GRUDZIEŃ – 12/2016 (75)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255



Tematy numeru:

Logistyka sieci handlowych

Intermarché kupuje 250 tysięcy plastikowych palet firmy Craemer

Kierowcy pilnie poszukiwani

ISSN 2081 5255
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

26 - 27 kwietnia 2017

expoSilesia

TRANSPORTEX

Targi Transportu i Spedycji

LOGISTEX

Salon Logistyki i Magazynowania



konferencje • seminaria • warsztaty • konkursy • pokazy

kontakt:
kom. 510 031 732
tel. 32 788 75 06
fax 32 788 75 25
e-mail: wioletta.blonska@exposilesia.pl

tereny targowe:
Centrum Targowo-Konferencyjne
Expo Silesia
41-219 Sosnowiec
ul. Braci Mieroszewskich 124

Rozwiązania Astrata Europe

Pełna kontrola nad wszystkimi procesami logistycznymi

Pozycjonowanie

Czas pracy kierowcy

Zarządzanie naczepami i chłodniami

Zarządzanie paliwem i stylem jazdy

Zarządzanie podwykonawcami

Komunikacja i zarządzanie zleceniami

Kontrola trasy

Analityka biznesowa

DriverLinc

The smartest way to focus on your drivers

DriverLinc umożliwia fundamentalną przemianę działań operacyjnych leżących po stronie kierowcy.





FleetVisor

The smartest way to focus on logistics

FleetVisor oferuje wzrost wydajności i pełniejszą kontrolę nad działaniami całej floty, umożliwiając sprawniejsze zarządzanie wszystkimi jej zasobami.

TripMonitor

The smartest way to focus on your loads

TripMonitor w czasie rzeczywistym dostarcza dane o dokładnej lokalizacji ładunków oraz informuje o ewentualnych zmianach czasu dostawy (ETA), czy też odstępstwach od planowanej trasy, niezależnie od systemu telematycznego, z którego korzystają Twoi podwykonawcy.

Astrata

Jeżeli dążysz ku innowacyjnym rozwiązaniom dla branży transportowo-logistycznej, skontaktuj się z nami. Poznaj najnowsze rozwiązania i narzędzia dostępne na platformie FleetVisor, składające się na innowacyjny i kompleksowy system do zarządzania flotą.

www.astrata.eu | +48 22 307 04 85 | sales@astrata.eu | High Tech Campus 32, 5656 AE Eindhoven, Holandia

Dawniej QUALCOMM Enterprise Services Europe

Radosnych i bezpoślizgowych Świąt Bożego Narodzenia, spędzonych w rodzinnym gronie oraz pomyślnego i stabilnego gospodarczo Nowego Roku

życzy zespół KMG Media

KMGmedia
TSLbiznes
Truck&Van
CONSTRUCTION Expert
KOMUNAL Expert
AGRO Expert
TOOL Expert
SERWIS Expert
SPOTKANIA TRANSPORTOWE
Katalogis.net



W numerze

Wydarzenia

Najwięksi już po raz czwarty.....6
Spotkania transportowe 8

Logistyka

Logistyka sieci handlowych... także w sieci 12
Współpraca ze sprawdzonym partnerem.....18
Dobry czas dla outsourcingu 20
Rozwój logistyki kontraktowej w DTW Logistics 22
Sztuczna inteligencja dla spedytorów...23
Wymierne korzyści dla środowiska 24
Raport społeczny Grupy Raben.....27

Logistyka-technologia

Intermarché kupuje 250 tysięcy plastikowych palet firmy Craemer.....28
Tłumacz w uchu – Honeywell Vocollect Voice Solutions 31
Nowy system magazynowy od Kardex Remstar 34
Hyster proponuje wytrzymałe rozwiązania do wymagających zastosowań.....36

Transport drogowy

Z puli unijnego programu wsparcia CEF 38
T-Systems, Daimler i DKV na rzecz uruchomienia EETS.....40
viaTOLL trzeba rozbudowywać, a nie zmieniać. Raport Fundacji Republikańskiej „System poboru opłat drogowych” 40
Wzrasta liczba ofiar na polskich drogach 42
Transport na finansowym wdechu 43

Transport kolejowy

Dylematy przewoźników.....44
Koleje towarowe w dołku? 48

Finansowanie

Faktoring – idealne rozwiązanie dla branży transportowej 50
Czy można płacić niższy podatek od środków transportowych? 52
Ubezpieczenie należności czynszowych dla wynajmujących powierzchnie magazynowe.....53

Prawo

Analiza i rozliczanie kierowców w pigułce... cz.1 54
Korzyści płynące z przekształcenia jednoosobowej działalności w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.....56

Powierzchnie magazynowe

Dla Green Factory Logistics w P3 Błonie.....57
Sen, który się spełnił.....58
Zaczęło się od biur. Teraz czas na magazyny.....60
Nowe centrum logistyczne dla Zalando.....63

Auto w firmie

Samochód, który nic nie udaje.....64

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

Skład DTP
Studio 2000 www.studio2000.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
Paweł Chrościcki, Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Mariusz Kasior, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Łukasz Pluszczewicz, Jerzy Różyk, Agnieszka Śliz.

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

ZOPTYMALIZUJ SKUTECZNIE SWÓJ ŁAŃCUCH DOSTAW WRAZ Z C.H. ROBINSON.







Czy szukasz profesjonalnych rozwiązań logistycznych? C.H. Robinson wraz ze swoją siecią oddziałów jest wiodącym operatorem w Europie i Polsce. Zapytaj naszych ekspertów o dopasowane rozwiązania: info-europe@chrobinson.com

C.H. Robinson Europe BV - Headquarters | Teleportboulevard 120
1043 EJ Amsterdam | The Netherlands | www.chrobinson.com

C.H. ROBINSON

Najwięksi już po raz czwarty

Mowa o Międzynarodowych Targach Transportu i Logistyki TransPoland 2016. IV edycja tego ważnego wydarzenia w branży TSL, przyciągnęła w tym roku ponad 4500 uczestników i została rozszerzona o producentów, dystrybutorów oraz sieci handlowe.

Uroczysta ceremonia inauguracyjna odbyła się 8 listopada w Centrum EXPO XXI w Warszawie. Symbolicznego przecięcia wstęgi dokonali: wiceminister infrastruktury i budownictwa Justyna Skrzydło, główny inspektor transportu drogowego Alvin Gajadhur, przewodniczący Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki Marek Tarczyński, Edward Strachan z ITE Group i dyrektor targów TransPoland Paweł Konowałek.



Pierwszy dzień w Centrum EXPO XXI

TransPoland już od pewnego czasu skupia w jednym miejscu nie tylko czołowych przedstawicieli branży TSL, ale również firmy poszukujące sprawdzonych i wydajnych sposobów na obsługę logistyczną swoich ładunków. Organizatorzy już w pierwszym dniu postawili zatem na tematykę bezpośrednio związaną z działalnością producentów, dystrybutorów oraz sieci handlowych w kontekście współpracy z firmami TSL.



Nowością były m.in. specjalnie zaaranżowane dla wystawców reprezentujących firmy transportowe, spedycyjne i logistyczne Spotkania Biznesowe, w ramach których firmy produkcyjne i dystrybucyjne przedstawiały swoje zapotrzebowanie na transport. Wystawcy mieli okazję spotkać się z dyrektorami i kierownikami działów logistyki z przedsiębiorstw: Philips, Rossmann, Decathlon, Nestle, Jeronimo Martins, Auchan, Komandor, Omega Meble, IMP Comfort, De Care, DENDRO.

TransPoland skupia w jednym miejscu nie tylko czołowych przedstawicieli branży TSL, ale również firmy poszukujące sprawdzonych i wydajnych sposobów na obsługę logistyczną swoich ładunków.

Rekordowa jak na pierwszy dzień frekwencja, przekłada się na większą niż dotychczas liczbę okazji do nawiązania relacji biznesowych. Jednak TransPoland to nie tylko rozmowy o biznesie i potencjalnych kontaktach – to także forum, na którym omawiane są najważniejsze sprawy dotyczące szeroko rozumianej branży TSL.

Kolejne dwa dni

W tym roku na odwiedzających czekało przeszło 140 wystawców z 20 państw. Profil odwiedzających nie zmienia się od lat – to przede wszystkim osoby decyzyjne w przedsiębiorstwach produkcyjnych i dystrybucyjnych oraz importerzy i eksporterzy.

Kolejną, czwartą już odsłonę miały również Spotkania Transportowe, organizowane przez wydawcę miesięcznika TSL Biznes, na których poruszono m.in. kwestie zmowy cenowej producentów ciężarówek czy też płacy minimalnej kierowców (szczegółowe informacje na sąsiedniej stronie).

Również po raz kolejny odbył się, przygotowany we współpracy z redakcją Pracujwlogistyce.pl, plebiscyt „Przyjazny Pracodawca TSL 2016", którego rozstrzygnięcie nastąpiło 9 listopada, podczas uroczystej wieczornej gali. Laureatami zostali: DB Schenker Sp. z o.o. w kategorii firm dużych (powyżej 500 pracowników), Ipsen Logistics sp. z o.o. w kategorii firm średnich (od 51 do 500) i SANMAR Sp. z o.o w kategorii firm małych.

KK

Zdrowych, Wesołych
Świąt Bożego Narodzenia
oraz
Szczęśliwego Nowego Roku 2017

życzy Zespół Targów

Targi Kielce
exhibition & congress centre

ROTRA

9-11.05.2017

IX Międzynarodowe Targi
Transportu Drogowego
- Pojazdy Użytkowe



TARGI DAJĄ **WIĘCEJ**

Sprawdź na: ■ www.targidajawiecej.pl ■ facebook.com/targidajawiecej



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA JESIEŃ 2016

Jesienią, tradycyjnie w czterech odsłonach, spotkaliśmy się z właścicielami i menedżerami firm transportowych. Eksperci prawni i biznesowi przedstawili rozwiązania najbardziej gorących i aktualnych problemów, z jakimi spotyka sie sektor drogowego transportu towarowego. Jednocześnie wskazali oni pola i obszary potencjalnych zagrożeń, na które warto zwrócić uwagę już dziś. Mocny merytorycznie program sprawił, że jesienna edycja Spotkań Transportowych w Poznaniu, Krakowie, Wrocławiu i Warszawie przyciągnęła uwagę ponad 800 przewoźników i przedstawicieli branży transportowej.



Przewoźnikom coraz trudniej jest pozyskać frachty, szczególnie takie, których stawka będzie przynajmniej zadowalająca. Jak znajdować frachty na korzystnych stawkach od wiarygodnego partnera? Jak przekonać takiego partnera do współpracy, najlepiej stałej i długookresowej. Marcin Kutzmann i Radosław Groński wskazywali, jak wykorzystując narzędzia TimoCom można skuteczniej pozyskiwać zlecenia na międzynarodowym rynku transportowym.







Niewątpliwie jednym z najważniejszych wydarzeń tego roku było rozpoczęcie obowiązywania ustawy o płacy minimalnej na terenie Francji. Poza kwestiami finansowymi narzuca ona na polskich przewoźników konieczność posiadania przedstawiciela na terenie Francji. O formalnościach i szczegółach związanych z delegowaniem pracowników i ich właściwym rozliczaniem opowiadała Karolina Wierzchowska, specjalista w dziedzinie prawa przewozowego z Transport Francais Representant.



Warszawska edycja jesiennych Spotkań Transportowych jak zwykle odbywała się podczas Międzynarodowych Targów Transportu i Logistyki – TransPoland.

19 lipca 2016 r. Komisja Europejska nałożyła na niemal wszystkich producentów ciężarówek rekordową karę w wysokości prawie 3 miliardów euro za zmowę cenową w zakresie ustalania cen pojazdów. Postępowanie zakończono ugodowo, a większość z producentów przyznała się do winy. Kara nałożona przez Komisję Europejską daje podstawę dla każdego przewoźnika, który w latach 2007-2011 kupił pojazd od tych producentów, do żądania odszkodowania. Łukasz Chwalczuk z Kancelarii Prawnej luridica wskazywał przewoźnikom, kto i na jakich zasadach może starać się o odszkodowanie, jakie są szanse na zwrot części ceny zakupionych pojazdów oraz ile realnie pieniędzy można odzyskać, wykorzystując formę pozwu zbiorowego.



Niemcy to największy i najważniejszy partner handlowy Polski. To również kraj tranzytowy dla polskich przewoźników, zmierzających do innych krajów zachodniej Europy. Naturalnym jest zatem fakt przydarzania się transportowcom różnych „przygód" na terytorium naszego zachodniego sąsiada. Niemiecki adwokat Piotr Kozłowski podzielił się z uczestnikami doświadczeniami swoich klientów, działających na niemieckim rynku. Ekspert wskazywał rozwiązania i postępowanie m.in. podczas kolizji i regulacji szkód wypadkowych w Niemczech, uszkodzenia przewożonego towaru, ograniczeniach kabotażowych czy ostępowaniach sądowych i mandatowych w Niemczech.



Spowodowanie szkody w towarze wiąże się z wypłaceniem odszkodowania. Nie zawsze jednak wiemy, komu takie odszkodowanie należy wypłacić. Co decyduje o tym, że w razie wystąpienia szkody przewoźnik musi pokryć szkodę? Kto jest uprawniony do odszkodowania z umów transportowych? Jak powinno być udokumentowane roszczenie? Co robić z razie otrzymania roszczenia od osoby nieuprawnionej? Jak postępować w przypadku niezasadnego potrącenia przewoźnego przez zleceniodawcę? Jaki wpływ ma uprawnienie do odszkodowania na wypłacanie odszkodowań przez zakłady ubezpieczeń? Na te wszystkie pytania odpowiedź niosła prezentacja Jerzego Różyka z Kancelarii Brokerskiej CDS.



