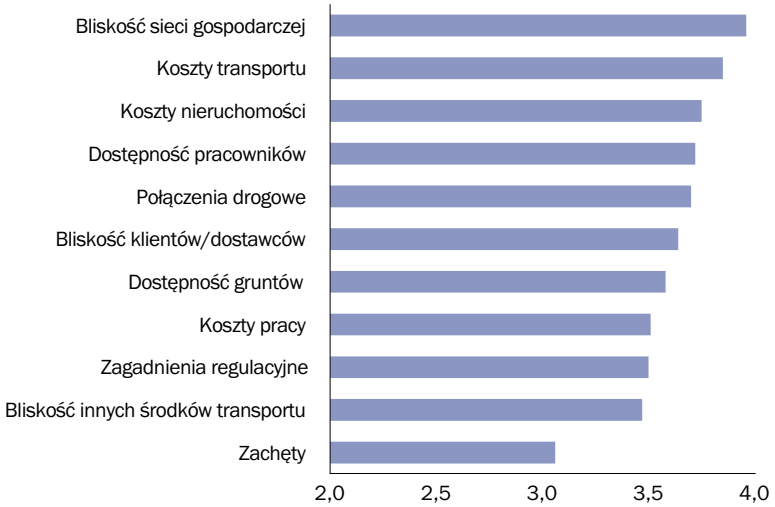
Wśród najważniejszych czynników wymieniono: bliskość ośrodków gospodarczych, koszty transportu, koszty nieruchomości, dostępność pracowników i połączenia drogowe. Okazało się, że koszty transportu najważniejsze są dla branży motoryzacyjnej, high-tech i produkcyjnej, dostępność pracowników, bliskość klientów i dostawców – dla sektora handlowego, a regulacje formalno-prawne – dla branży farmaceutycznej.

Badanie wykazało też, że zmieniają się typy sieci dystrybucyjnych. Do 2020 r. wzrośnie znaczenie sieci europejskich i regionalnych kosztem krajowych i lokalnych. Przed 1993 r. znaczenie miała dystrybucja lokalna, potem – dystrybucja europejska, obecnie na znaczeniu zyskuje dystrybucja hybrydowa. Z kolei dostępność do wykwalifikowanych pracowników, znaczenie w handlu globalnym, zbudowanie infrastruktury oraz zwiększenie outsourcingu w logistyce wpływają na przesuwanie się lokalizacji magazynów z Europy Zachodniej do Centralnej. Największe znaczenie ma tu duża dostępność do wykwalifikowanej siły roboczej i jej koszty. Rozwój infrastruktury w Centralnej Europie z kolei

**Zmieniają się typy sieci dystrybucyjnych. Do 2020 r. wzrośnie znaczenie sieci europejskich i regionalnych kosztem krajowych i lokalnych.**

**Ranking czynników związanych z lokalizacją**

Skala od 1 do 5



otwiera dużo więcej rynków. Wyraźnie też widać, że coraz większego znaczenia, w porównaniu z 2013 r., nabiera zrównoważony rozwój, a jest to związane z optymalizacją kosztów operacyjnych.

Na konsolidację sieci dystrybucji, co jest coraz bardziej widoczne, wpływać będą fuzje i przejęcia wśród dostawców usług logistycznych, dostępność wykwalifikowanych pracowników i zwiększenie obrotów w handlu globalnym. Natomiast wzrost e-handlu i zmienność cen paliwa działają odwrotnie – im bliżej klienta położony jest magazyn, tym lepiej.

## Polska Centralna zyskuje na znaczeniu

Najbardziej pożądaną lokalizacją w Europie jest holenderskie Venlo, które obroniło pierwsze miejsce uzyskane w 2013 r. W tegorocznej edycji badania zdystansowało pozostałe rynki, uzyskując najwyższe noty w dziewięciu z 11 kryteriów dotyczących lokalizacji, szczególną przewagę zyskując w zakresie dostępności nieruchomości, połączeń drogowych, kosztów transportu i regulacji formalno-prawnych. Drugie miejsce należy do Rotterdamu, portu w zachodniej Holandii, trzecie do regionu Antwerpii/Brukseli w Belgii. Dalej jest Brabancja Centralna i Brabancja Wschodnia na południu Holandii, niemiecki Düsseldorf, Polska Centralna, Antwerpia/Hasselt, Stambuł i Kolonia. W ciągu trzech lat jakie upłynęły od poprzedniego badania z pierwszej dziesiątki wypadł Madryt, natomiast Polska Centralna, która obecnie zajmuje siódme miejsce, przesunęła się o 11 oczek w górę. Spośród 28 wskazanych lokalizacji jest też najbardziej pożądaną w Europie Środkowo-Wschodniej. To pojawienie się nowych rynków z Niemiec i Europy Wschodnie spowodowało obniżenie pozycji krajów z Europy Południowej.

Jeśli chodzi o region CEE, to wszystkie lokalizacje, które znalazły się na pięciu pierwszych miejscach w tym regionie, znajdują się w różnych krajach. Na drugim miejscu jest Istambuł, na trzecim Praga (w Europie na miejscu 11), czwartym – Bukareszt (13), piątym – Budapeszt (15), a na siódmym – Wrocław. W rankingu z 2013 r. aż osiem pierwszych miejsc należało do Polski. Przyczyną zmian jest duża ekspansja sektora logistycznego poza granicami Polski w ostatnich latach.

Porównując wyniki tegorocznego badania z tymi z 2013 r., widać że to właśnie rynki Europy Środkowo-Wschodniej odnotowały największy wzrost. Dziewięć z 10 top rynków w regionie poprawiło swoje wyniki. Łącznie osiem lokalizacji CEE trafiło do pierwszej dwudziestki w Europie, gdy przed trzema laty były zaledwie cztery. Na 28 badanych rynków pierwsze miejsce w regionie zajmuje – jak już wspomniano – Polska Centralna. Miała ona najlepsze wyniki w regionie w kategoriach: nieruchomości, infrastruktura, siła robocza, relacja z władzami. Zajęła pierwsze miejsce w całej Europie pod względem kosztu nieruchomości, a drugie – pod względem infrastruktury i dostępności pracowników. Do tej pory respondenci patrzyli na Europę Środkowo-Wschodnią pod względem wyboru miedzy niskimi kosztami nieruchomości (koszty operacyjne + koszty najmu + koszty realizacji projektu, jeśli obiekt własny) i pracowników a odległością do klientów i dostawców. Coraz ważniejsze stają się jednak koszty pracy i nieruchomości, co zdominowało wyniki w regionie CEE. Niskie koszty ankietowani wybrali jako główny czynnik stanowiący o popularności Europy Środkowo-Wschodniej – dotyczy to kosztów pracy (dominowały w wypadku w ośmiu z dziesięciu najpopularniejszych lokalizacji w Europie) czy kosztów nieruchomości (trzynaście z dwudziestu lokalizacji). Polska Centralna jako jedyna znalazła się w pierwszej 10 rankingu pod względem obu kryteriów.

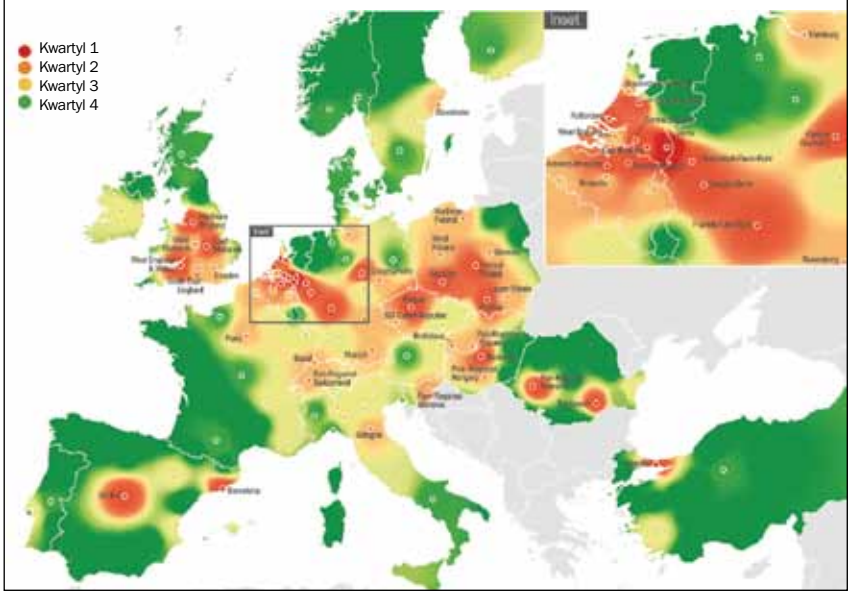


*Do tej pory respondenci patrzyli na Europę Środkowo-Wschodnią pod względem wyboru miedzy niskimi kosztami nieruchomości i pracowników a odległością do klientów i dostawców. Coraz ważniejsze stają się jednak koszty pracy i nieruchomości, i to zdominowało wyniki CEE (zdj. Prologis Park Budapest M1)*

**Dostępność do wykwalifikowanych pracowników, znaczenie w handlu globalnym, zbudowanie infrastruktury oraz zwiększenie outsourcingu w logistyce wpływają na przesuwanie się lokalizacji magazynów z Europy Zachodnie do Centralnej.**

Rozwój rynków w regionie CEE odbywa się kosztem krajów Europy Zachodniej. Największe spadki w rankingach dotyczą

**Najbardziej pożądane lokalizacje logistyczne w Europie**





*Polska Centralna, która obecnie zajmuje siódme miejsce wśród najbardziej pożądanych lokalizacji w Europie, przesunęła się o 11 oczek w górę. Obecnie jest też najbardziej pożądaną lokalizacją w Europie Środkowo-Wschodniej (zdj. Prologis Park Piotrków II)*




Liège, Paryża, Brukseli, Madrytu i Niemiec Centralnych. Położone w sąsiedztwie portów lotniczych centra dystrybucyjne, w tym Frankfurt i Amsterdam-Schiphol, również straciły swoją pozycję. Według raportu spowodowane jest to niskimi wynikami dotyczącymi dostępności pracowników i kosztami pracy.