Mariusz Hendzel, specjalista ds. czasu pracy kierowców z Kancelarii ITD-PIP.PL zwrócił uwagę na kilka niuansów w definicjach prawa, które czasem potrafią zmienić rozumienie samego przepisu. Podczas prelekcji wyjaśnił takie zagadnienia jak momentu wydłużenia czasu jazdy ponad 9 godzin, mityczne definicje cykli pracy kierowcy i wymaganych odpoczynków, praktyczne stosowanie przepisów o skróconym odpoczynku dziennym czy nietypowe wykorzystanie pracy 3 kierowców w 2 pojazdach. Wskazówki eksperta i nieszablonowe podejście do interpretacji przepisów o czasie jazdy i odpoczynków mogą wprost przyczynić się do wzrostu wydajności i efektywności pracy kierowców, przy spełnieniu wszystkich wymogów formalnych.



Prowadzący działalność transportową muszą odznaczać się tzw. „dobrą reputacją". Ostatnimi czasy nasiliła się liczba postępowań prowadzonych przez różne organy administracyjne, dotyczącego utraty dobrej reputacji, której brak w konsekwencji może oznaczać odebranie licencji transportowej Marek Kliś, radca prawny Kancelarii Transportowej Koben poruszał kwestie utraty dobrej reputacji w kontekście nieproporcjonalnej reakcji za stwierdzone naruszenia, przy uwzględnieniu skali prowadzonych operacji transportowych, możliwości poprawy sytuacji w przedsiębiorstwie oraz interesu społecznego kontynuacji działalności gospodarczej.



W jaki sposób przewoźnicy mogą potwierdzić wysoką jakość świadczonych przez siebie usług i zrobić to w czytelny i wiarygodny sposób? Jak zdobywać zaufanie wymagających kontrahentów? Czy certyfikaty ISO dostępne są tylko dla dużych przedsiębiorców? O zaletach wdrażania Certyfikatów ISO28000 w firmie transportowej mówił Piotr Roczniak z Trans28000



W Europie obowiązuje kilka różnych systemów elektronicznych opłat drogowych. Każdy z nich to oddzielne urządzenie do zamontowania w pojeździe, oddzielne rozliczenie, kaucja, różne wymagania formalne. Czy możliwe jest rozliczanie europejskich opłat drogowych za pomocą tylko jednego urządzenia pokładowego? Na razie jeszcze nie, ale dzięki UTA MultiBox możliwe jest znaczne ich zredukowanie. O szczegółach i dodatkowych zaletach tego rozwiązania opowiadali przedstawiciele regionalni UTA.



Prowadzenie przedsiębiorstwa transportowego jako jednoosobowej działalności gospodarczej to wciąż dominująca forma biznesu transportowego w Polsce. W obecnych czasach nie jest to jednak rozwiązanie najbezpieczniejsze. W stosunkowo niewielkich, rodzinnych firmach transportowych ewentualna egzekucja z majątku uderza bezpośrednio w majątek prywatny właściciela i jego rodziny. Jak się przed tym zabezpieczyć w możliwie najprostszy sposób? Najkorzystniejsze formy zabezpieczenia majątku poprzez zmianę formy prawnej prowadzonej działalności przybliżał Łukasz Medaj, prawnik Kancelarii Transportowej LegalTrans.



Organa skarbowe uznają branżę transportową za jeden z obszarów podwyższonego ryzyka występowania nadużyć, prowadzących do wyłudzenia podatku VAT. Dlatego firmy transportowe coraz częściej poddawane są kontrolom podatkowym. Przedstawiciele Kancelarii Prawno-Podatkowej Mariański Group mówili o tym, jak uchronić się przed nieświadomym udziale w „karuzeli podatkowej". Wskazywali też najczęściej występujące błędy podatkowe w branży TSL, a także wskazywali, jak przygotować się do kontroli skarbowej i podatkowej oraz jakie prawa i obowiązki mają zarówno kontrolujący, jak i kontrolowani.



Każdy użytkownik zarejestrowanego w Polsce pojazdu ciężarowego, autobusu czy naczepy, musi uiszczać coroczny podatek od środków transportowych. Jego wysokość ustalana jest indywidualnie (w określonych widełkach cenowych) przez każdą z gmin. Przedstawiciele Centrum Informacji Gospodarczej Gminy Stara Kamienica wskazywali możliwości obniżenia tego podatku do ustawowego minimum, poprzez jego opłacanie w rzeczonej gminie, wskazując jednocześnie rozwiązania na to pozwalające, a nie wymagające przerejestrowywania pojazdów.





8 września weszła w życie rewolucyjna od strony prawnej zmiana w prawie cywilnym – wprowadzono dwie nowe formy czynności prawnych (a wiec i zawierania umów): dokumentową i elektroniczną. Jakie ma to znaczenie dla branży transportowej współpracującej w oparciu o maile i elektroniczne giełdy transportowe? Czy przynosi to nowe szanse, a może zagrożenia? Powiązania tych pozornie niewielkich zmian ze specyfiką branży transportowej dokonały prawniczki Kancelarii Prawnej Translawyers Widuch i Wspólnicy - Anna Widuch oraz Svitlana Strachowicz.

Silna pozycja firmy transportowej zależy m.in. od efektywności energetycznej, która w obliczu wielu wyzwań nie zawsze jest priorytetem. A szkoda, bo dzięki ograniczaniu zużycia paliwa i inwestycjom w infrastrukturę można sporo zaoszczędzić. Podczas prelekcji Jerzego Domaszczyńskiego z ExxonMobil słuchacze dowiedzieli się, gdzie szukać oszczędności oraz jak nowoczesne oleje silnikowe mogą ograniczyć koszty operacyjne.





Po wprowadzeniu Loi Macron czy MiLog niejednokrotnie rozliczanie delegacji spędza przewoźnikom sen z powiek. Proces ręcznego rozliczania delegacji na podstawie informacji podanych przez kierowcę sprawia, że przedsiębiorca może wypłacić zawyżone bądź zaniżone stawki delegacji bądź ryczałtów. To z kolei może przełożyć się na roszczenia kierowców z tytułu niewłaściwie wypłaconych należności czy kary administracyjne. W jaki sposób usprawniać ten proces wykorzystując nowoczesne rozwiązania, opowiadał Kamil Korbuszewski z Gbox.



Jak zdalnie odczytywać karty kierowców oraz w jaki sposób usprawnić rozliczania delegacji z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi – to tematy poruszone przez Mateusza Włocha z firmy Inelo.









Konferencje we wszystkich czterech jesiennych lokalizacjach cieszyły się dużym zainteresowaniem przewoźników.



Spotkania Transportowe to nie tylko całodniowa konferencja, dostarczająca wiedzy i odpowiadająca na najważniejsze pytania branży transportowej. To również doskonała okazja do budowania relacji pomiędzy przewoźnikami a firmami dostarczającymi różnorodnych rozwiązań, wspierających prowadzoną działalność. W strefie biznesowej można zapozać się ze szczegółami produktów i usług oraz w niezobowiązującej atmosferze porozmawiać o warunkach współpracy.

SPOTKANIA TRANSPORTOWE 2017

Już dziś zarezerwuj czas i zgłoś swój udział w wiosennej edycji!

Aktualne zmiany na polskiej scenie politycznej z pewnością przełożą się również na zmiany w obszarach związanych i dotyczących branży transportowej. Czy pojawią się nowe akty prawne albo odmienna interpretacja dotychczasowych? Czy zmieni się organizacja resortu i struktura służb kontrolnych? Jak będzie reagować otoczenie biznesowe? Z drugiej strony możemy spodziewać się dynamicznych zmian również w transporcie europejskim, realizowanym przecież w dużej mierze przez nasze, polskie firmy przewozowe.

Przyszły rok z pewnością będzie dynamiczny. Dziś nikt nie zna szczegółów zmian. My wiemy, że będziemy trzymali rękę na pulsie i wiosną dostarczymy Wam aktualnych informacji, pomocnych w prowadzeniu działalności transportowej. Podczas kolejnej edycji Spotkań Transportowych, wspólnie z licznymi ekspertami jak zwykle przybliżymy ostatnie i nadchodzące zmiany prawne, podpowiemy, jak rozwiązywać bieżące problemy i wskażemy, jak unikać ich w przyszłości. Podpowiemy też, na co nowego i ciekawego warto zwrócić uwagę. Zachęcamy do kontaktu z redakcją i zgłaszania problemów oraz tematów, które powinniśmy poruszyć podczas konferencji.

Wiosną tradycyjnie odwiedzimy osiem polskich miast:



Spotkania odbywają się w godzinach 9:00 - 17:00

1 marca	–	KRAKÓW
7 marca	–	POZNAŃ
14 marca	–	BIAŁYSTOK
22 marca	–	WARSZAWA podczas targów MT TSL w PTAK WarsawExpo
28 marca	–	LUBLIN
4 kwietnia	–	WROCŁAW
20 kwietnia	–	GDAŃSK
26 kwietnia	–	SOSNOWIEC podczas targów Logistex /Transportex

Przewoźników i menedżerów transportu drogowego zapraszamy do BEZPŁATNEGO udziału w Spotkaniach Transportowych. Wystarczy zarejestrować się na stronie www.tsl-biznes.pl/spotkania, na której będziemy umieszczali aktualne informacje dotyczące najbliższej edycji Spotkań Transportowych 2017.

Budujmy sieć kontaktów branży transportowej

Spotkania Transportowe to nie tylko merytoryczna konferencja, ale również doskonała okazja do nawiązywania bezpośrednich kontaktów w branży. Dlatego zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chciałyby zaprezentować swoją ofertę i rozwiązania podczas Spotkań Transportowych.

Do udziału zachęcamy też firmy logistyczne, spedycyjne i dystrybucyjne, które poszukują przewoźników do współpracy z całej Polski lub z konkretnego regionu.
Z przyjemnością udzielimy szerszych informacji o możliwości prezentacji podczas jednego lub kilku spotkań.
Zapraszamy do kontaktu: promocja@kmg-media.pl

Partnerzy Spotkań Transportowych Jesień 2016



Sieci handlowe działające w branży spożywczej stoją przed trudnym wyzwaniem zapewnienia odpowiedniej dostępności szerokiego wachlarza produktów w bardzo dużej liczbie lokalizacji

Fot. Hellmann Worldwide Logistics

Logistyka sieci handlowych... także w sieci

Konieczność zapewnienia dostaw do wielu lokalizacji, wysokie wymagania w zakresie terminowości i ciągła presja na poziom kosztów – takie warunki muszą spełniać firmy logistyczne realizujące dostawy do sieci handlowe. Co więcej, standardy tych dostaw muszą być wysokie i precyzyjnie zdefiniowane. I to właśnie standaryzacja często jest tu kluczem do osiągnięcia wymaganego poziomu efektywności.

Rosnąca konkurencja sprawia, że presja na obniżanie kosztów logistyki jest w tej branży wysoka. Ciągła walka o klienta końcowego sprzyja obniżaniu marż ze sprzedaży i jej rentowności, co z kolei dodatkowo „zachęca" do cięcia kosztów. Nic zatem dziwnego, że to właśnie na logistyce skupia się często potrzeba poszukiwania oszczędności. Umiejętnie zaprojektowana i prowadzona może być dziś źródłem przewagi konkurencyjnej. Dotyczy to zarówno poziomu kosztów jak i możliwości zapewnienia obsługi klienta na wysokim poziomie jakościowym. O kształcie logistyki w przypadku sieci handlowych decyduje wiele czynników – obsługiwany asortyment, wymagania konkretnych grup produktów, ale także strategia sprzedaży konkretnej marki a nawet... filozofia biznesowa właściciela.



Fot. Arkadiusz Mazur

Największe sieci handlowe „gwarantują" duże zamówienia i atrakcyjne rynki zbytu, korzyści są więc dwustronne – sprzedawca musi się dopasować, ale zyskuje dostęp do dużej liczby nowych klientów

W pogoni za wyzwaniami rynku

Z liczbą prawie 40 mln konsumentów i stale rosnącym poziomem zamożności, Polska jest atrakcyjnym rynkiem handlowym. Ciągła dynamika oraz wzrost zapotrzebowania na wiele różnych grup produktów sprawiają, że zarówno dla inwestorów w centra handlowe jak i sieci handlowych różnej wielkości, rynek ten jest niezwykle kuszący i to niezależnie od aktualnych, politycznych zawirowań.

Sieci handlowe rządzą się swoimi prawami. Z punktu widzenia logistyki, to

Umiejętnie zaprojektowana i prowadzona logistyka może być dziś źródłem przewagi konkurencyjnej. Dotyczy to zarówno poziomu kosztów jak i możliwości zapewnienia obsługi klienta na wysokim poziomie jakościowym.

m.in. konieczność dopasowania się dostawców do określonych standardów. Standardy te mogą dotyczyć sposobu realizacji dostaw, w szczególności okien czasowych, sposobu pakowania produktów i rodzajów stosowanych opakowań, etykietowania czy wymiarów poszczególnych opakowań zbiorczych i jednostek ładunkowych. Mając kilkuset lub więcej dostawców, sieci handlowe zmuszone są wprowadzać standaryzację w wielu obszarach – mając na uwadze m.in. efektywność realizowanych procesów logistycznych i chęć ich ciągłej optymalizacji.