## Kluczowy dostęp do wykwalifikowanej kadry

Wyniki badania wskazują, że w przyszłości najważniejszym czynnikiem decydującym o wyborze lokalizacji będzie dostęp do kadry pracowniczej, choć znaczenie tego parametru znacząco różni się w zależności od kraju i regionu, w którym respondenci prowadzą działalność. Kluczową rolę odgrywa on w północno-zachodniej części kontynentu i Wielkiej Brytanii, a najmniejszą na peryferiach Europy. Jednak znalezienie wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników nadal stanowi wyzwanie w całej Europie.

Takie uwarunkowania jak handel międzynarodowy, outsourcing i rozbudowa infrastruktury wydają się silniej stymulować zmiany niż czynniki cykliczne, np. rozwój gospodarczy czy bieżąca konsumpcja. W porównaniu z badaniem z 2013 r. na znaczeniu bardzo zyskały: zrównoważony rozwój i planowanie dotyczące e-handlu. Zrównoważony rozwój stał się szczególnie ważny dla klientów zwracających uwagę na markę. Jeśli chodzi o e-handel, to jego rozwój, który trwa od kilku lat, będzie nadal bardzo intensywny.

– *Raport pomaga nam poznać bieżące i przyszłe oczekiwania naszych klientów. Firmy logistyczne nieustannie optymalizują swoje strategie dystrybucyjne w celu dostarczania usług na najwyższym poziomie, przy jednoczesnym utrzymaniu jak najniższych kosztów. Rynek europejski stymulowany jest takimi długoterminowymi trendami jak: bliskość ośrodków gospodarczych, dostęp do wykwalifikowanych pracowników oraz konsolidacja. Najbardziej skorzystają na tym korytarze logistyczne i tak zwane lokalizacje „plomby" (typu infill), położone na terenie największych obszarów miejskich w Europie* – podsumował raport Paweł Sapek, senior vice president i country manager Prologis na Polskę – *Wyniki tego badania są jednoznacznym potwierdzeniem, że realizujemy optymalną strategię inwestycyjną lokując swoje centra dystrybucyjne dokładnie tam,*

### Ranking 25 najpopularniejszych krajów

| Kraj | Region | Łączna liczba rynków |
|---|---|---|
| Holandia | Europa Zachodnia | 6 |
| Niemcy | Europa Zachodnia | 4 |
| Polska | Europa Środkowa | 3 |
| Wielka Brytania | Wielka Brytania i Irlandia | 3 |
| Belgia | Europa Zachodnia | 2 |
| Hiszpania | Europa Południowa | 2 |
| Rumunia | Europa Wschodnia | 2 |
| Turcja | Europa Wschodnia | 1 |
| Czechy | Europa Środkowa | 1 |
| Węgry | Europa Środkowa | 1 |

### Najbardziej pożądane lokalizacje logistyczne w Europie Środkowo-Wschodniej

| L.p. | 2016 | 2013 |
|---|---|---|
| 1 | Polska centralna | Polska centralna |
| 2 | Stambuł | Kraków |
| 3 | Praga | Polska zachodnia |
| 4 | Bukareszt | Region Warszawy |
| 5 | Budapeszt | Górny Śląsk |
| 6 | Pozostały obszar Rumunii | Polska północna |
| 7 | Wrocław | Wrocław |
| 8 | Kraków | Warszawa |
| 9 | Południowo-zachodnie Czechy | - |
| 10 | Polska zachodnia | - |

**W przyszłości najważniejszym czynnikiem decydującym o wyborze lokalizacji będzie dostęp do kadry pracowniczej, choć znaczenie tego parametru znacząco różni się w zależności od kraju i regionu, w którym respondenci prowadzą działalność.**

*gdzie oczekują tego nasi klienci. Projekty realizowane, a także planowane, w Europie Środkowo-Wschodniej pokazują, że Prologis jest gotowy do zaspokojenia popytu w większości najbardziej pożądanych lokalizacjach w regionie* – dodał.

## Działalność operacyjna

Jak wspomniano na początku, Prologis w regionie CEE, w 2015 r. wynajął 1,75 mln m² powierzchni magazynowej, z czego nowe umowy najmu objęły 618 tys. m², a przedłużone – 860 tys. m². Pozostałą część stanowiły umowy krótkoterminowe. Popyt w dalszym ciągu napędzają: rekonfiguracja łańcucha dostaw, handel i e-commerce.

W 2015 r. deweloper osiągnął rekordowo wysoki wskaźnik zajętości portfolio w regionie na poziomie 95,4%, co świadczy o stabilizacji rynku i umacnianiu się silnej pozycji Prologis w CEE. Zanotował też jeden z najwyższych w historii firmy współczynnik utrzymania klienta, który na koniec roku wyniósł 87%.

Na koniec 2014 r. portfolio Prologis wynosiło 4,17 mln m² w regionie i w ciągu następnego roku wzrosło o 4%, pomimo sprzedaży Prologis Park Bucharest A1 o powierzchni 107 tys. m². Wycofanie się dewelopera z Rumunii spowodowane było małym popytem na powierzchnie magazynowe, zwłaszcza w czasie kryzysu i ograniczeniami formalno-prawnymi. Mimo tego, razem z nowooddanymi budynkami i transakcjami kupna, wielkość portfela Prologis wyniosła 4,33 mln m² na koniec 2015 r. Z takim wynikiem deweloper jest największym właścicielem i zarządcą obiektów dystrybucyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej (31 grudnia 2015 r.).

– *Osiągnięte w minionym roku rekordowo wysokie wskaźniki utrzymania klienta i zajętości portfolio są jednoznacznymi potwierdzeniami słuszności obranej przez nas strategii, która koncentruje się na działalności na wybranych rynkach, rozwoju i świadczeniu najwyższej jakości usług* – stwierdził Paweł Sapek.

Jeśli chodzi o nowe inwestycje to w ubiegłym roku Prologis rozpoczął w Europie Środkowo-Wschodniej budowę 10 budynków o łącznej powierzchni 200 tys. m² na rynkach o niewystarczającej podaży. 46% stanowiły budynki typu *build-to-suit*, a 54% obiekty spekulacyjne.



*Znaczący wpływ na rozwój rynku powierzchni dystrybucyjnych będą miały: dynamiczny wzrost branży e-commerce, która stanowi obecnie najszybciej rosnącą grupę klientów deweloperów magazynowych oraz dalsza ekspansja sektora retail i branży motoryzacyjnej (zdj. Prologis Park Bratislava)*

Większość budynków powstaje w istniejących parkach Prologis zlokalizowanych na głównych rynkach logistycznych. Deweloper oddał do użytku dziewięć obiektów magazynowych o łącznej powierzchni 197 tys. m², w tym cztery budynki, których budowa rozpoczęła i zakończyła się w tym samym roku. Nabył natomiast sześć budynków o łącznej powierzchni 97 tys. m² i 14 hektarów gruntów w Czechach i na Węgrzech. Transakcje te były zgodne ze strategią Prologis, opierającą się na racjonalnych inwestycjach na rynkach globalnych.

## Nie tylko w Polsce z certyfikatem

Prologis w Polsce zarządza 23% rynku nieruchomości magazynowych, co wynosi ponad 2,3 mln m². Współczynnik utrzymania klienta jest najważniejszy i wynosi ponad 80% (przy średniej europejskiej poniżej 70%), a to potwierdza skuteczność strategii bliskiej współpracy z klientami. W 2015 r. podpisano 72 umowy najmu. I nie były to tylko nowe kontrakty, ale także przedłużenia umów najmu potwierdzające, że współpraca ze stałymi klientami i ich rozwój to najważniejszy element funkcjonowania Prologis w Polsce.

## Kluczowe nowe umowy najmu

- 29,9 tys. m² z Globus w Prologis Park Prague-Jirny
- 31 tys. m² z DHL w Prologis Park Prague-Jirny
- 26,5 tys. m² z branży e-commerce w Prologis Park Poznań II
- 25,4 tys. m² z firmą z branży motoryzacyjnej w Prologis Park Bratislava
- 15,9 tys. m² z liderem w zakresie projektowania, produkcji i dystrybucji i usług na rynku wtórnym w Prologis Park Budapest M1

## Nowe inwestycje

- 30 tys. m² dla Pepco w Prologis Park Rawa
- 29 tys. m² dla firmy Globus w Prologis Park Prague-Jirny
- 27,65 tys. m² powierzchni spekulacyjnej w Prologis Park Szczecin (DC3)
- 25,4 tys. m² dla firmy z branży motoryzacyjnej w Prologis Park Bratislava
- 19,2 tys. m² powierzchni spekulacyjnej w Prologis Park Bratislava

## Ukończone inwestycje

- 46 tys. m² – łącznie trzy budynki spekulacyjne w Prologis Park Bratislava
- 31,7 tys. m² dla firmy Mall.cz w Prologis Park Prague-Jirny
- 31,2 tys. m² dla firmy Červa w Prologis Park Prague-Airport
- 30 tys. m² powierzchni spekulacyjnej w Prologis Park Prague-Airport (DC1)
- 27,65 tys. m² powierzchni spekulacyjnej w Prologis Park Szczecin (DC3)