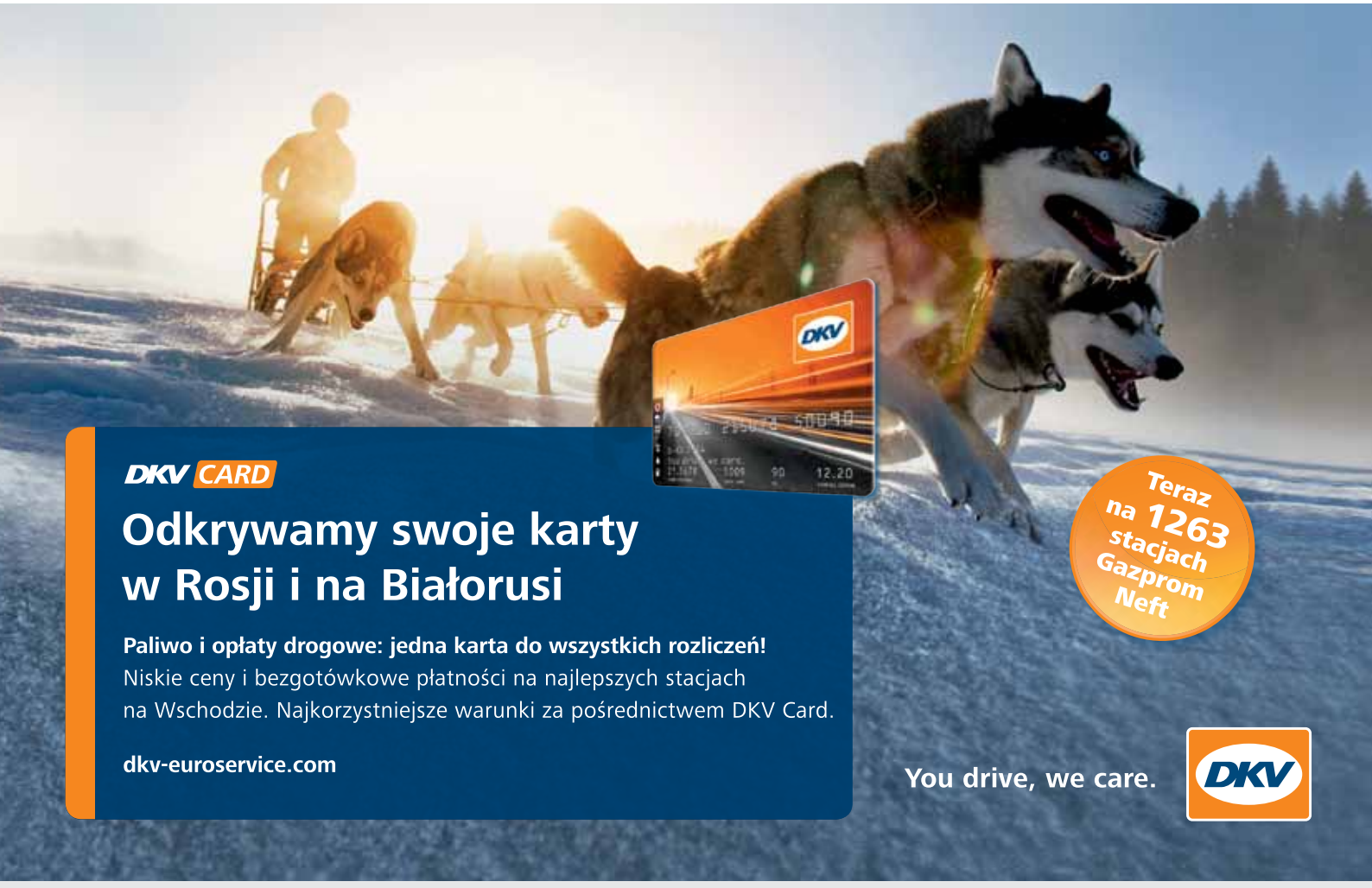
O kształcie logistyki w przypadku sieci handlowych decyduje wiele czynników – obsługiwany asortyment, wymagania konkretnych grup produktów, ale także strategia sprzedaży konkretnej marki a nawet... filozofia biznesowa właściciela.

Budując tak rozbudowane łańcuchy i sieci dostaw, nie ma możliwości uniknięcia standaryzacji, a sporo wymagań narzucanych jest właśnie dostawcom. Dedykowane rozmiary opakowań, konieczność dostosowania się do określonych standardów paletowych: w przypadku palet ekspozycyjnych – półpalet lub ćwierćpalet w miejsce standardowej palety euro, dopuszczenie (lub nie) tzw. śródpalet, powszechność opakowań typu SRP – gotowych do ekspozycji na półce, to wymagania, za których spełnienie odpowiedzialny jest zwykle właśnie dostawca produktów konkretnej marki.

Część sieci handlowych wymaga dedykowanych dla siebie opakowań jednostkowych, co z kolei przekłada się na zmianę ich liczby w opakowaniu zbiorczym, w jednostce ładunkowej, a w praktyce – na koszty i procesy logistyczne. Z drugiej strony, największe sieci handlowe „gwarantują" duże zamówienia i atrakcyjne rynki zbytu,



Dedykowane rozmiary opakowań, konieczność dostosowania się do określonych standardów paletowych (szczególnie w przypadku palet ekspozycyjnych gotowych do ekspozycji na półce) to wymagania, za których spełnienie odpowiedzialny jest zwykle właśnie dostawca produktów konkretnej marki





Popularne jest w tej branży zarządzanie zapasami przez dostawcę (VMI) – na podstawie danych o sprzedaży i poziomie zapasów on sam odpowiada za uzupełnianie zapasu. Alternatywą są sztywne terminy realizacji dostaw czy interwencyjne dostawy po spadku poziomu zapasów do minimalnego poziomu

korzyści są więc dwustronne – sprzedawca musi się dopasować, ale zyskuje dostęp do dużej liczby nowych klientów. Sieci handlowe tworzą dziś wręcz całe „katalogi" i zbiory zasad postępowania w zakresie pakowania czy znakowania produktów.

Zapasy – także z VMI

Popularne jest w tej branży także zarządzanie zapasami przez dostawcę (VMI) – na podstawie danych o sprzedaży i poziomie zapasów on sam odpowiada za uzupełnianie zapasu. Alternatywą są tu chociażby sztywne terminy realizacji dostaw czy interwencyjne dostawy po spadku poziomu zapasów do określonego minimalnego poziomu. Zasadniczo kluczem jest tu wysoka elastyczność. A rynek wymaga elastyczności od sieci handlowych, nic zatem dziwnego, że sieci chcą jej od swoich dostawców. Zasad jest wiele, dotyczą etykiet, oznaczeń, standardów jakościowych. Same sieci mogą narzucać te wymagania centralnie lub dopasować je do konkretnego kraju czy rynku zbytu.

Część wymagań związana jest bezpośrednio z obsługiwaną branżą lub grupami produktów. Im szersza oferta produktowa, tym większa liczba SKU w magazynie, a duża liczba SKU to często nowe wyzwania w obszarze magazynowania i kompletacji zamówień. Na sposób realizacji wysyłek (pełnopaletowe, pełnokartonowe, pojedyncze produkty) przekłada się także powierzchnia handlowa poszczególnych punktów sprzedaży.

Swoje konkretne wymagania zgłaszają m.in. wybrane branże, chociażby sieci typu DIY (*do it yourself* czyli zrób to sam), sieci tzw. elektromarketów czy sieci drogeryjne. Jest to związane ze specyfiką poszczególnych grup produktów – wymaganiami w zakresie sposobu transportu, przechowywania czy zakresem realizowanych usług dodatkowych. Wybrane produkty mogą wymagać także niestandardowego podejścia – ze względu na specyfikę samego produktu czy wysokie koszty transportu lub składowania. Wymagania wynikają też ze sposobu prowadzenia biznesu – inaczej podejdzie do tematu supermarket pozycjonujący się na półce premium, inaczej budżetowy dyskont, a jeszcze inaczej – mały sklep osiedlowy, nawet jeśli działa w ramach większej sieci.

Najwięksi – w branży spożywczej

Sieci handlowe działające w branży spożywczej stoją przed trudnym wyzwaniem zapewnienia odpowiedniej dostępności szerokiego wachlarza produktów w bardzo dużej liczbie lokalizacji. Wśród największych sieci dystrybucji jest m.in. sieć obsługująca sklepy Biedronka. Jak działa logistyka Biedronki? Towary od partnerów handlowych dostarczane są bezpośrednio do centrów dystrybucyjnych, a stąd trafiają bezpośrednio do 2700 sklepów na terenie całego kraju. Na sieć składa się 15 własnych centrów dystrybucji, w tym trzy (Kraków, Gdańsk, Warszawa) dostosowane są do obsługi aglomeracji miejskich. Całość to 340 tys. m² powierzchni magazynowej.

Przy kilkuset lub większej ilości dostawców, sieci handlowe zmuszone są wprowadzać standaryzację w wielu obszarach – mając na uwadze m.in. efektywność realizowanych procesów logistycznych i chęć ich ciągłej optymalizacji.



Nowe lokalizacje magazynowe to okazja by optymalizować sieć logistyczną. Ważną „korzyścią" z otwarcia nowego centrum dystrybucyjnego będzie dla sieci możliwość podniesienia efektywności działania sieci dystrybucji

Część wymagań związana jest bezpośrednio z obsługiwaną branżą lub grupami produktów. Im szersza oferta produktowa, tym większa liczba SKU w magazynie, a duża liczba SKU to często nowe wyzwania w obszarze magazynowania i kompletacji zamówień.

Każde z centrów dystrybucyjnych obsługuje od stu kilkudziesięciu sklepów w swoim regionie i zatrudnia minimum 200 osób. Lokalizacja centrów ma zapewniać optymalizację realizowanych przewozów. W połączeniu z rozwiązaniami informatycznymi (do planowania zapasów, operacji magazynowych i obsługi transportu) pozwala to skrócić do minimum czas składowania oraz realizować dostawy w ciągu 24h od momentu złożenia zamówienia przez sklep. Flota samochodowa realizująca zadania dystrybucyjne liczy ponad 1000 pojazdów, a podstawowy okres eksploatacji pojazdów jest nie dłuższy niż 5 lat.

Jakich powierzchni magazynowych potrzebują sieci handlowe? Przede wszystkim w dobrej lokalizacji, blisko głównych ciągów komunikacyjnych, o odpowiedniej wysokości składowania, z zapleczem parkingowo-manewrowym czy o większej niż przeciętna liczbie doków rozładunkowych. Coraz częściej obiekty tego typu wyposażane są m.in. w różne innowacje mające obniżyć poziom zużycia wody i energii czy podnieść efektywność energetyczną. Podział magazynu na strefy (funkcjonalne czy temperaturowe) wynika bezpośrednio z obsługiwanych grup asortymentowych czy sposobu zaopatrzenia sklepów (kompletacja zamówień czy wysyłki pełnopaletowe, dostaw do magazynu sklepowego czy bezpośrednio na półki itp.).

Nowy magazyn = nowe możliwości

Wśród tegorocznych inwestycji magazynowych jest m.in. nowe centrum dystrybucyjne sieci Tesco, zlokalizowane w Segro Logistics Park Poznań (w Komornikach k. Poznania). Obiekt ma powierzchnię 30,2 tys. m² (z opcją rozbudowy o kolejne 10 tys. m²), a dzięki nowej lokalizacji w sieci dystrybucyjnej Tesco, liczba kilometrów realizowanych przez samochody ciężarowe zmniejszy się o prawie 13%. Obiekt uroczyście otwarto na początku listopada 2016 r. Będzie on obsługiwał łącznie 119 sklepów. Na nowe centrum dystrybucyjne składają się: magazyn produktów suchych oraz część biurowa i pomieszczenia socjalne. Całość powstała w ciągu sześciu miesięcy.

– Czas realizacji oraz jakość tego projektu mają dla nas ogromne znaczenie. Równie istotne są dla nas rozwiązania ekologiczne: zarówno te zastosowane na etapie budowy, jak i te, które będą miały wpływ na eksploatację budynku. Centrum dystrybucyjne w Komornikach może służyć jako wzór dla przyszłych tego typu realizacji w całej Europie – komentuje Adam Manikowski, dyrektor zarządzający Tesco Polska. Nowy magazyn obsługiwać będzie każdego dnia 95 aut ciężarowych przyjeżdżających od dostawców. Powierzchnia ponad 30 tys. m² przekłada się na 29 tys. miejsc paletowych, a do obsługi magazynu wykorzystanych zostanie flota 150 różnego rodzaju wózków.

PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA

Display palety INKA

idealne do bezpośredniej prezentacji produktu w miejscu sprzedaży (Point of Sales) oraz do transportu małych przesyłek.



Format display 400x600 mm i 600x800 mm

Format kontenerowy	760x1140 mm
	1140x1140 mm
Format Euro	400x 600 mm
	400x 800 mm
	600x 800 mm
	800x1200 mm
Format przemysłowy	1000x1200 mm

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

Bezpieczne w transporcie lotniczym.