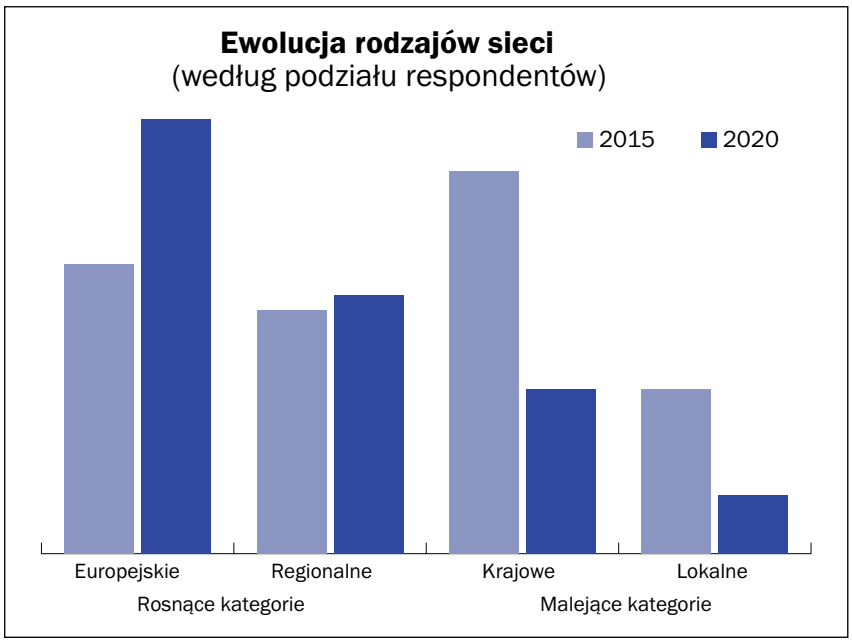
W 2015 r. Prologis odnotował najniższy do tej pory w Polsce poziom pustostanów, wynoszący 7%. Firma podpisała umowy najmu ponad 800 tys. m² powierzchni magazynowej, z czego 380 tys. stanowiły nowe umowy najmu. Pierwszy raz od wielu lat ruszyła budowa aż czterech obiektów w Polsce: we Wrocławiu, w Polsce Centralnej, w Szczecinie i w Chorzowie – łącznie 93 tys. m². A jako że klienci coraz większy nacisk kładą na rozwiązania ekologiczne, które pozwalają im obniżyć koszty, Prologis realizuje strategię w obszarze zrównoważonego budownictwa i od ośmiu lat wszystkie nowo wybudowane budynki poddaje akredytacji BREEAM. To wpisuje się w politykę firmy, która zyskuje nowych klientów i przedłuża umowy bazując nie tylko na wysokości czynszu, ale również na jakości oferowanych budynków. W 2015 r. sześć obiektów magazynowych w regionie CEE Prologis uzyskało wysokie noty w procesie akredytacji BREEAM:

- Excellent (doskonała) dla Prologis Park Prague-Airport DC1, spekulacyjnego obiektu dystrybucyjnego o powierzchni 29 920 m²;
- Excellent (doskonała) dla Prologis Park Prague-Jirny DC7, obiektu produkcyjnego typu *build-to-suit* o powierzchni 12 340 m² dla Demoautoplast;
- Very good (bardzo dobra) dla Prologis Park Prague-Airport DC2, magazynu typu *build-to-suit* o powierzchni 32 190 m² dla firmy Červa;
- Good (dobra) dla Prologis Park Prague-Jirny DC5, budynku typu *build-to-suit* o powierzchni 31 730 metrów kwadratowych dla Mall.cz;
- Good (dobra) dla Prologis Park Wrocław V DC5 , budynku spekulacyjnego powierzchni 26,764 m²;
- Good (dobra) dla Prologis Park Budapest-Sziget DC6, obiektu BTS o powierzchni 7 650 m² dla firmy DB Schenker.



*W 2015 r. Prologis odnotował najniższy do tej pory w Polsce poziom pustostanów, wynoszący 7%. Przeprowadzono transakcje na ponad 800 tys. m² magazynów – 380 tys. nowych klientów, reszta to kontynuacja współpracy (Prologis Park Chorzów)*

**W 2015 r. Prologis w regionie CEE wynajął 1,75 mln m² powierzchni magazynowej, z czego nowe umowy najmu objęły 618 tys. m², a przedłużone – 860 tys. m². Popyt w dalszym ciągu napędzają: rekonfiguracja łańcucha dostaw, handel i e-commerce.**




## Stabilnie w regionie CEE

Jeśli chodzi o rynek nieruchomości przemysłowych w Polsce, to nadal przewidywany jest jego dynamiczny rozwój, na którym Prologis będzie chciał utrzymać 25% udziałów i będzie podążał za dynamiką rynku. A jako że ubiegły rok potwierdził słuszność strategii polegającej na bardzo bliskiej współpracy z klientami, więc zmiany nie są przewidywane. – *Chcemy utrzymać rekordowo wysoki wskaźnik utrzymania klienta i rozwijać się w ramach istniejących lokalizacji. 2016 r. powinien być bardzo dynamiczny pod względem realizacji nowych inwestycji w sześciu głównych lokalizacjach, w których działa Prologis w Polsce. Ta kontynuacja strategii powinna doprowadzić do jeszcze wyższego współczynnika wynajęcia naszego portfolio. Natomiast poziom pustostanów jest targetowany w tym roku na poziomie 5%* – twierdzi Marta Tęsiorowska, vice president marketing & communications CEE, Prologis.

– *Prognozujemy, że w 2016 r. popyt utrzyma się na stabilnym poziomie, co sprawi, że będziemy obserwować dalszy, ciągły rozwój rynku nieruchomości magazynowych w całym regionie CEE* – planuje Paweł Sapek. – *Uważamy, że również poziom inwestycji utrzyma się na podobnym poziomie z obiektami spekulacyjnymi, w których minimum 30% powierzchni jest wynajęte jeszcze przed rozpoczęciem budowy. Znaczący wpływ na rozwój rynku powierzchni dystrybucyjnych będą miały: dynamiczny wzrost branży e-commerce, która stanowi obecnie najszybciej rosnącą grupę klientów deweloperów magazynowych oraz dalsza ekspansja sektora retail i branży motoryzacyjnej* – podsumowuje.

Prologis zauważa również, że w 2015 r. do pięciu kluczowych rynków w Polsce dołączył Szczecin, gdzie deweloper, jako pierwszy, siedem lat temu wybudował budynek spekulacyjny. Teraz rynek ten dynamicznie się rozwija, głównie dzięki umowo z firmami z Niemiec i Skandynawii. Sprawiły one, że wszystkie trzy budynki w Prologis Park Szczecin są w całości wynajęte a firma planuje kolejne inwestycje.

***Elżbieta Haber***

# NAJWIĘKSZE
## WYDARZENIE DROGOWNICTWA
# W EUROPIE

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE




Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

* Transportu Drogowego * Infrastruktury * Techniki Parkingowej

## 31.05.-2.06.2016

WSPÓŁPRACA

Instytut Badawczy
Dróg i Mostów
www.ibdim.edu.pl

Targi Kielce SA,
Kontakt: Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: autostrada@targikielce.pl

www.autostrada-polska.pl

# Z pasji do transportu

Kancelaria Transportowa LEGALTRANS od samego początku swojej działalności reprezentuje wyłącznie przedsiębiorców branży TSL, wspólnie rozwiązując zadania dnia codziennego występujące w tej gałęzi gospodarki. Rozmawiamy dziś z panem Kamilem Kiwiorem, współzałożycielem oraz prezesem zarządu Kancelarii Transportowej LEGALTRANS – o początkach działalności, dotychczasowym profilu oraz planach rozwoju na najbliższe lata. Rozmowę przeprowadził redaktor Mirosław Ganiec.

**Jak zrodził się pomysł na założenie Kancelarii? Dlaczego przyjął Pan za profil działalności obsługę prawną właśnie przedsiębiorstw sektora TSL?**

Tak naprawdę, pomysł na związanie swojej życiowej kariery zawodowej z transportem drogowym miałem z tyłu głowy w zasadzie od zawsze, gdyż wywodzę się z rodziny „transportowców". Stąd z branżą byłem i jestem związany w zasadzie od najmłodszych lat. Myślę, że to dzięki temu tak swobodnie czuję się w tym środowisku i uważam, że w dużej mierze pozwala mi to tak dobrze rozumieć problemy naszych Klientów. Niemniej jednak dopiero wejście na rynek z jedną ze swoich spółek świadczących usługi transportowe uświadomiło mnie, że jest w tym temacie jeszcze wiele do zrobienia. Uznałem, że swoim doświadczeniem oraz wiedzą powinienem zacząć dzielić się z pozostałymi przedsiębiorcami z branży. Nie ukrywam, że w ten sposób chciałem przyczynić się do jej rozwoju przez dorzucenie swoich „trzech groszy" chociażby dostosowując gro przedsiębiorstw transportowych do realiów dzisiejszego rynku. Jak postanowiłem, tak zrobiłem – przeobraziłem tą działalność na ścieżkę swojego rozwoju zawodowego. Trzeba pamiętać, iż prowadzenie działalności gospodarczej, zwłaszcza w sektorze transportowym to niezwykle skomplikowany proces, wymagający nie tylko znajomości technik biznesowych ale również wiedzy prawniczej zarówno na szczeblu krajowym, jak i międzynarodowym. Do tego należy dodać umiejętność skutecznego przełożenia tej wiedzy na praktykę w konkretnym przedsiębiorstwie, które zawsze posiada jednak swoją indywidualną specyfikę.

**Specjalizują się Państwo w kompleksowej obsłudze prawnej przedsiębiorstw transportowych. Czy w związku z tym, mógłby Pan szerzej omówić istotę działalności Kancelarii?**




Generalnie, usługi świadczone przez Kancelarię mają na celu jedno główne założenie – dostosowanie aktualnych konstrukcji prawnych do dzisiejszych realiów rynkowych, w których funkcjonują polskie przedsiębiorstwa. Przykładowo, w czasie gdy transport drogowy w Polsce dopiero raczkował, zlecenia transportowe regulowały w sposób szczegółowy: rodzaj środka transportowego jaki należy podstawić, dokładną specyfikę przewożonego ładunku czy instrukcje dodatkowe dla kierowcy. W raz z rozwojem branży, doszło do zmian – niestety niekorzystnych, bowiem w dzisiejszych zleceniach nie znajdziemy zwykle nic poza przybliżonymi adresami oraz terminami załadunku i rozładunku przewożonego towaru. Jednocześnie zapisy odnoszące się do kar umownych zajmują stosunkowo 2/3 treści zlecenia tego typu.