PEFC produkt ekologiczny, surowiec pochodzi z lasów zarządzanych w zrównoważony sposób oraz z kontrolowanych źródeł

INKA PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

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

INKA Paletten GmbH · Haringstraße 19 · 85635 Siegertsbrunn, Niemcy
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049-8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com
www.inka-palety.pl

Nowe lokalizacje magazynowe to okazja by optymalizować sieć logistyczną. Ważną „korzyścią" z otwarcia nowego centrum dystrybucyjnego będzie dla sieci możliwość podniesienia efektywności działania sieci dystrybucji. W praktyce oznacza to kilkanaście procent mniej realizowanych kilometrów, co z kolei można przełożyć także na konkretny efekt ekonomiczny (finansowy) czy ekologiczny (poprzez zmniejszenie emisji dwutlenku węgla do atmosfery).

Z outsourcingiem czy bez?

Jako przykład wydzielenia na zewnątrz obsługi procesów logistycznych posłużyć może współpraca ROHLIG SUUS Logistics z holdingiem Media-Saturn – europejskim liderem w zakresie sieci handlowych w branży elektroniki użytkowej. Operator logistyczny realizuje obsługę kanału e-commerce dla marek Media Markt i Saturn – kompleksową obsługę dostaw towarów zakupionych drogą internetową, ale także w sklepach stacjonarnych, z dostawą na adres kupującego. Operator logistyczny obsługuje dostawy do klientów indywidualnych. Towary wysyłane są z magazynu centralnego w okolicach Warszawy i obejmują przesyłki niespaletyzowane. Z założenia są to przesyłki przekraczające rozmiarem lub wagą standardy usług kurierskich – czyli cięższe niż 30 kg lub o objętości ponad 0,15 m^3. Zwykle są to produkty o wysokiej wrażliwości na uszkodzenia, a całość oferty operatora obejmuje także usługi dodatkowe – wniesienie i rozpakowanie zakupionych produktów, odbiór starego sprzętu czy obsługę płatności za pobraniem.

Sieci handlowe chcą mieć magazyny w dobrej lokalizacji, blisko głównych ciągów komunikacyjnych, o odpowiedniej wysokości składowania, z zapleczem parkingowo-manewrowym czy o większej niż przeciętna liczbie doków rozładunkowych.



Współpraca w zakresie obsługi rynku e-commerce może stanowić naturalny etap rozwoju współpracy między operatorem logistycznym a klientem. Tak było w przypadku sieci drogerii Super Pharm i DSV Solutions

– *Usługa wniesienia i rozpakowania towaru jest bardzo ważna z punktu widzenia klienta ostatecznego, ponieważ dzięki niej może on ocenić dokładnie stan zakupionego sprzętu. Równie istotna jest także płatność za pobraniem, gdyż przy tego typu przesyłkach w grę wchodzą o wiele wyższe sumy, wynikające zazwyczaj z zakupu kilku urządzeń jednocześnie lub zakupu sprzętu wysokiej klasy np. typu side by side. Takiej przesyłki nie można swobodnie zostawić u sąsiada, bądź – co jest obecnie modne i możliwe w przypadku przesyłek kurierskich, – dostarczyć odbiorcy do miejsca pracy. Ustalenie dogodnego czasu dostawy jest zatem bardzo istotne, ponieważ determinuje możliwość wykonania usługi przez operatora logistycznego. Pamiętajmy również, że mówimy o przesyłkach wrażliwych, których kilkukrotna próba doręczenia mogłaby doprowadzić do uszkodzenia towaru. W przypadku przesyłek kurierskich tę próbę można bez podobnego ryzyka wielokrotnie ponawiać* – komentuje Krzysztof Gąsiewski, Dyrektor Oddziału Warszawa w ROHLIG SUUS Logistics.

Usługa wniesienia i rozpakowania towaru jest bardzo ważna z punktu widzenia klienta ostatecznego, ponieważ dzięki niej może on ocenić dokładnie stan zakupionego sprzętu.

Elementem oferty operatora jest też tzw. *customer service*, na etapie nadawania oraz doręczenia przesyłek. Operator realizuje m.in. usługi awizacji, poprzez telefoniczne i mailowe powiadamianie o nadchodzącej przesyłce – jej załadowaniu na samochód dystrybucyjny czy dotyczące terminu dostawy. W przyszłości operator logistyczny obsłużyć ma także dostawy w modelu biznesowym, co pozwoli m.in. na zoptymalizowanie stanów magazynowych. Będzie to możliwe dzięki nadawaniu szerszej grupy asortymentów z magazynu centralnego bezpośrednio do odbiorców e-commercowych.

E-commerce – dla kogo?

Konsumenci pokochali e-commerce. Niższe ceny produktów, atrakcyjne terminy i koszty dostaw, asortyment często szerszy niż w klasycznej placówce handlowej, a do tego możliwość nieograniczonego niemal porównywania oferty sprzedawców i poszczególnych produktów. Czasy, gdy obawiano się o przyszłość e-handlu już dawno za nami.

Eksperci prognozują dalszy rozwój handlu w internecie, zwracając też uwagę na fakt, że coraz częściej wykorzystujemy w tym celu nie tylko klasyczny komputer, ale także urządzenia mobilne. Niezależnie od wykorzystywanego urządzenia (komputer PC, laptop, tablet, smartfon czy

inne), tradycyjne sieci handlowe zmierzyć się muszą z groźnym, wirtualnym konkurentem. Jeśli nie możesz pokonać konkurenta… to spróbuj z nim współpracować. Idąc tą drogą sieci handlowe przyjaznym okiem spoglądają w stronę e-handlu, czyniąc z niego jeden ze swoich kluczowych kanałów dystrybucji.

Sieci handlowe rozwijają logistykę

Współpraca w zakresie obsługi rynku e-commerce może stanowić naturalny etap rozwoju współpracy między operatorem logistycznym a klientem. Tak było w przypadku sieci drogerii Super Pharm i DSV Solutions. Od sierpnia 2015 r. sieć korzysta z logistyki kontraktowej oferowanej przez operatora, za pośrednictwem oddziału DSV w Teresinie. Na początku listopada 2016 r. obie firmy ogłosiły rozszerzenie współpracy. Już wcześniej operator przejął obsługę magazynu centralnego, a teraz współpraca uzupełniona została o kanał e-commerce. Operator realizuje tu „standardową" dostawę do klientów

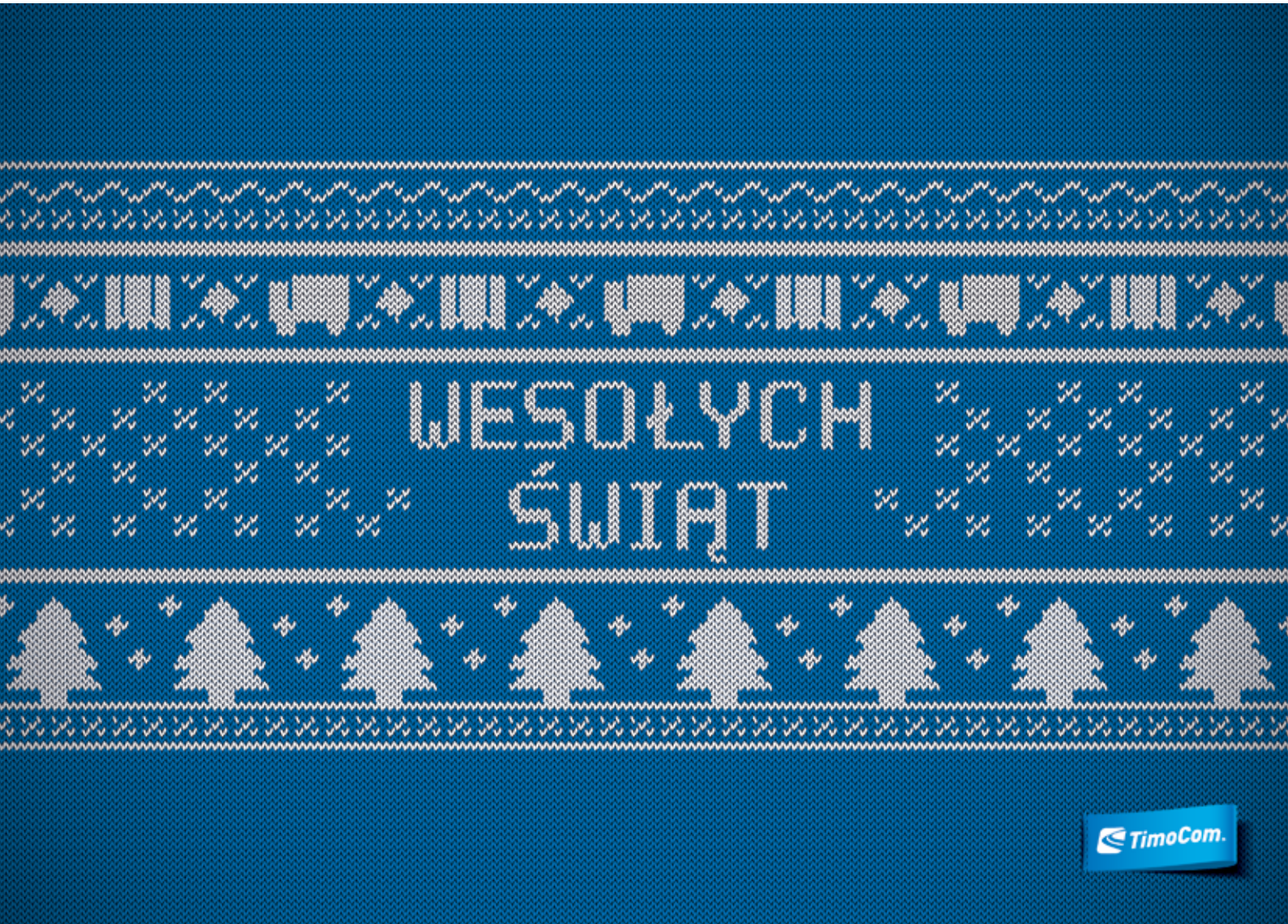


Sieci handlowe przyjaznym okiem spoglądają w stronę e-handlu, czyniąc z niego jeden ze swoich kluczowych kanałów dystrybucji

indywidualnych, zakres obsługi obejmuje jednak także przygotowanie i kompletację zestawów specjalnych, wraz z możliwością odbioru w dowolnym punkcie sieci handlowej.

– *Wdrożenie rozwiązania e-commerce stanowi kolejny etap usprawniania naszej dystrybucji. Ma on na celu przede wszystkim zapewnienie klientom jeszcze bardziej komfortowej dostawy naszego asortymentu oraz możliwości zakupu oferowanych przez nas produktów w dowolnym miejscu oraz sposobie pakowania* – mówi Krzysztof Sielicki, Head of Logistics Super Pharm. – *Uruchomienie projektu e-commerce dla Super-Pharm przebiegało wieloetapowo. Poza rozbudową i integracją narzędzi informatycznych, wprowadziliśmy także szereg nowych rozwiązań w obszarze magazynu, które pozwalają na bardzo wysoką wydajność kompletacji oraz minimalizację ryzyka pomyłek* – komentuje Rafał Kowganko, Kierownik Operacyjny DSV Solutions.

dr Marcin Jurczak



Współpraca ze sprawdzonym partnerem


Arkadiusz Glinka

Na rynku polskim działa kilku operatorów logistycznych specjalizujących się w świadczeniu szerokiego zakresu usług logistycznych dla sieci handlowych. Współpracę z siecią Tesco zacieśnia C.H. Robinson. O tym, na czym ona polega i jak obecność operatora na innych rynkach zwiększa efektywność funkcjonowania firmy w Polsce, mówi Arkadiusz Glinka, dyrektor transportu na Europę Wschodnią C.H. Robinson Europe B.V.

Pięć lat temu firma C.H. Robinson zaczęła świadczyć w Polsce usługi dla Tesco. Jaki był ich zakres? Na czym polegała współpraca?

Pierwotnie zarządzaliśmy ładunkami Tesco w centrach dystrybucyjnych w Teresinie i Gliwicach. Byliśmy jednym z dziewięciu dostawców usług logistycznych obsługujących firmę we Wschodniej Europie (obok dostawców z Czech, Węgier, Słowacji oraz Polski). Na początku 2016 r. Tesco podjęło decyzję o synchronizacji obowiązującej w regionie struktury operacyjnej – zostaliśmy zaproszeni do realizacji tego projektu.

W listopadzie nastąpiło odnowienie umowy. Czego ona dotyczy?

Wspieraliśmy Tesco w procesie opracowywania nowej strategii dotyczącej struktury logistycznej. W wyniku nowego podziału w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, firma C.H. Robinson stała się odpowiedzialna za zarządzanie ładunkami Tesco w Polsce – w jednym z trzech, obok Czech/Słowacji i Węgier, nowopowstałych regionów. Nasze działania skupią się w centrach logistycznych w Gliwicach, Poznaniu i Teresinie.

Czym przedstawiciele Tesco motywowali odnowienie współpracy?



W wyniku nowego podziału w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, firma C.H. Robinson stała się odpowiedzialna za zarządzanie ładunkami Tesco w Polsce – w jednym z trzech, obok Czech/Słowacji i Węgier, nowopowstałych regionów

Wszystkim naszym klientom oferujemy najwyższe standardy współpracy. Dotyczą one zarówno obsługi, jak i merytoryki oraz efektywności proponowanych rozwiązań. Dysponujemy doświadczeniem, które pozwala nam kompleksowo odpowiedzieć na potrzeby różnej wielkości firm działających w wielu sektorach. Dzięki temu C.H. Robinson cieszy się zaufaniem wśród partnerów biznesowych. W efekcie bezpośrednio przekłada się ono na owocną, w licznych przypadkach wieloletnią, współpracę.