**Stąd z branżą byłem i jestem związany w zasadzie od najmłodszych lat. Myślę, że to dzięki temu tak swobodnie czuję się w tym środowisku i uważam, że w dużej mierze pozwala mi to tak dobrze rozumieć problemy naszych Klientów.**

Dlatego też, przedsiębiorstwa transportowe poświęcają więcej czasu i uwagi na zapoznawanie się z warunkami każdego zlecenia i ich analizą niż na samo wykonanie przewozu. Nasze wsparcie prawne ma na celu przywrócenie przedsiębiorstwom transportowym ich pierwotnego charakteru jakim jest świadczenie usług przewozowych, bądź spedycyjnych. Przewoźnicy przekazując zadanie analizy treści zawieranych umów, w ręce wyspecjalizowanych prawników, korzystają tym samym z doświadczenia całego zespołu Kancelarii. W tym wszystkim chodzi o pewną kulturę przedsiębiorczości, która na naszym rynku jest daleko w tyle w stosunku do tego czego wszyscy powinniśmy oczekiwać. I tak dla przykładu zwracają się do nas właściciele prowadzący swoje firmy w formie jednoosobowych działalności gospodarczych – co jest zapewne efektem młodej gospodarki wolnorynkowej, której większość przedsiębiorców dopiero się uczy.

**W tym wszystkim chodzi o pewną kulturę przedsiębiorczości, która na naszym rynku jest daleko w tyle w stosunku do tego czego wszyscy powinniśmy oczekiwać.**

Dlaczego akurat o tym wspominam? Bo z pewnością nie jest to właściwa forma prowadzenia działalności transportowej przy dzisiejszych realiach, a niestety sporo osób trafiających do naszej Kancelarii już boleśnie się o tym przekonało. Naszym celem jest, aby właśnie takich przedsiębiorców trafiało do nas jak najmniej w myśl zasady, że lepiej zapobiegać niż leczyć. Dlatego uświadamiamy właścicieli o zagrożeniach jakie występują w branży i zapewniamy ich skuteczne eliminowanie, chociażby poprzez przekształcania w spółki kapitałowe – a więc coś, co w zachodniej części Europy jest już normą i powszechną praktyką. Zakres świadczonych przez nas usług ciągle ewoluuje, gdyż branża w zasadzie co kilka miesięcy stawiana jest przed innego rodzaju wyzwaniami. Naszym zadaniem jest znalezienie skutecznego rozwiązania dla każdego z nich, a w efekcie ochrona naszego Klienta przed ich negatywnymi konsekwencjami. Przedsiębiorcy już jeden pozostaje wtedy skupienie uwagi na powiększaniu swojej floty transportowej.

**Jak Pan podsumowuje dotychczasową działalność Kancelarii?**

Kancelaria w ubiegłym roku zrealizowała większość z zaplanowanych założeń oraz stawianych sobie celów. Dzięki dobrym wynikom finansowym, nieustannie rozwijamy swój zespół prawny jedynie o najlepszych specjalistów w branży dzięki czemu rzadko który problem potrafi nas zaskoczyć. To co nas wyróżnia na tle pozostałych kancelarii, to zaangażowanie w przekazane nam sprawy prawne oraz wieloletnia znajomość sektora. Uważam, że właśnie to pozwala nam być zawsze „o krok" przed tymi, dla których prawo transportowe jest jedynie krótkim epizodem przypadkowego mandanta. Naszych Klientów traktujemy zawsze jako partnerów, od których również możemy się czegoś nauczyć. Wzajemne relacje odzwierciedlają chociażby ciągle otrzymywane referencje, które są dla nas motorem napędowym. Myślę, że to głównie dzięki temu jesteśmy w miejscu, w którym aktualnie się znajdujemy – za co pragnę wyrazić wdzięczność oraz uznanie wobec naszych Klientów.



*Uświadamiamy właścicieli odnośnie zagrożeń jakie występują w branży i zapewniamy ich skuteczne eliminowanie, chociażby poprzez przekształcania w spółki kapitałowe – a więc coś, co w zachodniej części Europy jest już standardem*

**Jakie były największe sukcesy Kancelarii w roku ubiegłym?**

Myślę, że słowo sukces jest tutaj błędnym określeniem. Bo czy przewoźnik uznaje za swój sukces dostarczenie towaru z punktu A do punktu B? Pewnie znajdą się i tacy (śmiech). Naszą codzienną pracą i obowiązkiem jest dbanie o interesy naszych Klientów, dlatego skuteczne zabezpieczenie kilkunastu przedsiębiorstw transportowych z całego kraju przed roszczeniami ze strony kierowców próbujących wyłudzić dodatkowe należności (często w absurdalnie abstrakcyjnych wysokościach) traktuję po prostu jako rzetelnie wykonaną pracę. Akurat ten temat dotyka mnie najbardziej, ponieważ znam branżę nie od dziś, a nie potrafię zrozumieć i pogodzić się z faktem, jak w dzisiejszych czasach ludzie szybko wyzbywają się takich wartości jak honor, dane „słowo" czy po prostu zwykła ludzka uczciwość. W zdecydowanej większości spraw zauważyłem, iż pozew wynika ze zwykłej „chęci zemsty" pracownika, która to na szczęście co raz częściej jest dostrzegana przez składy orzekające. W latach ubiegłych dokonaliśmy kilkaset przekształceń przedsiębiorstw, co z pewnością wpłynie pozytywnie na komfort prowadzenia przez nich biznesu w najbliższych latach.

**Jaka jest strategia rozwoju Kancelarii na najbliższe lata?**

Wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniu naszych Klientów, w roku bieżącym planujemy otwarcie kilku oddziałów naszej Kancelarii w dogodnych dla nich lokalizacjach. Na ten moment mogę jedynie zdradzić, iż zgodnie z wdrożonym projektem rozwoju w perspektywie kilku lat, Kancelaria będzie posiadać swoje przedstawicielstwa w większości województw naszego kraju. Ponadto, w bieżącym roku prawnicy naszej Kancelarii, wraz z największymi partnerami związanymi od lat z branżą, przeprowadzą prestiżowy cykl szkoleń organizowany pod nazwą „Szkolenia Czwartkowe". Będą to szkolenia o wysokiej wartości merytorycznej dedykowane dla właścicieli podmiotów transportowych. Mimo często skomplikowanych zagadnień, zadbamy o ich szybką przyswajalność i zastosowanie tejże wiedzy w praktyce.

***www.kt-legaltrans.pl***

LOGISTICS 2016
POLSKI KONGRES LOGISTYCZNY



# LOGISTYKA W CYFROWYM ŚWIECIE

## POZNAŃ, 18–20 maja 2016

Logistyka w handlu omnikanałowym | Transport intermodalny | Fizyczny Internet | Innowacje w logistyce produkcji | Zakupy | Usługi logistyczne | Magazyn we współczesnych łańcuchach dostaw | Systemy IT | Standardy w logistyce

**W PROGRAMIE:**

» wystąpienia ekspertów,
» debaty i sesje tematyczne,
» wystawa „Rynek Logistyczny 2016”,
» zwiedzanie firm,
» warsztaty dla logistyków,
» Logistics Party,
» ELA Research Day.

**ORGANIZATORZY:**

Instytut Logistyki i Magazynowania

ELA EUROPEAN LOGISTICS ASSOCIATION

www.logistics.pl

T: +48 61 850 49 30, 44 E: logistics@ilim.poznan.pl



Potrzeba rozszerzenia OC spedytora wynika z praktyki wyłączania przez ubezpieczycieli OC ogólnej wszelkich szkód, które wystąpiły podczas przewozu towaru

# Ubezpieczenie OC
## z tytułu prowadzonej działalności i posiadania mienia jako uzupełnienie ubezpieczenia OC spedytora

Przedmiotem ubezpieczenia OC spedytora jest odpowiedzialność cywilna ubezpieczonego jako spedytora z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania usług spedycyjnych (czynności zawodowych) w ramach zawartej umowy spedycji, jaką ponosi on zgodnie z przepisami Kodeksu Cywilnego.

Ubezpieczenie to jest dedykowane spedytorom i uwzględnia zakres ochrony dostosowany do odpowiedzialności wynikającej z umowy spedycji. Pokrywa trzy rodzaje szkód, które spedytor może wyrządzić osobom trzecim:

- szkody w mieniu,
- szkody na osobie,
- czyste szkody majątkowe (zwane również czystymi stratami finansowymi).

### Praktycznie dwa rodzaje ubezpieczenia

Zasadniczym powodem aranżowania polisy OC spedytora jest fakt, że ubezpieczyciele praktycznie zawsze wyłączają z zakresu ubezpieczenia OC z tytułu prowadzonej działalności i posiadania mienia (zwanego popularnie OC ogólną) szkody spowodowane działalnością zawodową ubezpieczonego, czyli taką, do wykonywania której niezbędne jest posiadanie odpowiednich uprawnień zawodowych lub licencji. W powszechnej praktyce mamy



### Szkody środowiskowe związane z transportem

Aleksandra Hećka, lider praktyki środowiskowej, Marsh Polska

Zaostrzające się przepisy prawne w zakresie odpowiedzialności za szkody środowiskowe, w tym implementacja unijnej Dyrektywy środowiskowej, zwiększyły odpowiedzialność wielu podmiotów gospodarczych działających w branży TSL. Jak wynika z danych GIOŚ, średnio jedna na dziesięć szkód środowiskowych w Polsce związana jest z transportem. Do największej liczby zdarzeń dochodzi w transporcie drogowym i kolejowym, rzadziej natomiast w rurociągowym (awarie, uszkodzenia) oraz morskim. Najczęstszą przyczyną szkód środowiskowych w branży TSL są wypadki drogowe i kolejowe, wycieki z uszkodzonych instalacji oraz pożary składowanego mienia, w tym głównie substancji niebezpiecznych. Koszty działań zapobiegawczych i naprawczych, w myśl zasady „zanieczyszczający płaci", ponoszą podmioty korzystające ze środowiska. Opłaty te są bardzo wysokie i mogą znacząco wpłynąć na kondycję finansową przedsiębiorstw. Z uwagi na fakt, iż większość standardowych rozwiązań ubezpieczeniowych (jak na przykład ubezpieczenie OC ogólnej lub OC komunikacyjne) nie pokrywa szkód polegających na zanieczyszczeniu środowiska, firmy z branży TSL coraz częściej sięgają po specjalistyczne narzędzie, jakim jest ubezpieczenie środowiskowe. (e-mail: aleksandra.hecka@marsh.com)

zatem do czynienia z dwoma umowami ubezpieczenia:

- OC spedytora – dotyczącą umowy spedycji w jej ujęciu kodeksowym;
- OC ogólną – dotyczącą usług, które nie zawierają się w umowie spedycji, a w czasie wykonywania których spedytor może uszkodzić towar. Do tych usług należeć będą np. przechowanie, przyjmowanie zwrotów w ramach serwisu posprzedażowego (np. z tytułu gwarancji), a nawet montaż towaru u zamawiającego. Doświadczenie Marsh wskazuje na rosnący zakres oraz zapotrzebowanie na powyższe usługi u operatorów logistycznych. Umowa spedycji w ujęciu kodeksowym nie obejmuje również operacji załadunku lub wyładunku, pakowania i oznaczania towarów. Ubezpieczenie tych operacji może być przedmiotem ubezpieczenia zarówno OC ogólnej, jak i OC spedytora, przy czym to ostatnie wymaga wtedy rozszerzenia. Rozszerzenie OC spedytora nie zawsze jest jednak wystarczające. Standardowo operacje dotyczące towarów, które nie są przedmiotem umowy spedycji, są przedmiotem ubezpieczenia OC ogólnej, z odpowiednio dostosowanym zakresem ochrony ubezpieczeniowej.

Zwracamy uwagę, że ubezpieczenie OC spedytora nie uwzględnia także ryzyk typowych dla ubezpieczenia OC ogólnej, takich jak np. OC za szkody w środowisku, OC pracodawcy, OC najemcy nieruchomości oraz ruchomości lub OC za szkody wyrządzone w związku z wyjazdami służbowymi.




*Ubezpieczenie OC spedytora nie uwzględnia także ryzyk typowych dla ubezpieczenia OC ogólnej, takich jak np. OC za szkody w środowisku, OC pracodawcy, OC najemcy nieruchomości oraz ruchomości lub OC za szkody wyrządzone w związku z wyjazdami służbowymi*



## Ryzyko współpracy z nierzetelnym kontrahentem

Zbigniew Narajewski, kierownik Regionu Południowego w Zespole Ryzyk Kredytowych i Politycznych, Marsh Polska

Według danych Eurostatu, polscy przewoźnicy stali się największą siłą w międzynarodowym transporcie towarów w ciągu 12-letniego okresu członkostwa Polski w strukturach unijnych. Rosnąca konkurencja oraz potrzeba dostosowywania do zmieniających się oczekiwań klientów zmusza firmy transportowe do:

- poszukiwania zleceń na platformach internetowych,
- przyjmowania dużej ilości jednorazowych zleceń,
- obsługi nowych, nieznanych wcześniej zleceniodawców.

Konieczność podejmowania szybkich decyzji o przyjęciu zlecenia bez możliwości dokładnego sprawdzenia zleceniodawcy pod kątem jego wypłacalności zwiększa ryzyko nawiązania współpracy z nierzetelnymi kontrahentami. Zalecanym rozwiązaniem dla tego typu sytuacji może być ubezpieczenie należności od pierwszej transakcji. Mimo, iż ubezpieczyciele ograniczają wartość tego ubezpieczenia do 40/50 tys. zł na klienta oraz zawężają grupę krajów, w wielu przypadkach pozwala ono zabezpieczyć większą część pierwszej transakcji realizowanej z nowym, niesprawdzonym zleceniodawcą. W przypadku kontynuacji współpracy na większą skalę należy zlecić ubezpieczycielowi ocenę tego kontrahenta. Ubezpieczenie nie ogranicza się wyłącznie do wypłaty ewentualnego odszkodowania. Ubezpieczyciel dodatkowo wspiera klienta w dochodzeniu należności na drodze windykacji polubownej czy ostatecznie sądowej, co jest szczególnie pomocne przy dochodzeniu zapłaty od dłużników zagranicznych.

Marsh jako broker z 16-letnim doświadczeniem w ubezpieczeniach kredytu kupieckiego dostarcza swoim klientom rozwiązania dostosowane do ich indywidualnych potrzeb. (e-mail: zbigniew.narajewski@marsh.com)

Na marginesie wskazujemy, że ubezpieczenie OC spedytora może zostać rozszerzone o klauzulę przewoźnika umownego. Rozszerzenie takie jest potrzebne w sytuacjach, w których spedytor przyjmuje zlecenie przewozu, a następnie posługuje się podwykonawcą (przewoźnikiem), aby je zrealizować. Potrzeba rozszerzenia OC spedytora wynika z praktyki wyłączania przez ubezpieczycieli OC ogólnej wszelkich szkód, które wystąpiły podczas przewozu towaru.

## Czyste szkody majątkowe – kluczowe ryzyko działalności zawodowej

Szczególnie istotnym elementem ochrony ubezpieczeniowej w ramach polisy OC spedytora są tzw. czyste szkody majątkowe, czyli przypadki, kiedy do szkody dochodzi mimo braku fizycznego uszkodzenia mienia lub braku obrażeń u osoby fizycznej, tj. szkody osobowej. Są to jedne z najczęstszych szkód, które mogą wystąpić w związku z wykonywaniem zawodu spedytora. Dla przykładu, czysta szkoda majątkowa powstanie w przypadku pomyłki w dokumentach wystawianych przez spedytora, które spowodują opóźnienie w transporcie lub wysłanie towaru do innego miejsca, niż wskazał zleceniodawca – mimo braku fizycznego uszkodzenia ładunku klient spedytora poniesie uszczerbek majątkowy,




*Szczególnie istotnym elementem ochrony ubezpieczeniowej w ramach polisy OC spedytora są tzw. czyste szkody majątkowe, czyli przypadki, kiedy do szkody dochodzi mimo braku fizycznego uszkodzenia mienia lub braku obrażeń u osoby fizycznej tj. szkody osobowej*

ponieważ np. będzie musiał ponieść dodatkowy koszt transportu lub opóźni się on w dostawach do swoich własnych klientów.

Powyższe rozważania stanowią jedynie wprowadzenie do tematyki ubezpieczeń OC ogólnej, OC spedytora i OC przewoźnika, i nie wyczerpują jej nawet w niewielkim zakresie. Intencją autorów jest zwrócenie uwagi na istotę ubezpieczenia OC ogólnego na tle powszechnie znanych ubezpieczeń transportowych, do jakich zaliczane są OC spedytora oraz OC przewoźnika.



***Dariusz Klinger,***
***ekspert:***
***branża TSL,***
***Marsh Polska,***
***e-mail:***
***dariusz.klinger***
***@marsh.com***



***Konrad Drzewicki,***
***starszy broker***
***specjalista,***
***Marsh Polska,***
***e-mail:***
***konrad.drzewicki***
***@marsh.com***

Międzynarodowe Targi Poznańskie
spotkaj przyszłość
TARGI TECHNIKI MOTORYZACYJNEJ
ttm
MOTORYZACJĘ BIERZEMY NA WARSZTAT
diagnostyka • warsztat • myjnia • wulkanizacja
www.ttm.mtp.pl
31.03-03.04.2016
POZNAŃ
ZŁOTY MEDAL 2016
Unikatowy pakiet korzyści - nowa formuła konkursu.
Sięgnij po złoto!
II EDYCJA
ttm TRUCK
SALON TRANSPORTU DROGOWEGO
Organizatorzy
STOWARZYSZENIE TECHNIKI MOTORYZACYJNEJ
Międzynarodowe Targi Poznańskie
Patronat medialny
NOWOCZESNY warsztat
MotoFocus.pl DLA PROFESJONALISTÓW



Fot. Mercedes Benz

*Kierowcy ciężarówek, którzy pracują w polskich firmach transportowych i wykonują liczne frachty na terenie Niemiec, bardzo często zmieniają pracodawcę na niemieckiego*

# Czy warto założyć firmę transportową w Niemczech?

Polskie firmy transportowe z polskim kapitałem coraz częściej decydują się na ekspansję na rynku niemieckim. Dzięki swobodom europejskim każdy polski przedsiębiorca może otworzyć spółkę transportową w Niemczech.

Znajomość języka, obywatelstwo, czy miejsce zamieszkania w Niemczech nie są przy tym konieczne, a polskie certyfikaty kompetencji uznawane są przy tworzeniu firmy w Niemczech. Warto więc, abym kierując się doświadczeniem związanym z obsługą prawną i księgową polskich przedsiębiorców transportowych w Niemczech, wyraził swoją opinię na ten temat.

## Za i przeciw

Najczęściej przytaczane argumenty za otwarciem firmy transportowej w Niemczech to: brak ograniczeń kabotażowych, nieograniczone limity kontyngentów na wschód od Polski, procedury związane z wydawaniem pozwolenia na przewóz ponadgabarytowy w Niemczech. Czwartym, bardziej perspektywicznym argumentem, jest dostęp do wykwalifikowanych pracowników, bowiem coraz więcej polskich kierowców decyduje się na pracę w niemieckich firmach transportowych. Kolejnym argumentem jest dostęp do tamtejszego systemu finansowego (leasing). Ważne jest też, że niemieckie firmy przewozowe mają szansę na wynegocjowanie wyższych stawek frachtu.

Przeciwko otwarciu firmy transportowej w Niemczech najczęściej przemawiają: wysokie koszty administracyjne, wyższe koszty pracy kierowców, ograniczenia kabotażowe na przewozy w Polsce, brak doświadczenia w międzynarodowym środowisku.