C.H. Robinson dysponuje doświadczeniem, które pozwala kompleksowo odpowiedzieć na potrzeby różnej wielkości firm działających w wielu sektorach. Dzięki temu operator cieszy się zaufaniem wśród partnerów biznesowych.

Czy doświadczenia C.H. Robinson w zakresie transportu chłodniczego wpłynęło na decyzje rozszerzenia współpracy?

Naszym atutem jako dostawcy rozwiązań logistycznych jest kompleksowa znajomość rynku i branży. Oferujemy światowej klasy *know-how* oraz innowacyjne rozwiązania w zakresie systemów zarządzania. Kluczowym elementem naszej pracy jest także dogłębne zrozumienie biznesu każdego z naszych klientów – daje nam to umiejętność sprawnego poruszania się w obszarze ich działalności i proponowanie efektywnych usprawnień w łańcuchu dostaw, które pozwalają osiągnąć natychmiastowe i trwałe wyniki. Jestem przekonany, że to właśnie wielowymiarowe doświadczenie oraz relacja budowana dzięki długiej współpracy, pozwalają nam sprostać oczekiwaniom partnerów biznesowych.

Czy C.H. Robinson współpracuje z Tesco w innych krajach i czego ona dotyczy?

Aktualnie nie współpracujemy z Tesco na innych rynkach, ale jesteśmy przekonani, że rozszerzenie relacji w Polsce pomoże nam w przyszłości w ekspansji naszej współpracy również w innych krajach.

Czy to jedyna sieć obsługiwana przez C.H. Robinson? Czy firma obsługuje je też w kanale e-commerce lub czy przymierza się do tego?

Tesco nie jest jedyną siecią detaliczną, z którą współpracujemy, mamy kontrakty z przedsiębiorstwami działającymi w tym segmencie nie tylko w Europie, ale również na całym świecie. Tak samo jest w przypadku firm z sektora e-commerce. Zazwyczaj nasze umowy dotyczą zarówno mniejszych klientów transakcyjnych, jak i dużych oraz globalnej współpracy strategicznej.

Warto wspomnieć, że jest to tylko jeden przykład współpracy, ale dla C.H. Robinson segmentacja klientów nie kłóci się z innymi działaniami z zakresu sprzedaży i marketingu, czy innych części naszego biznesu. Sposób w jaki promujemy czy sprzedajemy nasze usługi różnej wielkości firmom pozostaje taki sam w całym obszarze.

Czy obecność firmy w wielu krajach procentuje przy obsłudze sieci handlowych? Czy występuje efekt synergii?

Obecność C.H. Robinson w wielu krajach europejskich pomaga efektywnie obsługiwać sieci detaliczne oraz sprawnie wysyłać towary na inne rynki, na których działamy, gdzie kontynuowany jest proces dystrybucji. Wachlarz naszych możliwości może się nieznacznie różnić w zależności od lokalizacji.

Lokalnie nasze biura są upoważnione do podejmowania decyzji w imieniu klienta. Rozmieszczone są strategicznie, aby być blisko klientów, dostawców, a przede wszystkim rynków, które obsługują.

Szybko podejmujemy decyzje w imieniu naszych klientów, co pozwala na efektywne rozwiązywanie problemów. W dodatku nasza struktura, która nie jest oparta na ogromnej sieci z wieloma szczeblami w kraju oraz międzynarodowym przywództwie, daje nam elastyczność w szybkim sprostaniu wyzwaniom, przed którymi stoją nasi klienci. Nie ma znaczenia, czy są to firmy z sektora detalicznego, czy też innej gałęzi biznesu.

Co jest największym wyzwaniem w obsłudze sieci handlowych?

Istnieje wiele obszarów w obrębie łańcucha dostaw sieci detalicznych lub klientów z każdego innego sektora, które mogę okazać się wymagające. W rzeczywistości łańcuchy dostaw stały się o wiele bardziej złożone na przestrzeni ostatnich lat.

Widoczność jest niezbędna dla sprawnego zarządzania łańcuchem dostaw zarówno w skali lokalnej, jak i globalnej. Dzięki autorskiej platformie technologicznej C.H. Robinson, systemowi

Tesco nie jest jedyną siecią detaliczną, z którą współpracuje C.H. Robinson. Firma ma kontrakty z przedsiębiorstwami działającymi w tym segmencie nie tylko w Europie, ale również na całym świecie. Tak samo jest w przypadku firm z sektora e-commerce.



Fot. SEGRO Logistics Park Poznań Komorniki

Obecność C.H. Robinson w wielu krajach europejskich pomaga efektywnie obsługiwać sieci detaliczne oraz sprawnie wysyłać towary na inne rynki, na których działa, gdzie kontynuowany jest proces dystrybucji. Wachlarz możliwości firmy może się nieznacznie różnić w zależności od lokalizacji

Navisphere, możliwe jest śledzenie przepływów dostaw na bieżąco w dowolnym momencie procesu.

Kolejnym wyzwaniem dla detalistów jest dostępność produktów na półkach ich sklepów. C.H. Robinson oferuje wiele elastycznych rozwiązań, które pozwalają na dotarcie do wszystkich lokalizacji, w których potrzebują nas klienci. Prowadzenie działań w sektorze, jakim jest handel detaliczny, wiąże się zwykle z sezonowością, więc aby zachować płynność procesów, konieczna jest współpraca ze sprawdzonym partnerem, który będzie w stanie zarządzić procesem transportu również w przypadku dużych ilości towarów oraz w sytuacjach krytycznych.

Z okazji Świąt
pragniemy serdecznie podziękować
wszystkim naszym Klientom
za dotychczasową
niezwykle owocną współpracę.

Mamy nadzieję,
iż nadchodzące Święta
okażą się jednymi z najpiękniejszych.

Dużo zdrowia,
pomyślności oraz szczęścia
w nadchodzącym Nowym Roku 2017
a także wielu sukcesów
w dalszej pracy.

życzy
MAGHAR

Dobry czas dla **outsourcingu**

Przedsiębiorstwa mają coraz więcej pieniędzy, jednak do inwestycji podchodzą ostrożnie. Korzystają na tym dostawcy usług outsourcingowych, w tym m.in. operatorzy świadczący usługi logistyki kontraktowej.



Outsourcing logistyki z jednej strony ma zapewnić oszczędności, z drugiej dostęp do najlepszych praktyk i rozwiązań, bez angażowania kapitału. Dużą grupę zainteresowaną tym modelem biznesowym stanowią przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność opartą na sezonowości

Fot. Spedimex

Takiego boomu rynek magazynowy dawno nie widział. Jak wynika z danych AXI IMMO, w III kwartale 2016 r. zawarto transakcje wynajmu o wolumenie ponad 960 tys. m². To niemal o 300 tys. m² więcej niż w I kwartale br. W porównaniu z trzecim kwartałem 2015 jest to wynik lepszy aż o 76%. Ten wynik może dziwić o tyle, że już zeszły rok był rekordowy pod względem popytu na powierzchnię magazynową.

Magazyny idą jak ciepłe bułeczki

Na rynku mówi się, że kto ma pieniądze, ten powinien inwestować nie w akcje, ale w magazyny. Na koniec września 2016 r. wolumen powierzchni magazynowej w budowie wyniósł 955 tys. m², tj. o 59% więcej w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. W III kwartale 2016 r. całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce zbliżyła się do 11 mln m². Choć liczba magazynów rośnie jak na drożdżach, to pustostanów jest jak na lekarstwo. To tylko pokazuje dobrą kondycję rynku. Jak wynika z danych JLL, na koniec III kwartału wskaźnik pustostanów w Polsce obniżył się o 0,1 p.p., osiągając tym samym historyczne minimum na poziomie 6,0%. Poprawę odnotowano w okolicach Warszawy (7,8% w III kw. 2016 r. wobec 10,1% na koniec II kw. 2016 r.), Poznania (4,0% vs 4,6%) oraz Polski Centralnej (4,4% vs 4,6%). Z wyjątkiem Miasta Warszawy (11,1% vs 10,4%), gdzie nie ukończono żadnych nowych projektów. Wzrost tego wskaźnika w pozostałych lokalizacjach wynika głównie z ukończenia nowych projektów.

Na koniec września 2016 r. wolumen powierzchni magazynowej w budowie wyniósł 955 tys. m², tj. o 59% więcej w porównaniu do analogicznego okresu 2015. W III kwartale 2016 r. całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce zbliżyła się do 11 mln m².



Firmy wolą nie inwestować tam, gdzie nie muszą, mimo że ich rezerwy finansowe są na ogół większe niż rok temu. Wynika to w dużej mierze z niepewności odnośnie sytuacji gospodarczej i nowego prawa podatkowego, które szykuje rząd

– *Duże transakcje najmu dla gigantów e-commerce, wzrost biznesu w sektorze logistycznym oraz ekspansje i relokacje firm z branży FMCG i produkcyjnych sprawiają, że na koniec br. możemy spodziewać się pobicia kolejnego rekordu po stronie popytu. Wolumen transakcji na rynku najmu na poziomie 2,7 do 3 mln m², a takiego wyniku możemy spodziewać się na koniec roku, jest porównywalny z rezultatami na dojrzałych rynkach, takich jak francuski czy brytyjski. Polski rynek magazynowy jest nie tylko liderem regionalnym, ale również znaczącym rynkiem w skali Europy* – komentuje Renata Osiecka, partner zarządzająca AXI IMMO.

Chyba dla nikogo zaskoczeniem nie powinien być fakt, że największe zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe zgłaszają operatorzy logistyczni. Od początku roku podpisali oni kontrakty na 850 tys. m² powierzchni magazynowej, co stanowi 43% popytu brutto. Firmy zajmujące się logistyką kontraktową na brak zleceń nie narzekają. Do coraz szerszego outsourcingu logistyki firmy skłaniają się z wielu powodów, ale jednym z najważniejszych są pieniądze. – *Trend outsourcingu w logistyce jest widoczny od wielu lat. Nie wymaga on inwestycji we własne zasoby logistyczne, powierzchnie, wyposażenie*

Duże transakcje najmu dla gigantów e-commerce, wzrost biznesu w sektorze logistycznym oraz ekspansje i relokacje firm z branży FMCG i produkcyjnych sprawiają, że na koniec br. możemy spodziewać się pobicia kolejnego rekordu po stronie popytu.

techniczne, pracowników czy flotę. Nowoczesna logistyka w dużej mierze opiera się również na rozwiązaniach IT. Systemy przejmują część zadań związanych z planowaniem transportu, obsługą zleceń w magazynach, a także komunikacją z klientem. Aby logistyka była skuteczna, wymaga kolejnych, nowych inwestycji. Rynek nie próżnuje i wciąż dostarcza możliwości tworzenia aplikacji i rozwiązań usprawniających procesy w łańcuchu dostaw. – zwraca uwagę Beata Troczyńska, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Spedimex.

Niepewność sprzyja operatorom

Trend „używamy a nie posiadamy" widoczny jest nie tylko w logistyce, ale także branży IT czy motoryzacyjnej. Rosnąca popularność nowych metod leasingowania pojazdów nie jest przypadkowa. Firmy wolą nie inwestować tam, gdzie nie muszą, mimo że ich rezerwy finansowe są na ogół większe niż rok temu. Wynika to w dużej mierze z niepewności odnośnie sytuacji gospodarczej i nowego prawa podatkowego, które szykuje rząd. Dobrze pokazują to najnowsze dane GUS. Potwierdził on wcześniejsze informacje o poważnym spadku inwestycji. Według urzędników były one niższe o 7,7 proc. r/r. – *Na spadek akumulacji brutto w III kwartale br. wpłynął znaczny spadek nakładów brutto na środki trwałe (o 7,7 %). W efekcie wpływ popytu krajowego na tempo wzrostu gospodarczego wyniósł +2,8 pkt. proc. (wobec 2,1 pkt. proc. w II kwartale 2016 r.)* – podaje GUS. Spowolnienie wzrostu gospodarczego dostrzegły też międzynarodowe instytucje. Wśród nich jest m.in. OECD – analitycy obniżyli prognozę wzrostu PKB Polski w 2016 r. do 2,6% z wcześniejszej w wysokości 3%. Ich zdaniem wynik powyżej 3% Polska powinna ponownie osiągnąć w 2017 r. (prognoza to 3,2% wobec wcześniejszej 3,5%).

Tam, gdzie jedni tracą, inni zyskują. Na tej sytuacji korzystają firmy zajmujące się outsourcingiem, także w obszarze logistyki – *Firmy stale poszukują możliwości obniżenia kosztów, dlatego wybór podwykonawcy, który pomoże przynieść firmie oszczędności, jest zawsze interesującą opcją. Najchętniej outsourcowaną częścią logistyki jest transport, ale duży potencjał kryje się również w magazynowaniu.* – tłumaczy Arkadiusz Filipowski, członek zarządu, dyrektor handlowy PEKAES SA. Zwraca on uwagę, że na logistykę kontraktową decydują się m.in. duże sieci handlowe, branża retail czy producenci. Operatorowi logistycznemu zleca się w ramach outsourcingu np. dostawę towaru do magazynu, organizację przestrzeni magazynowej, a także inne usługi dodane jak np. etykietowanie, foliowanie i pakowanie towarów.