**Najczęściej przytaczane argumenty za otwarciem firmy transportowej w Niemczech to: brak ograniczeń kabotażowych, nieograniczone limity kontyngentów na wschód od Polski, procedury związane z wydawaniem pozwolenia na przewóz ponadgabarytowy w Niemczech.**

## Kontyngenty na przewozy w Rosji

Niemieckie firmy transportowe nie wykorzystują kontyngentów przewozowych w Rosji, choć bez problemu są im udzielane, oczywiście niezależnie od pochodzenia ich kapitału. Jeśli więc polska firma transportowa (z polskim kapitałem) posiada również niemieckie przedsiębiorstwo transportowe, może bez problemu w krótkim terminie podnieść limit kontyngentu i przejąć zlecenia, których nie mogą wykonywać polskie firmy z powodu zawirowań politycznych.

Zapobiegliwe polskie firmy transportowe, które mają znaczący obrót na rynkach wschodnich, już zabezpieczyły się na taką ewentualność i założyły spółki-córki w Niemczech. Również niemieckie



**Piotr Kozłowski, LL.M. – adwokat niemiecki (Rechtsanwalt).**

Kieruje pracą kancelarii adwokackiej i doradztwa podatkowego w Berlinie, Poznaniu i Szczecinie. Posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze polskich firm transportowych w Niemczech, zarówno od strony prawnej jak i podatkowo-księgowej.

koncerny transportowe, które posiadają polskie oddziały swoich przedsiębiorstw, nie są dotknięte obecną sytuacją międzynarodową – cieszą sie swoimi niemieckimi kontyngentami i przenoszą wykonanie frachtów na swoje niemieckie spółki. Można więc powiedzieć, że obecne problemy polsko-rosyjskie są korzystne dla niemieckiej branży transportowej i podnoszą jej obroty w Rosji.



Fot. Mercedes

*Zakładając firmę transportową w Niemczech można występować jako niemiecki pracodawca, zaproponować kierowcom alternatywę i utrzymać ich w przedsiębiorstwie*

Natomiast ryzyko związane z brakiem możliwości przewozów do Rosji polskich firm transportowych, które istniało przecież już od dawna, urzeczywistniło się. Wiadomo, transport międzynarodowy może mieć związek z polityką i – ogólnie rzecz ujmując – sytuacją międzynarodową. I choć aktualne problemy polsko-rosyjskie powinny wkrótce zostać rozwiązane, jednak pozostaje ryzyko, że sytuacja ta może powtórzyć się w przyszłości.

## Kabotaż w Niemczech

Polskie przedsiębiorstwa transportowe, które wykonują zlecenia na terenie Niemiec, są ograniczane w przewozach kabotażowych. Jeśli chcą je tam wykonywać, to muszą „wracać do Polski przy co trzecim frachcie". Problem ten znika, jeśli otworzy się spółkę transportową w Niemczech, gdyż będąc niemiecką firmą transportową przewozy na terenie Niemiec można wykonywać bez ograniczeń. Niestety, jest też druga strona tej decyzji: ciągniki z niemiecką licencją podlegają jednocześnie ograniczeniom kabotażowym na terenie polski. Poza tym, ciągniki siodłowe podlegające niemieckiej licencji transportowej powinny być we władaniu niemieckiego przedsiębiorstwa. Wiąże się to z wyższymi kosztami ubezpieczenia w niemieckich towarzystwach ubezpieczeniowych.

**Przeciwko otwarciu firmy transportowej w Niemczech najczęściej przemawiają: wysokie koszty administracyjne, wyższe koszty pracy kierowców, ograniczenia kabotażowe na przewozy w Polsce, brak doświadczenia w międzynarodowym środowisku.**

## Dostęp do wykwalifikowanych kierowców

Kierowcy ciężarówek, którzy pracują w polskich firmach transportowych i wykonują liczne frachty na terenie Niemiec, bardzo często zmieniają pracodawcę na niemieckiego. Dla kierowców sytuacja jest jednoznaczna – pracując u niemieckiego pracodawcy zarabiają więcej, a sama praca niewiele różni się od pracy w lokalnej, polskiej firmie. Coraz częściej więc, szczególnie średnie i duże polskie przedsiębiorstwa transportowe, mają problem z kierowcami – częstymi odejściami, wygórowanymi oczekiwaniami płacowymi, nielojalnością. A dotyczy on, niestety, najczęściej doświadczonych, sprawdzonych i najlepszych pracowników. Zakładając firmę transportową w Niemczech można występować jako niemiecki pracodawca, zaproponować kierowcom alternatywę i utrzymać ich w przedsiębiorstwie. Ponadto, na niemieckim rynku pracy dostępni są kierowcy ze znajomością innych języków, potrzebnych często przy wykonywaniu zleceń transportowych we Francji, czy Włoszech.

## Stawki przewozowe i kontrole drogowe w Niemczech

Moi klienci dzielą się ze mną swoimi doświadczeniami na niemieckim rynku. Występując jako niemiecka firma transportowa potrafią wynegocjować wyższe wynagrodzenie za przewozy na tych samych trasach. Niektórzy zleceniodawcy mają wewnętrzne regulaminy i dają zlecenia transportowe wyłącznie niemieckim firmom transportowym, jednak nie ma dla nich znaczenia z jakiego kraju pochodzi kapitał takiej niemieckiej firmy transportowej. Klienci tacy kierują się zwykle ryzykiem prawnym (dochodzenie odszkodowań od polskich firm ubezpieczeniowych), budowaniem trwałych relacji z lokalnymi firmami transportowymi, możliwością weryfikacji niemieckiej firmy transportowej (niemieckie dane finansowe), prestiżem.

Spotkałem się również z opiniami, że BAG, policja czy Zollamt są bardziej przychylne dla niemieckich firm transportowych. Trudno zweryfikować tę opinię, jednak od niemieckich firm transportowych, u których podczas kontroli stwierdzono nieprawidłowość, nie kasuje się gotówkowego zabezpieczenia. Ta forma zabezpieczenia na poczet kary stosowana jest tylko w stosunku do zagranicznych przewoźników, zresztą także w Polsce. Poza tym kierowcy niemieckich firm transportowych nie muszą mieć przy sobie gotówki, zmniejsza to więc ryzyko po stronie pracodawcy i koszty kontroli.

## Rynek finansowy w Niemczech

Wielu polskich przedsiębiorców uważa, że niemiecki rynek finansowy jest z ich punktu widzenia korzystniejszy niż polski. Dostęp do taniego kapitału i korzystne warunki leasingowe pomagają w rozwoju ich przedsiębiorstw transportowych. Budowa wiarygodności kredytowej w Niemczech wymaga jednak zaangażowania kapitałowego, albo upływu czasu.

# Przeważenie pojazdów do 3,5 tony – realia BUS-przewozów

Transport drogowy od kilku lat boryka się z problemami, których wielu przewoźników nie jest w stanie udźwignąć. Wielu z nich zamieniło więc działalność transportową na spedycyjną lub samochody ciężarowe na małe BUS-y, o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony.

W świetle ciągle zmieniających się przepisów, zamiana ciężkiej floty na lekką okazała się dla przewoźników dobrą zmianą, a to za sprawą udogodnień jakie wynikały ze zmiany statusu prowadzonej działalności. Posiadane kontakty i dotychczasowe przyzwyczajenia spowodowały, że małe samochody dostawcze, wykorzystywane uprzednio do krótkich, lokalnych przewozów i dostaw miejskich, zaczęły jeździć po całej Europie. Na stałe posadowiły się w wielu krajach Unii Europejskiej, gdzie z powodzeniem realizowały przewozy kabotażowe.

## BUS-przewozy, czyli wykorzystanie nowych mozliwości

Dynamiczny rozwój sektora BUS-przewozów wynikał z szeregu udogodnień, które zostały szybko zauważone przez środowisko przewoźników. Na pierwszy plan wysuwa się dość znaczne obniżenie kosztów w przewozów do poziomu pozwalającego na osiąganie zysków z takiej działalności. Drugim udogodnieniem jest zwolnienie BUS-przewoźników z wymogu posiadania zezwoleń i licencji, co poniekąd z marszu umożliwia wykonywanie każdego rodzaju przewozów. Bardzo znaczącym plusem jest wyłączenie pojazdów do 3,5 tony spod regulacji dotyczących opłat za płatne odcinki dróg zarówno w Polsce, jak też za granicą. BUS-pojazdy nie muszą być wyposażone w urządzenie rejestrujące czas pracy kierowcy, czyli tzw. tachograf, co stanowi kolejne udogodnienie.


fot. Wisaro

*W 2015 r. na 6 507 przeprowadzonych kontroli pojazdów o DMC do 3,5 tony, polskie organy kontrolne wykryły 6172 przypadków przeważenia, co stanowi ok. 95% skontrolowanych pojazdów*

**Możliwości przewozowe ogranicza dopuszczalna masa całkowita, a tym samym również dopuszczalna ładowność, które nie chcą się zwiększać wraz ze wzrostem przestrzeni ładunkowej.**

W praktyce wystarczy posiadać środek transportu, zarejestrować działalność, uzyskać intratne zlecenie i można jechać w trasę. Nie dziwne jest, że kierowcy zatrudnieni uprzednio w firmach transportowych zaczęli masowo odchodzić z pracy, kupować busy i wykonywać przewozy na własny rachunek. Spowodowało to, co prawda, niedobór kierowców w transporcie ciężkim, ale również rozwój sektora małego transportu.

## BUS-przewozy, ale z ograniczeniami

Nowy trend błyskawicznie zauważyli producenci pojazdów i zabudów, którzy oprócz dotychczasowych rozwiązań 8-paletowych zaczęli produkować pojazdy umożliwiające przewożenie 9, 10, a nawet 12 palet. BUS-przewoźnicy szybko zaczęli testować nowe rozwiązania, które nie ograniczały aż tak bardzo ich możliwości przewozowych jak w przypadku zabudów 8-paletowych. To wszystko spowodowało, że BUS-przewoźnicy zapomnieli o jednej ważnej kwestii. Mianowicie o tym, że możliwości przewozowe ogranicza dopuszczalna masa całkowita, a tym samym również dopuszczalna ładowność, które nie chcą się zwiększać wraz ze wzrostem przestrzeni ładunkowej.

Producenci pojazdów dostawczych i zabudów wiedzą doskonale, że dopuszczalna masa całkowita takich pojazdów nie może przekraczać 3,5 tony. Zwiększenie przestrzeni ładunkowej do 10 lub 12 palet, w połączeniu z lekką zabudową aluminiową (burty, słupki, stelaż i „odeskowanie), zwiększa ładowność z dotychczasowych 1 tys. kg nawet do 1,5 tys. kg, co już robi różnicę i znacznie zwiększa możliwości przewozowe. Należy jednak mieć na uwadze, że już 10-paletowa konstrukcja wydłuża skrzynię pojazdu do 5 m, a dwie dodatkowe palety zwiększają jej szerokość do ok. 2,50 m. Istnieją również rozwiązania, które umożliwiają przewóz większej ilości towaru (nie mówimy tutaj o wadze), jednak pociąga to za sobą wydłużenie skrzyni ładunkowej do 6 m i zwiększenia wysokości do ok. 2,4 m. Choć takie rozwiązania pozwalają na przewóz większej ilości spaletyzowanych ładunków lekkich lub mieszanych, bądź lekkich ładunków niespaletyzowanych, niekoniecznie są lubiane przez kierowców, gdyż pojazd szerszy, wyższy i dłuższy zwraca uwagę służb kontrolnych. W przypadku zatrzymania pojazdu może to bowiem skutkować stratą nawet kilkudziesięciu minut, a w przypadku stwierdzenia przez kontrolujących przekroczenia dopuszczalnej masy całkowitej (tzw. przeważenia pojazdu), co nie jest rzadkością, nawet dłuższym zatrzymaniem pojazdu, karami grzywny i powstaniem dodatkowych kosztów.

## Mniejszy transport, ale większe problemy




## Jerzy Różyk

Ponad 29 lat w branży ubezpieczeniowej(ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 14 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

Specjalizuje się w diagnostyce ryzyka transportowego, prawie transportowym, ubezpieczeniach transportowych (OCP i OCS). Jego główną specjalnością są ryzyka kradzieżowe i związane z oszustwami.

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.


Przekraczanie dopuszczalnej masy całkowitej, powszechnie określane jako przeładowanie lub przeważenie pojazdu, to niemalże codzienny proceder. Dotyczy to szczególnie małych pojazdów do 3,5 tony, których konstrukcja pozwala nawet na kilkakrotne przekroczenie dopuszczalnej ładowności. Potwierdzają to informacje prasowe i zamieszczane na stronach WITD, a także liczne orzeczenia sądów administracyjnych. Statystyki prowadzone przez GITD również o tym mówią.

Powyższe dane potwierdzają, że na przestrzeni lat 2013-2015 liczba przeprowadzonych kontroli pojazdów o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony zwiększyła się o ok. 120%, natomiast liczba nałożonych mandatów na kierowców takich pojazdów w analogicznym okresie wzrosła o ok. 150%. Powyższe statystyki wskazują, że wzrost liczby kontroli doprowadza do ujawnienia większej liczby naruszeń. Tylko w samym 2015 roku na 6 507 przeprowadzonych kontroli pojazdów o DMC do 3,5 tony, polskie organy kontrolne wykryły 6 172 przypadków przeważenia, co stanowi ok. 95% skontrolowanych pojazdów.

Za przeważenie pojazdu organy kontrolujące, niezależnie od miejsca stwierdzenia naruszenia, w drodze decyzji administracyjnej nakładają na podmiot wykonujący przewóz kary pieniężne. Kara pieniężna nie jest jednak jedynym kosztem jaki może ponieść przewoźnik. Często bowiem środek transportu jest zatrzymany w celu zważenia, co może powodować opóźnienie w dostawie towaru. W przypadku stwierdzenie znacznych różnic w wadze towaru, organ kontrolujący może zalecić rozładunek nadwyżki towaru ponad dopuszczalną normę. To zaś powoduje powstanie po stronie przewoźnika dodatkowych kosztów związanych z rozładunkiem, załadunkiem i składowaniem lub użyciem drugiego pojazdu, na który zostanie przeładowana nadwyżka towaru w celu zrealizowania przewozu. Wykonywane w związku z tym dodatkowe operacje mogą doprowadzić do powstania szkody w przesyłce, za którą przewoźnik będzie musiał ponieść odpowiedzialność.

**W przypadku stwierdzenia przez kontrolujących przekroczenia dopuszczalnej masy całkowitej (tzw. przeważenia pojazdu), co nie jest rzadkością, konsekwencją jest nawet dłuższe zatrzymanie pojazdu, kary grzywny i powstanie dodatkowych kosztów.**

| Rodzaj informacji | 2013 rok | 2014 rok | 2015 rok |
|---|---|---|---|
| Liczba przeprowadzonych kontroli pojazdów o DMC ≤ 3,5 tony | 3 024 | 6 685 | 6 507 |
| krajowi | 2782 | 6179 | 5818 |
| zagraniczni | 242 | 506 | 689 |
| Liczba nałożonych mandatów na kierowców pojazdów o DMC ≤ 3,5 tony | 2 463 | 6 135 | 6 172 |
| krajowi | 2 253 | 5 769 | 5 520 |
| zagraniczni | 210 | 366 | 652 |

Dane otrzymane od GITD (stan na 09.03.2016 r.)



Fot. Citröen

*Kara pieniężna nie jest jedynym kosztem jaki może ponieść przewoźnik. Często bowiem środek transportu jest zatrzymany w celu zważenia, co może powodować opóźnienie w dostawie towaru*

Warto również zwrócić uwagę na to, że w części przypadków przeładowanie pojazdu wynika z manipulacji podmiotu nadającego przesyłkę do przewozu. Chcąc wyekspediować większą ilość towaru i oszczędzić na transporcie, nadawcy często ukrywają faktyczną wagę przesyłki i zamiast 1,8 tys. kg, w list przewozowy wpisują np. 1 tys. kg. W większości przypadków przewoźnik nie ma możliwości zważenia pojazdu w miejscu przyjmowania przesyłki do przewozu i bazując na informacjach określonych w dokumentach podejmuje się przewozu. Wg informacji uzyskanych z GITD, organy kontrolujące w ok. 7% stwierdzonych przypadków przeważenia pojazdu, wszczęły postępowania przeciwko podmiotom wykonującym inne czynności związane z przewozem drogowym. Oznacza to, że inspektorzy dość wnikliwie sprawdzają dokumentację przewozową i czasami odstępują od karania kierow-



Fot. Ford

*Zwiększenie przestrzeni ładunkowej do 10 lub 12 palet, w połączeniu z lekką zabudową aluminiową (burty, słupki, stelaż i „odeskowanie), zwiększa ładowność z dotychczasowych 1 tys. kg nawet do 1,5 tys. kg, co już robi różnicę i znacznie zwiększa możliwości przewozowe*

zakłady ubezpieczeń, które w BUS-przewozach nie widzą zwiększonego zagrożenia i chętnie oferują swoje produkty podmiotom tego sektora transportu. Rozwiązania rekomendowane przez naszą kancelarię dają możliwość zawierania przez BUS-przewoźników umów ubezpieczenia OCP, które gwarantują ochronę ubezpieczeniową ponoszonej odpowiedzialności cywilnej jaka wynika ze specyfiki prowadzonej przez nich działalności. Co jest bardzo istotne, rozwiązania te nie tylko dają możliwość uzyskania szerokiego zakresu ochrony, ale również możliwość objęcia takim ubezpieczeniem zarówno przewozów międzynarodowych, krajowych jak też kabotażowych.

Jak widać z powyższego, mniejszy transport to nie tylko plusy, ale również minusy. Skoro jednak sektor małego transportu rozwija się tak dynamicznie, to znaczy, że BUS-przewoźnicy w takim rodzaju transportu widzą więcej plusów niż minusów. Producenci małych dostawczaków i zabudów raczej nie narzekają, co wskazuje na zainteresowanie przewoźników tym obszarem transportu.

ców mandatami za przeważenie pojazdu. W przypadku udowodnienia nadawcy lub innemu podmiotowi celowego przeładowania pojazdu, przewoźnik może wystąpić do niego z żądaniem zwrotu wszelkich związanych z tym kosztów.

**W latach 2013-2015 liczba przeprowadzonych kontroli pojazdów o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony zwiększyła się o ok. 120%, natomiast liczba nałożonych mandatów na kierowców takich pojazdów wzrosła o ok. 150%.**

## Ubezpieczenie BUS-odpowiedzialności cywilnej – problemów ciąg dalszy

Polscy ubezpieczyciele niechętnie ubezpieczają odpowiedzialność cywilną BUS-przewoźników, a jeżeli już się na to godzą, takie ubezpieczenie nie daje dostatecznej ochrony. Zważywszy na fakt, iż są to w przeważe przewoźnicy posiadający jeden pojazd, którego kierowcą jest sam przewoźnik, a także na mniejszą ilość przewożonego towaru, ryzyko przy tego typu przewozach jest zdecydowanie mniejsze, niż w przypadku większych pojazdów. Wielu przedstawicieli zakładów ubezpieczeń stoi jednak na stanowisku, że przy BUS-przewozach trudniej jest określić zarówno okoliczności powstania szkody, jak również wartość szkody. Wynika to zapewne z tego, że BUS-pojazdy nie są zaopatrzone w tachografy, a towarem przewożonym są przeważnie przesyłki kurierskie i mienie przeprowadzkowe. Statystyki szkodowe raczej nie potwierdzają tej teorii.