Fot. Rohlig SUUS

Na logistykę kontraktową decydują się m.in. duże sieci handlowe, branża retail czy producenci. Operatorowi logistycznemu zleca się w ramach outsourcingu np. dostawę towaru do magazynu, organizację przestrzeni magazynowej, a także inne usługi dodane

HYSTER

ZEPPELIN®
WE CREATE SOLUTIONS



Outsourcing logistyki z jednej strony ma zapewnić oszczędności, z drugiej dostęp do najlepszych praktyk i rozwiązań, bez angażowania kapitału. Dużą grupę zainteresowaną tym modelem biznesowym stanowią przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność opartą na sezonowości. Ciężar zagospodarowania zasobów w okresie niskich sezonów, leży wtedy po stronie operatora, który może je elastycznie przesuwać, bazując na innych projektach – podkreśla Beata Troczyńska, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu, Spedimex.

Handel w sieci

Logistyce kontraktowej bez wątpienia sprzyja także szybki rozwój e-commerce. Część e-sklepów przenosi działalność do Polski ze względu na niższe koszty pracy, rekordowo niskie czynsze, a także korzystniejsze regulacje. Warto zwrócić uwagę, że sama inwestycja Zalando przyniosła w tym roku 130 m^2 nowej powierzchni magazynowej, a nie jest to inwestycja jedyna. W ciągu ostatnich dwóch lat duże centra logistyczne w Polsce uruchomił nie tylko amerykański gigant Amazon, ale także np. Home24, działający na wielu rynkach sprzedawca mebli i artykułów wyposażenia wnętrz czy Mall. Czołówkę gonią też polskie firmy e-commerce, np. 12 tys. m^2 powierzchni magazynowej wynajęła spółka Oponeo.

E-commerce staje się naturalnym klientem operatorów choćby ze względu na konieczność optymalizacji procesu zwrotów. Chodzi nawet o kilka tysięcy zwrotów dziennie w ramach jednej marki. – *Operator jest odpowiedzialny za ocenę jakości zwracanych produktów, ich przeprocesowanie i przygotowanie do odsprzedaży. Cała operacja musi odbywać się w bardzo szybkim tempie, bo wymusza to coraz krótszy cykl życia produktu i częste wymiany towarów w sklepach. Produkt, który dziś otrzymujemy, za kilka dni może zniknąć z oferty, dlatego jak najszybciej musi zostać wprowadzony do sprzedaży. Z tego względu firmy zlecają na zewnątrz już nie tylko obsługę operacji, ale także część zadań związanych z komunikacją z klientem* – zwraca uwagę Beata Troczyńska ze Spedimexu.

Nowe drogi, nowe szanse

Logistyce kontraktowej sprzyja także lepsza sieć dróg i rozwój regionów zaniedbywanych przez wiele lat. Najlepszym przykładem jest Ściana Wschodnia, gdzie popłynęły unijne fundusze. Planowane ekspresowe połączenie pomiędzy Lublinem a Warszawą i jednocześnie niższe koszty zatrudnienia w regionie sprawiają, że na inwestycje w regionie znacznie przychylniej niż w latach ubiegłych patrzą operatorzy. Przykładem może być Rohlig Suus Logistics, który będzie świadczył usługi w nowych powierzchniach magazynowych klasy A+ w Bydgoszczy oraz w Lublinie. – *Nie ukrywam, że liczymy na zainteresowanie lokalnych firm, które będą chciały rozwinąć swoją działalność i inwestować w tych regionach, często zmieniając przy tym model zarządzania i infrastrukturę na bardziej nowoczesną. To dla nich często także moment, w którym rozważają outsourcing i zmianę zarządzania logistyką* – podkreśla Anna Galas, dyrektor ds. rozwoju logistyki kontraktowej w ROHLIG SUUS Logistics.

Adam Mitura

Rozwój logistyki kontraktowej w DTW Logistics

W logistyce kontraktowej oraz transporcie i spedycji międzynarodowej specjalizujący się polski operator logistyczny DTW Logistics. W związku z rozwojem planuje wzrost zatrudnienia i poszukuje pracowników na różne stanowiska we wszystkich swoich lokalizacjach – w Kopytowie koło Błonia, Będzinie, Siedlcach i Warszawie.



Zatrudnienie w firmie wzrosło z 15 pracowników w roku 2012 do 128 w chwili obecnej

Rozwój DTW Logistics mocno przyspieszył w tym roku. Firma pozyskała nowych klientów, wynajęła nowe powierzchnie magazynowe, a teraz otwiera kolejną lokalizację. Posiada już magazyny w Kopytowie k. Błonia oraz Będzinie, a także oddziały spedycji w Warszawie i Siedlcach. Nowy, kolejny oddział spedycyjny w Łodzi ruszy od stycznia 2017 r. i już rozpoczyna się rekrutacja spedytorów i handlowców.

O tym, że wzrost zatrudnienia w DTW Logistics jest bardzo dynamiczny świadczy chociażby fakt, że zatrudnienie w firmie wzrosło z 15 pracowników w roku 2012 do 128 w chwili obecnej, a w nadchodzącym roku przewiduje się jego dalsze zwiększenie na poziomie dwucyfrowym i utworzenie kolejnych stanowisk pracy.

Firma prowadzi również trzymiesięczny program stażowy dla studentów różnych kierunków. Oferta kierowana jest do studentów kierunków logistycznych, prawnych, ekonomicznych. Staż jest płatny, a w jego trakcie, pod okiem opiekuna można zdobyć odpowiednie kompetencje, w niektórych wypadkach podpisać umowę na dalszą współpracę. Firma proponuje staże w dziale księgowości, windykacji, spedycji jak również w dziale handlowym.

DTW Logistics działa na polskim rynku TSL od roku 2010 oferując swoim klientom usługi z zakresu logistyki kontraktowej, transportu drogowego zarówno krajowego jak i międzynarodowego (FTL i LTL) oraz spedycji morskiej i lotniczej jak również obsługę celną. Firma specjalizuje się w transporcie drogowym chłodniczym: uruchomiła dedykowaną usługę transportową Fresh&Frozen. Organizuje transport produktów Health&Care, ADR oraz ładunków niestandardowych, a także świadczy usługi logistyki kontraktowej dla klientów m.in. branży spożywczej, meblarskiej, zabawkarskiej, w tym dla sektora e-commerce.

Sztuczna inteligencja dla spedytorów

Dzięki sieciom neuronowym niemiecka firma Cargonexx potrafi w przeciągu jednej sekundy ustalić cenę rynkową ładunku. Cargonexx postawił na analizę danych i nieuniknioną przyszłość transportu drogowego.

Ten dylemat zna wielu spedytorów – zawieranie kontraktów daje po części bezpieczeństwo, ale często wiąże się z wysokimi kosztami. Giełdy transportowe są tańsze, jednak niosą ze sobą ryzyko i wymagają od spedytorów większego nakładu czasu. Cargonexx postawił natomiast na innowacyjne technologie. Punktem centralnym jest algorytm danych, który funkcjonuje w podobny sposób jak u Google'a, czy na Amazonie. Algorytm firmy Cargonexx stale analizuje i ocenia setki danych transportowych i w milisekundach oblicza cenę, która jest dopasowana do każdego ładunku, do każdej trasy i na każdy dzień. Cena ta jest zbliżona do aktualnych cen rynkowych prezentowanych na giełdach transportowych.

W praktyce firma spedycyjna w przeciągu jednej minuty udostępnia online ładunek transportowy. Cargonexx od razu proponuje cenę rynkową i jeśli spełnia ona oczekiwania spedytora, może on ją od razu zaakceptować.

Cargonexx przejmuje wszystkie zlecenia po wygenerowanych przez system cenach i oferuje je zarejestrowanym firmom transportowym, dopasowując je do ich preferowanych tras. Cały proces jest automatyczny i przeprowadzany wyłącznie online – bez telefonowania i wysyłania faksów lub e-maili.

Jeśli algorytm obliczył prawidłową cenę – wszyscy czerpią z tego korzyści. Spedycja bez nakładu czasu i kosztów zleciła transport po cenie rynkowej, przewoźnik bez żadnego wysiłku zawarł dodatkowe zlecenie, a Cargonexx zarobił na minimalnej marży jak normalna spedycja. Dzięki temu oferowany serwis jest i pozostanie bezpłatny. Jeśli natomiast algorytm pomylił się w proponowanej cenie – to ryzyko ponosi Cargonexx.

Serwis w takiej formie jest wyjątkowy. Giełdy transportowe i inne platformy nie przejmują zleceń. Ryzyko pozostaje po stronie spedycji. Pozostałe firmy kierują zapytania dalej do dysponentów. Dzieje się tak dlatego, bo nie są w stanie od ręki zaoferować zleceń po cenach rynkowych.

Cargonexx ruszył już z fazą testową i udostępnia pierwsze zlecenia. Zainteresowani przewoźnicy mogą się bezpłatnie zarejestrować, nie zobowiązując się do niczego. Do tej pory zarejestrowało się ponad 500 firm transportowych, a co tydzień sieć transportowa Cargonexx zwiększa się o następnych kilkudziesięciu członków. Zainteresowane spedycje mają również szansę wstawiać swoje zlecenia.



Wymierne korzyści dla środowiska

Coraz częściej i coraz więcej firm logistycznych prowadząc działalność ma świadomość jak duży, negatywny wpływ ma ich działalność na środowisko naturalne i otoczenie. Wiele z nich podejmuje działania, których celem jest ograniczenie tego wpływu, a często wręcz stara się działać na korzyść otoczenia.



I nie jest to tylko postępowanie wynikające z celów komercyjnych i chęci wpisania do *know how* firmy dbałości o zrównoważony rozwój, bo tak ładnie wygląda. Po prostu, coraz więcej osób, również zatrudnionych w korporacjach, uświadamia sobie, że dbałość o środowisko to nasz obowiązek wobec przyszłych pokoleń, jeśli chcemy, aby nie przyszło im żyć w zaśmieconym i „zatrutym" świecie.



Dzięki zmianie paliwa na HVO 100 już we wrześniu tego roku DSV zmniejszył emisję dwutlenku węgla o połowę, do 13 tys. ton

Pionierem wśród firm logistycznych, który od dawna stara się ograniczać degradację środowiska, jest DB Schenker. Dziś kwestia wpływu na środowisko jest dla niego kluczowa. Podobnie jest w firmie Dachser. – *Jesteśmy globalnym usługodawcą logistycznym i ochrona otoczenia jest dla nas kwestią priorytetową. W tym celu wdrożyliśmy w Dachser korporacyjny system zarządzania środowiskowego. Nasze działania mające związek z ekologią prowadzimy w wielu obszarach* – tłumaczy Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce.

W wypadku i jednej i drugiej firmy zarząd zdaje sobie sprawę, że choć rozwiązania pro-ekologiczne wymagają dodatkowych kosztów to na dłuższą metę, oprócz pozytywnego wpływu na środowisko, mogą przynieść wymierne korzyści w postaci obniżenia kosztów eksploatacji.

CO_2 na celowniku

DB Schenker na wiele sposobów ogranicza emisję CO_2 – łączy przesyłki od różnych producentów dostarczając je do odbiorców swoich klientów, dba o wypełnienie aut, ogranicza tzw. puste przebiegi – tak, aby zmniejszyć liczbę samochodów jeżdżących po polskich drogach. – *Do floty naszych przewoźników wprowadzane są pojazdy, które odpowiadają wygórowanym normom ekologicznym. Rozwijamy też rozwiązania z wykorzystaniem kolei i łączymy różne środki transportu. Wspieramy klientów w realizacji ich polityki środowiskowej, oferując m.in. narzędzie, które mierzy emisję spalin* – mówi Beata Konecka, Marketing Manager DB Schenker. – *Nasi partnerzy – przewoźnicy i kurierzy – uczestniczą w specjalnych kursach z zakresu bezpiecznej, płynnej i ekonomicznej jazdy. Do tej pory, od 2009 r., przeszkolonych zostało blisko 4700 kurierów. Co roku organizowane są też Mistrzostwa Ekologicznej i Bezpiecznej Jazdy* – dodaje.

Sposobem na zmniejszenie emisji CO_2 w wypadku firmy Dachser, jest nowoczesna flota samochodową. – *Poza tym w używanych przez nas kontenerach wymiennych stosujemy dwupoziomowy załadunek, dzięki czemu jesteśmy w stanie ograniczać wykorzystane miejsce i liczbę ciężarówek do obsługi poszczególnych linii. Optymalizacji transportu drogowego służą też zaawansowane systemy IT* – twierdzi Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce.

Choć rozwiązania pro-ekologiczne wymagają dodatkowych kosztów to na dłuższą metę, oprócz pozytywnego wpływu na środowisko, mogą przynieść wymierne korzyści w postaci obniżenia kosztów eksploatacji.

Krok dalej

Jeszcze dalej w redukcji emisji CO_2 w transporcie krajowym na terenie Szwecji chce pójść operator logistyczny DSV, gdyż



W sieci DB Schenker funkcjonują już trzy w pełni ekologiczne terminale: obiekt pod Białymstokiem z certyfikatem BREEAM, oddany do użytku w 2014 r. oraz tegoroczne bliźniacze inwestycje pod Olsztynem i Zielona Górą

chce ją ograniczyć w 90%. Ma to się stać dzięki wykorzystaniu diesla wytwarzanego na bazie olejów roślinnych. Dzięki pozwoleniu, jakie DSV uzyskało od producentów silników Euro 5 i 6 na wykorzystanie tzw. diesla HVO 100 (Hydrotreated Vegetable Oil) wytwarzanego z olejów roślinnych, już we wrześniu transport krajowy DSV w Szwecji wyemitował o połowę mniej dwutlenku węgla oraz innych szkodliwych substancji niż do tej pory. Zmniejszenie emisji ułatwia również fakt, ze krajowy transport drobnicowy w Szwecji jest obsługiwany w ramach zamkniętego systemu hubów, który pozwala na maksymalne wykorzystanie ładowności, a tym samym zmniejsza liczbę pojazdów na drogach.