Powyższe nie oznacza, że ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej BUS-przewoźników jest niemożliwe. Są bowiem

*Jerzy Różyk*
*ekspert ds. oceny ryzyka*
*w transporcie*
*i ubezpieczeń transportowych*

*CDS Kancelaria Brokerska*
*www.cds-odszkodowania.info*


Fot. Mercedes

*W praktyce wystarczy posiadać środek transportu, zarejestrować działalność, uzyskać intratne zlecenie i można jechać w trasę*



**iuridica**
kancelaria prawna

Kancelaria Prawna Iuridica
ul. Czarnieckiego 8/4
30-536 Kraków
tel. 12 378 95 70

Kancelaria Prawna Iuridica
– specjalistyczna obsługa prawna
firm transportowych i spedycyjnych

www.iuridica.com.pl



KOLPORTER
Oddział Logistyka Centralna

**Oferujemy:**
- usługi całopojazdowe
- usługi magazynowe – m.in. składowanie, konfekcjonowanie, insertowanie itp.

05-080 Izabelin, Mościska, ul. Bakaliowa 3
tel. 510 030 478 (transport), 510 030 465 (magazyn)
www.kolporter.com.pl



Trans-sab
Tomasz Wrzesniak
Koźmice Wielkie 662
32-020 Wieliczka
NIP 683-11-46-258
fax: +48 39 139 66 73

Spedytor - Sabina Wrześniak
tel.: +48 793 093 432
e-mail: sab000@poczta.onet.pl
www.trans-sab.pl



oterys .net
oprogramowanie dla spedycji



PLANOWANIE
FAKTUROWANIE
KOMUNIKACJA
BAZY KONTRAHENTÓW
FULL WEB 24h/24h
STATYSTYKI

www.oterys.com

Sprzedaż i informacje :
contact@oterys.com
033 4 90 95 44 65

KINATRANS SAS
400 chemin du Pont de la Sable
84800 L'ISLE SUR LA SORGUE
FRANCJA

a.kochanska@kinatrans.fr
48 690 647 001
POLSKA

KINATRANS

GLOB-TRANS www.glob-trans.pl
+48 15 864 47 38; 864 36 13
+ 48 509 860 388

Międzynarodowy transport drogowy
35 zestawów 100 i 120 m³

DOŁĄCZ DO PONAD 1000 ZADOWOLONYCH KLIENTÓW!

ASTERIX GROUP

Smart solutions for delivering to Eastern Europe & the CIS countries

tel: +48 570 386 329
e-mail: info@asterix-group.com



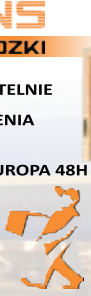
brugo SPEDITION
ZAWSZE NA CZAS
ZAWSZE DO CELU
www.brugospedition.pl

tel. 72 7524050, 665 449 089
fiolkatrans@gmail.com
WWW.FIOLKA-TRANS.PL

FIOŁKA-TRANS
TRANSPORT I PRZEPROWADZKI

KRAJ+ ZAGRANICA , KOMPLEKSOWO I RZETELNIE
OFERUJEMY TAKŻE MAGAZYNOWANIE MIENIA z PRZEPROWADZKI !
TRANSPORT EXPRESOWY 3.5t KRAJ 24H EUROPA 48H !
LAWETA !
WYBIERZ PROFESJONALISTÓW !
KORZYSTNE CENY!

FUTRYNY Z OPASKĄ REGULUJĄCĄ Z DREWNA LITEGO ! WYKONUJEMY OŚCIEŻNICE TYPOWE ORAZ NIETYPOWE DO WSZYSTKICH RODZAJÓW DRZWI
PARAPETY DREWNIANE !
CENY PRODUCENTA !



www.gerex2.pl
spedycja@gerex2.pl

GEREX Logistics

SAMOCHODOWY TRANSPORT Z WŁASNYM WÓZKIEM WIDŁOWYM
Specjalistyczne zestawy przestrzenne 100 – 120 m3 z monitoringiem GPS posiadające własne wózki widłowe do samodzielnego rozładunku towaru
TEL. +48 720 899 150

NOWOŚĆ – moduły reklamowe
Najtańsza forma promocji w TSL Biznes
Już od 280 PLN za emisję
Szczegóły oferty na www.kmg-media.pl/moduly_reklamowe



*Efektowne obręcze kół i znaczek na wlocie powietrza są elementami pakietu R-Line*

# Dniem i nocą

Trzy doby i 2000 kilometrów. Tak krótka i intensywna znajomość może się skończyć tylko tęsknotą lub trzaśnięciem drzwiami.

Passat Variant w wersji Higline jest klasycznym kombi. Bez udziwnień i udawania, że żadnej przecinki się nie boi. Od błocenia laczków jest odmiana Alltrack z napędem obu osi 4Motion. Nadwozie zwykłego Varianta siedzi nisko i autostrada jest jego domem.

Najmocniejszy, 190-konny diesel w połączeniu ze zautomatyzowaną, dwusprzęgłową skrzynią DSG kosztuje 150 690 zł brutto. Niemało, ale Passat też nie ułomek. „Test tylnej kanapy" zalicza na piątkę (szóstkę daję limuzynom). Bagażnik jest głęboki i ustawny. Na ściankach są oka do mocowania pasów i linek. Można go powiększyć manipulując kanapą, która ma niesymetrycznie dzielone oparcie. Po bokach są wąskie kieszenie na „rzeczy obowiązkowe": trójkąt i gaśnicę. Można dołożyć latarkę, rękawice i kamizelkę odblaskową. Zmieszczą się. Koło zapasowe jest pod podłogą, dostępne po jej uniesieniu.



*Szeroko, równo, wygodnie. Boczne kieszenie zastąpią z powodzeniem skrzyneczkę na trójkąt, skrobaczkę do szyb i kamizelkę odblaskową*

## Volkswagen Passat 2.0 TDI Highline R-Line

- **Nadwozie/liczba drzwi** ..... kombi/5
- **Masa własna (kg)** ..... 1506
- **Rozstaw osi (mm)** ..... 2791
- **Długość×szerokość×wysokość (mm)** ..... 4767×1832×1501
- **Pojemność bagażnika (dm³)** ..... 650-1780
- **Liczba i układ cylindrów** ..... R4
- **Pojemność (cm³)** ..... 1968
- **Moc maksymalna (KM/kW/obr/min)** ..... 190/140/3500-4000
- **Maksymalny moment obrotowy (Nm/obr/min)** ..... 400/1900-3300
- **Typ skrzyni/liczba biegów** ..... zautomatyzowana/6
- **Prędkość maksymalna (km/h)** ..... 233
- **Czas rozpędzania 0-100 km/h (s)** ..... 7,9
- **Średnie zużycie paliwa (l/100 km)** ..... 4,6

Skoro mowa o uniesieniach: w blisko 200-konnym, szerokim Passacie, w którym siedzi się nisko i ma wrażenie „przyssania" do jezdni, nie jest o nie trudno. Samochód jest bardzo stabilny. Skrzynia DSG bardzo szybko zmienia biegi, a samochód można „poszczuć" przełączając ją na tryb ręczny. Dynamiczna jazda wydaje się naturalnym sposobem, w jaki należy jeździć Passatem. Niestety, hamowanie silnikiem jest umiarkowanie skuteczne. W mieście auto jest wygodne, ale długość przekraczająca 4,7 m jest bardziej odczuwalna niż np. w SUV-ach czy crossoverach, które mają krótsze zwisy. Na niskich obrotach silnik jest prawie niesłyszalny.

Nazwa pakietu R-Line za 11 300 zł brzmi ciekawie, lecz kryje się za nią nie „rozbójnik", ale „rekwizyty". Są to akcesoria stylistyczne w postaci ciekawszych zderzaków, progów i felg oraz sportowych foteli, pedałów wykończonych stalą nierdzewną oraz wstawek ze skóry „Nappa". Do pakietu należy również pełnowymiarowe koło zapasowe. Dodatek staromodny, ale bardzo praktyczny. Szczególnie przy częstych i długich podróżach.




*Długi zwis to trudniejsze manewrowanie, ale i większy bagażnik*

Passat Variant ma podręcznikowe proporcje i jest typem samochodu, który zadowoli kierowców nastawionych praktycznie. I to takich, którzy użyteczność pojmują nie tylko jako obszerny bagażnik, ale i również wysoką sprawność auta w pokonywaniu przestrzeni.

***Tekst i zdjęcia: Michał Kij***

Trans Poland

8 - 10 listopada 2016

Prądzyńskiego 12/14, Warszawa

BIZNES.

IV MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI

trans-poland.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
  ul. Malczewskiego 17a,
  05-820 Piastów
- 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 /2016
Truck&Van od numeru /2016
oba tytuły od numeru /2016

☐ 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.



**Nie przegap 8. edycji Targów SilesiaKOMUNIKACJA**

SilesiaKOMUNIKACJA Targi Transportu Publicznego

- Jesteśmy jedynym miejscem w Polsce gdzie spotykają się wszystkie obszary transportu publicznego
- Blisko 90% branżowych zwiedzających w tym blisko 80% osób decyzyjnych
- Współpraca z samorządowcami decydującymi o inwestycjach w transporcie publicznym

Partner

KZK GOP

**kontakt:**
**Łukasz Kic**
tel. 32 78 87 514, tel. kom. 510 030 321
e-mail: lukasz.kic@exposilesia.pl










**www.silesiakomunikacja.pl**



specjalistyczne konferencje, seminaria, pokazy, warsztaty, konkursy

LOGISTEX Targi Logistyki, Magazynowania i Transportu

**Targom towarzyszyć będzie:**

MotoSerwis Expo Salon Wyposażenia Warsztatów Samochodowych

**kontakt:**
**Katarzyna Cacała-Kula**
tel. 32 788 75 40
kom. 510 031 691
fax 32 788 75 03
*katarzyna.cacala@exposilesia.pl*

**tereny targowe:**
Expo Silesia
ul. Braci Mieroszewskich 124
41-219 Sosnowiec
www.exposilesia.pl

**Ceny promocyjne do 29.03.2016 r.**

**www.logistex.pl**

# POZNAJ UKRYTY POTENCJAŁ SWOJEJ FIRMY





# LEGALTRANS

KANCELARIA TRANSPORTOWA



## POSTAW NA DOŚWIADCZENIE I PRZEKSZTAŁĆ ZAGROŻENIA W MOŻLIWOŚCI


www.kt-legaltrans.pl

+48 537 720 720

kancelaria@kt-legaltrans.pl