– Każdego roku wykorzystujemy 9 mln litrów oleju napędowego do obsługi krajowego transportu drobnicowego, co oznacza 26 tys. ton emisji dwutlenku węgla. Dzięki zmianie paliwa na HVO 100 już we wrześniu tego roku zmniejszyliśmy tę liczbę do 13 tys. ton – mówi Christer Hagsund, CFO, DSV Road AB. – Rozwój nowych technologii postępuje bardzo szybko, dzięki czemu większość nowych pojazdów jest już dopusz-



Obieg zamknięty otwiera nowe możliwości

Beata Konecka,
Marketing Manager DB Schenker

Warto zwrócić uwagę na temat powtórnego wykorzystania odpadów, co pozwala na oszczędności coraz trudniej dostępnych surowców, z korzyścią dla środowiska. Działania na rzecz odpowiedzialnej konsumpcji, produkcji, ochrony klimatu wpisane są w światowe cele zrównoważonego rozwoju SDG-s. Sprostanie nowym wymogom umożliwia partnerstwo w łańcuchu dostaw. Przykładem może być model przyjęty przez trzech partnerów biznesowych: DB Schenker, jednego z jego klientów – firmę, która w swojej ofercie posiada produkty elektroniczne i AGD oraz Remondis Electrorecycling. To usługa oferowana pod nazwą DB SCHENKERhome – dostawy do klientów indywidualnych sprzętu elektronicznego i AGD w wybranej porze dnia. Jednocześnie nabywcy otrzymują możliwość oddania zużytych urządzeń. Są one odbierane bezpośrednio z ich domów przez Remondis Electrorecycling, w ramach partnerstwa z DB Schenker, który koordynuje cały proces. Klienci nie muszą martwić się sposobem dostawy sprzętu do sklepu czy miejsca zbiórki. Umawiają się na odbiór urządzenia w dogodnym dla siebie terminie. Produkt trafia do zakładu przetwarzania, gdzie zostaje poddany recyklingowi. Takie rozwiązanie jest wygodne dla konsumenta i korzystne pod względem środowiskowym i ekonomicznym.





Logistyka bez papieru

Dr inż. Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce

Jednym z działań pomagających nam minimalizować wpływ na środowisko naturalne jest promowanie „bezpapierowej" logistyki. Wykorzystujemy naszą internetową aplikację eLogistics, za pośrednictwem której klienci mają dostęp do szczegółowych informacji dotyczących przesyłki, przez co nie musimy niepotrzebnie drukować dużych ilości dokumentów związanych z przewozem. 90% potwierdzeń odbioru przesyłek jest przy tym zatwierdzanych przy użyciu urządzenia Penkey, w jakie są wyposażeni nasi kierowcy, a dane umieszczane są w archiwum na dysku optycznym do późniejszego wglądu. W sytuacjach, kiedy wykorzystanie papieru jest koniecznie, używamy przyjaznych dla środowiska wyrobów z celulozy. Na przykład nasze broszury korporacyjne drukujemy na papierze posiadającym certyfikat FSC. Pro-środowiskowe rozwiązania wdrażamy także w naszych oddziałach. Obiekty magazynowe wyposażone są w energooszczędne, proekologiczne systemy, a używane w nich wózki widłowe mają napęd elektryczny. Przywiązujemy również dużą wagę do tego, by wszyscy nasi pracownicy działali w sposób proekologiczny, dlatego przeprowadzamy dla nich szkolenia w tym zakresie.

Nowe centra logistyczne DB Schenker odpowiadają na kluczowe wyzwania w dzisiejszym biznesie do jakich należy wzrost efektywności procesów, przy zachowaniu wysokich standardów bezpieczeństwa ludzi i przesyłek

czonych do wykorzystania ekologicznego diesla. Ponieważ systematycznie zwiększa się też w Szwecji liczba stacji, które oferują ten rodzaj paliwa, HVO 100 stało się tym samym najbardziej dostępną alternatywą, która pozwoli nam zrezygnować z tradycyjnego diesla – dodaje.

DSV uważnie monitoruje także rozwój innych alternatywnych paliw, takich jak biogaz, energia elektryczna i bioetanol oraz prowadzi stały dialog z producentami samochodów, firmami naftowymi i władzami w celu zmniejszenia swojej emisji dwutlenku węgla w przyszłości. A dzięki zwolnieniu z obciążeń podatkowych cena HVO 100 w Szwecji jest porównywalna z ceną tradycyjnego diesla.



W kontenerach wymiennych Dachser stosuje dwupoziomowy załadunek, dzięki czemu jest w stanie ograniczać wykorzystane miejsce i liczbę ciężarówek do obsługi poszczególnych linii. Optymalizacji transportu drogowego służą też zaawansowane systemy IT

Terminale z dala od centrów miast

Innym działaniem, które wynika ze strategii zrównoważonego rozwoju i polityki CSR w DB Schenker jest podejmowanie proekologicznych decyzji inwestycyjnych. W sieci DB Schenker funkcjonują już trzy w pełni ekologiczne terminale: obiekt pod Białymstokiem z certyfikatem BREEAM (British Research Establishment Environmental Assessment Method), oddany do użytku w 2014 r. oraz tegoroczne bliźniacze inwestycje pod Olsztynem i Zielona Górą.

Zastosowane w nich rozwiązania spełniają najwyższe normy pod względem oszczędności energii, redukcji emisji CO_2, efektywnej gospodarki wodnej i cieplnej. Są to m.in. lampy LED-owe i solarne, kolektory słoneczne podgrzewające wodę użytkową, zbiorniki na deszczówkę. W halach zostały zamontowane urządzania grzewczo-wentylacyjne pozwalające na odzysk ciepła. Specjalne piece kondensacyjne to najbardziej ekologiczne rozwiązania tego typu na rynku. Wszystkie terminale zostały zlokalizowane z dala od centrów miast, co ma wpływ na zmniejszenie hałasu i ruchu na ulicach oraz poziomu zanieczyszczenia powietrza w miastach. Oprócz obiektów w wymienionych oddziałach, w ostatnich latach DB Schenker przeniósł pod miasta także swoje lokalizacje terminalowe w oddziale Kraków i Gdynia.

– *Działamy zgodnie ze strategią zrównoważonego rozwoju. Dbając o jakość rozwiązań oferowanych klientom, ciągle doskonalimy nasze procesy, koncentrujemy się na jeszcze lepszym, ekologicznym wykorzystaniu zasobów. Stanowi to kluczowy element kultury Lean, którą budujemy w naszej firmie* – mówi Janusz Górski, CEO DB Schenker North & East Europe.

Nowe centra logistyczne DB Schenker odpowiadają na kluczowe wyzwania w dzisiejszym biznesie do jakich należy wzrost efektywności procesów, przy zachowaniu wysokich standardów bezpieczeństwa ludzi i przesyłek. Zmiana lokalizacji terminali z centrów miast na ich obrzeża wynika z biznesowej strategii zrównoważonego rozwoju DB Schenker w zakresie celów ekonomicznych, ale też społecznych i środowiskowych.

Wolontariat... i nie tylko

DB Schenker prowadzi także nietypowe działania. Podczas prac przygotowawczych na terenie inwestycji pod Olsztynem w sierpniu 2015 r. znaleziono siedlisko żab, kumaków nizinnych. Decyzja o znalezieniu nowego domu dla żab była dla firmy naturalna. Pod specjalistycznym nadzorem przyrodniczym wszystkie zwierzęta zostały przeniesione z terenu budowy do swojego nowego siedliska.

– *Nie można zapomnieć również o naszej wiosennej edycji programu wolontariatu pracowniczego „Zielony Czas Pomagania", w ramach której nasi pracownicy razem z klientami i przewoźnikami podejmują inicjatywy w trosce o środowisko i bezpieczeństwo. Sadzą drzewa, sprzątają tereny rekreacyjne, uczą dzieci segregowania śmieci oraz organizują ekologiczne wydarzenia dla społeczności lokalnych. Dzięki projektowi badawczemu „Preferowany sąsiad", w którym pytamy mieszkańców o ich opinię, wiemy że społeczności lokalne bardzo doceniają taką formę zaangażowania naszych pracowników* – tłumaczy Beata Konecka.

Elżbieta Haber



Raport społeczny Grupy Raben

W sierpniu 2016 r. ukazał się drugi raport społeczny Grupy Raben w Polsce. Powstał on zgodnie z międzynarodowymi wytycznymi do raportowania danych z obszaru zrównoważonego rozwoju – Global Reporting Initiative w wersji G4, na poziomie CORE.

Zeszłoroczny, pierwszy raport pozwolił Grupie Raben spojrzeć z dystansu na efekty działań, ocenić ich jakość i zweryfikować, czy przynoszą one założoną korzyść otoczeniu. Firma, mądrzejsza o te doświadczenia i bogatsza o wnioski z sesji dialogowych, w tym roku oddała w ręce interesariuszy dokument, który umożliwił jej zrewidowanie i uporządkowanie wewnętrznych procesów oraz pomógł lepiej zarządzać nie tylko obszarem związanym ze społeczną odpowiedzialnością, ale także biznesem.

10 faktów z raportu społecznego

– *Staraliśmy się, aby wszystkie istotne aspekty z punktu widzenia kluczowych interesariuszy znalazły się w raporcie. Jednak, jak mawiał Albert Einstein, nie wszystko, co się liczy jest policzalne, a nie wszystko, co jest policzalne się liczy. Wierzę, że udało nam się znaleźć złoty środek i ukazać treści, które oddają rzeczywisty obraz Grupy Raben i mają dla czytelników znaczenie* – komentuje Marta Szymborska, kierownik ds. PR i CSR w Grupie Raben.

Najciekawsze fakty i liczby zamieszczone w raporcie społecznym Grupy Raben z 2015 r. to:



- 9 godzin szkoleniowych przypada rocznie na pracownika Grupy Raben,
- 3767 palet przewieziono charytatywnie w ramach współpracy z Bankami Żywności,
- 100 nowych, niskoemisyjnych ciężarówek marki Mercedes klasy EURO6 jest do dyspozycji firmy,
- 27,05 litrów ON/100 km wyniosło najniższe średnie miesięczne spalanie,
- 183 pomysły i potrzeby zostały zgłoszone przez interesariuszy podczas sesji dialogowych,
- 1500 drzew posadzono w ramach akcji e-faktura = wyższa kultura,
- 1184 400 zestawów owocowo-warzywnych każdego dnia otrzymują pracownicy Grupy Raben w ramach promocji zdrowych nawyków żywieniowych,
- 94,4% wyniósł stopień segregacji odpadów,
- 90% kierowców jest wyposażonych w urządzenia mobilne ułatwiające i skracające proces dostarczenia przesyłki,
- 50% sięga udział e-faktur w całości wystawianych tego typu dokumentów.

W oparciu o międzynarodowe standardy

Raporty pozafinansowe przygotowane w oparciu o międzynarodowe standardy tego typu raportowania, w tym wytyczne Global Reporting Initiative (GRI), prezentują istotne informacje na temat podejmowanych działań czy przyjmowanych przez spółki rozwiązań w różnych obszarach ich funkcjonowania. Dotyczą obszarów mających bezpośredni lub pośredni wpływ na osiągane przez przedsiębiorstwo wyniki. Przygotowanie raportu w oparciu o wytyczne GRI oraz późniejsze poddanie danych w nim prezentowanych niezależnemu audytowi, to dla organizacji podwójne wyzwanie. Po pierwsze, wytyczne GRI wymuszają wykorzystanie konkretnych wskaźników oraz zaprezentowanie danych i informacji pozwalających na ocenę sposobu zarządzania wpływem organizacji na szeroko rozumiane otoczenie zewnętrzne i wewnętrzne. Po drugie, niezależna weryfikacja informacji pozafinansowych prezentowanych w raporcie nakłada na organizację dyscyplinę w obszarze zbierania danych do raportu i ich późniejszej publikacji. – *W tym kontekście z uznaniem należy spojrzeć na firmy, które decydują się na niezależny audyt danych prezentowanych w swoich sprawozdaniach. Wysyłają w ten sposób mocny sygnał, skierowany do ich interesariuszy, że raport zawiera rzetelny przekaz na temat ważnych aspektów działalności firmy. Stawiają na transparentność w sferze działań, które w wielu wypadkach są równie ważne, jak aktualny obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.* – komentuje Jacek Kuchenbeker, starszy menedżer w Dziale Zarządzania Ryzykiem w Deloitte.

Raporty pozafinansowe przygotowane w oparciu o międzynarodowe standardy tego typu raportowania prezentują istotne informacje na temat podejmowanych działań czy przyjmowanych przez spółki rozwiązań w różnych obszarach ich funkcjonowania.

Raport dostępny na: http://polska.raben-group.com/nasza-odpowiedzialnosc/raport-spoleczny/

Intermarché kupuje **250 tysięcy plastikowych palet firmy Craemer**

Firma Intermarché, jako pierwsza w swojej branży, zrezygnowała z wynajmowanych, drewnianych palet na rzecz 250 tysięcy plastikowych palet Craemer, rozdzielonych między 35 punktów dystrybucji.



Zastosowanie plastikowej palety Craemer przez ITM LAI – podmiot zaopatrujący Intermarché – jest częścią polityki mającej na celu optymalizację kosztów i zwiększenie automatyzacji w należących do marki magazynach. – *Zwiększanie produktywności, zapewnianie jakości i identyfikowalności produktów to kultura logistyki w naszej firmie* – stwierdził Samuel Bidolet, dyrektor operacyjny ds. Logistyki w ITM LAI. – *Z myślą o kliencie stale szukamy nowych rozwiązań, zwiększających wydajność i gwarantujących jak najlepsze usługi w jak najniższych cenach. Zaopatrzenie się w nasze własne plastikowe palety wpisuje się w nasz model gospodarczy oraz w cel automatyzacji naszych magazynów* – dodał.

Wydajność palet Craemer

Francuska firma wybrała palety Craemer po tym, jak wypadły one wyjątkowo dobrze podczas serii testów. Zespół Intermarché przez prawie dwa lata porównywał palety sześciu różnych producentów. Ustalono trzy kryteria: wskaźnik strat, zwrotów i zniszczeń. Ten ostatni był najważniejszy. Palety Craemer są w porównaniu z innymi niezwykle trwałe – zniszczeniu ulega 1 na 1000 i często spowodowane jest to błędami w obsłudze. Produkty Craemer wytwarzane są metodą wtrysku w formie monobloków, dzięki czemu są znacznie trwalsze aniżeli produkty składające się z kilku elementów.

Z tych, wymienionych powodów ITM LAI zakupiło 60 tys. plastikowych półpalet (model CR2, 800 × 600 mm) i 200 tys. plastikowych Euro palet (model D1 ECO, 1200 × 800 mm) firmy Craemer. Palety są lekkie, ale niezwykle trwałe i odporne na duże zmiany temperatury.

– *Podczas całego procesu towarzyszyliśmy ITM LAI tak, żeby zrozumieć ich specyficzne potrzeby i dostarczyć ich zespołowi produkty dostosowane do ich działalności* – tłumaczy Jean-Luc Leroux, menedżer ds. sprzedaży we francuskim oddziale Craemer. Palety D1 ECO zostały dodatkowo wzmocnione trzema metalowymi ele-

Zastosowanie plastikowej palety Craemer przez ITM LAI jest częścią polityki mającej na celu optymalizację kosztów i zwiększenie automatyzacji w należących do marki magazynach.



Kompletacja zamówienia w jednym z magazynów Intermarché

Grupa Craemer

- Posiada pięć europejskich lokalizacji oraz odbiorców swoich produktów na całym świecie.
- Uznawana jest jako międzynarodowy specjalista w zakresie formowania metalu, przetwórstwa tworzyw sztucznych i budowy form wtryskowych.
- W zakresie przetwórstwa tworzyw sztucznych należy do wiodących wynalazców i producentów wysokiej jakości palet oraz pojemników transportowych i magazynowych do różnorodnych zastosowań w niezliczonej ilości branż.

mentami, co zwiększa ładowność do 5 ton ciężaru statycznego, 1250 kg ciężaru dynamicznego i 1000 kg regałowania. Dodano też 14 trzpieni antypoślizgowych, żeby zwiększyć bezpieczeństwo towaru. – *Dostosowaliśmy się do specjalnych wymagań, dzięki czemu mogliśmy też rozwinąć nasz produkt. W pracach brały udział wszystkie zespoły, które używają na co dzień palet: od magazynu po sklepy detaliczne. Na ich prośbę wyposażyliśmy palety w 7-milimetrowe ranty zabezpieczające towary na paletach oraz specjalne wypustki ułatwiające przyczepność folii strett* – dodał Jean-Luc Leroux.

Palety używane będą w obiegu zamkniętym między punktami dystrybucji a sklepami, będzie to system zapewniający pełną identyfikowalność produktów – każda paleta wyposażona jest w dwa kody kreskowe. – *Musimy zarządzać przepływem palet, chcemy mieć pewność, że wszystkie wrócą do bazy* – tłumaczy Benoďt Dubuisson, dyrektor ds. logistyki regionu północnego w Intermarché. – *Palety rejestrowane są w sklepach i wracają do obrotu, pełna rotacja zajmie mniej więcej tydzień. To oznacza, że w ciągu roku każda paleta przejdzie przez pełen cykl około 50 razy, czyli nasza inwestycja zwróci się w 2,5 roku. Koszt jednostkowy jest oczywiście wyższy niż w przypadku palet drewnianych, ale nasz wybór na dłuższą metę wiąże się z korzyścią* – wyjaśnia.



Palety Craemer ustawiane są na metalowych obręczach, potem zostaną wysłane między regały, po odbiór produktów

stworzone i polecane przez praktyków
ITD-PIP.pl
KANCELARIA TRANSPORTOWA

NOWY ROK.
NOWE PRZEPISY.
NOWY PROGRAM
SUPERTACHO!

SuperTacho®

ŁATWE I SZYBKIE ROZLICZANIE EWIDENCJI CZASU PRACY KIEROWCÓW!
- ewidencja zgodna z wymogami PIP
- wyliczanie końcowych kwot brutto
- mechanizmy wyliczania wielu kierowców równocześnie

BŁYSKAWICZNE WCZYTYWANIE DANYCH Z TACHOGRAFÓW (CYFROWE, ANALOGOWE)
- w ofercie dodatkowo czytniki tacho do telefonów kom.
- współpraca z dowolnymi czytnikami na rynku

DELEGACJE, MiLOG, LOI MACRON, KONTROLA NARUSZEŃ
- rozliczanie składników płacy minimalnej i delegacji z GPS
- pouczenia dla kierowców wymagane przy kontrolach ITD/PIP

GRUDNIOWA PROMOCJA ŚWIĄTECZNA!

www.SuperTacho.pl biuro@SuperTacho.pl +48 502 243 076, 22 101 72 90

ITM LAI (Logistique Alimentaire International/ International Food Logistics)

- Podmiot należący do Grupy Mousquetaires, dostawca marek Intermarché i Netto, które mają ponad 2800 sklepów w całej Francji.
- Zatrudnia 8 tys. pracowników w 36 centrach logistycznych, 8 regionalnych punktach transportowych i 1 centrum krajowym.
- Co roku firma wysyła ponad 854 mln paczek i transportuje ponad 12 mln ton towaru.

Palety Craemer są w porównaniu z innymi niezwykle trwałe – zniszczeniu ulega 1 na 1000 i często spowodowane jest to błędami w obsłudze.

Mniej wypadków przy pracy

W swoim wyborze ITM LAI kierowało się nie tylko aspektem ekonomicznym – palety plastikowe są lżejsze, bezpieczniejsze i bardziej praktyczne dla pracowników, którzy codziennie ich używają. Paleta drewniana waży 22-23 kg, a produkt firmy Craemer jedynie 14. Gładka powierzchnia pozwala na pracę bez rękawic ochronnych, wyeliminowane jest też ryzyko wystąpienia drzazg lub odłamków, które mogą uszkodzić oczy. – *Z wielką radością odnotowaliśmy znaczny spadek urazów i wypadków przy pracy* – powiedział Samuel Bidolet. Sukces tej zmiany zawdzięczany jest też personelowi magazynów i sklepów, osobom takim jak Alain Peire, manager ds. pakowania w jednym z centrów, który powiedział: – *to jasne, że nic już nas nie przekona do powrotu do palet drewnianych.*

Palety plastikowe są lepsze od drewnianych pod wieloma względami: są odporne na wilgoć i pleśń, lepiej znoszą upadki i uderzenia wózka widłowego. Ich waga i stabilność wymiarów sprawiają, że palety razem z towarem mieszczą się na taśmy, paletyzatory, sortowniki i regały.

Zrównoważony rozwój

Decyzja Intermarché jest w zgodzie z działaniami środowiskowymi Grupy Mousquetaires. – *Już od kilku lat sklepy Intermarché angażują się w politykę zrównoważonego rozwoju. Na przykład w ciągu dwóch lat przeprowadziliśmy rewitalizację terenów leśnych w Akwitanii, nasadzając 7,5 hektara lasu. Kupując palety Craemer stworzyliśmy model gospodarczy, który doskonale pasuje do naszych zobowiązań. Wybraliśmy model D1 ECO wyprodukowany z HDPE ze znanego źródła. Ten produkt można używać w nieskończoność – kiedy paleta się zużyje, oddajemy ją firmie Craemer, która poddaje ją procesowi recyklingu* – stwierdził Samuel Bidolet.

Palety plastikowe są lepsze od drewnianych pod wieloma względami: są odporne na wilgoć i pleśń, lepiej znoszą upadki i uderzenia. Ich waga i stabilność wymiarów sprawiają, że razem z towarem mieszczą się na taśmy, paletyzatory, sortowniki i regały.



Zamówienie jest gotowe do wysyłki

Bart Vandekerkhof, dyrektor zarządzający Craemer France, podkreśla: – *Nasze palety mają długi cykl życia i są dużo trwalsze niż opakowania drewniane lub kartonowe. Na dodatek, 100% naszych palet poddajemy procesowi recyklingu. Zastosowanie naszego zestawu palet pozwala firmom zoptymalizować procesy transportowe i sprawia, ze są one bardziej ekologiczne.*

Rozwiązanie zaczęto wprowadzać w 2015 r., w tej chwili działa ono na pełnych obrotach. Przez rok powtórzono 50 procesów rotacji, a wskaźnik zniszczeń nie przekroczył 1 palety na 1000, cel został więc osiągnięty. Palety Craemer są nie tylko bardziej ekonomiczne, bezpieczne i praktyczne, ale też bardziej ekologiczne od tradycyjnych, drewnianych palet.

– *Bardzo cieszymy się z naszego partnerstwa z ITM LAI i mamy nadzieję pracować razem w przyszłości* – zapowiedział Bart Vandekerkhof.

Więcej informacji:
www.craemer.com/pl

Tłumacz w uchu – Honeywell Vocollect Voice Solutions

W podwarszawskich Błoniach Raben Logistics Polska obsługuje centralny magazyn towarów Food oraz Non Food MAKRO Cash & Carry Polska. Codziennie komisjonowanych jest tam ponad 1000 palet, do czego wykorzystywana jest kompletacja wielostopniowa i technologia głosowa Honeywell Vocollect Voice Solutions.

Porankami wjazd, popołudniami wyjazd. Według tej zasady funkcjonuje centralny magazyn przeładunkowy MAKRO Cash & Carry Polska, obsługiwany w pobliżu Warszawy przez operatora logistycznego Raben. Dostarczanych jest tutaj ponad 1500 palet dziennie, które zaledwie w ciągu kilku godzin muszą zostać skompletowane i wysłane do konkretnej hali MAKRO. Proces ten jest uzależniony od wahającego się popytu, co wymaga dużej elastyczności w planowaniu zasobów ludzkich, musi się też odbywać przy zachowaniu najwyższych standardów jakościowych wyznaczonych przez MAKRO.

Pick by Voice praktycznie bez alternatywy

– *Wysokie wymagania względem elastyczności i jakości wymuszają na nas, aby metoda komisjonowania umożliwiała naszym pracownikom realizację procesu kompletacji w sposób szybki, wygodny i pewny* – wyjaśnia Jacek Luc, dyrektor Logistyki Kontraktowej Regionu w Raben Logistics Polska. Od samego początku było dla niego jasne, że w stworzonej specjalnie dla Makro lokalizacji magazynowej należy zastosować rozwiązanie *Pick by Voice*. – *Nie było żadnej alternatywy dla Pick by Voice. Jedną z jej największych zalet jest fakt, że nasi pracownicy w trakcie pracy mają obie ręce wolne i otrzymują jasne wskazówki* – wyjaśnia Luc.

Vocollect stanowił jedyne rozwiązanie, dla którego istniał już interfejs do wykorzystywanego przez Raben magazynowego systemu informatycznego RedPrairie firmy JDA.



Po pobraniu pełnych palet komisjoner otrzymuje – za pośrednictwem zestawu słuchawkowego – swoje zlecenia kompletacji, które jedno po drugim prowadzą do podstawionych pustych palet

Honeywell Vocollect Voice Solution

Cele:
- wdrożenie wydajnego procesu komisjonowania dla nowych klientów w logistyce kontraktowej;
- większa produktywność;
- bezbłędne komis jonowanie;
- bezproblemowy instruktaż dla nowych pracowników;
- integracja zagranicznych pracowników bez znajomości języka kraju zatrudnienia.

Zastosowanie:
- komisjonowanie za pomocą systemu sterowania głosem;
- połączenie z magazynowym systemem informatycznym RedPrairie firmy JDA.

Instalacja:
- 32 zestawy słuchawkowe SRx;
- 32 terminale Talkman A710;
- oprogramowanie Vocollect.

Korzyści:
- od 10 do 15% wyższa produktywność;
- możliwe równoległe komisjonowanie w kilku językach;
- duże zadowolenie klienta.

Dział IT firmy Raben porównał różnych usługodawców pod kątem rozwiązań komisjonowania polegających na sterowaniu głosem i po analizie zdecydował się na wybór systemu Honeywell Vocollect Voice Solutions, składającego się z 32 terminali głosowych typu Talkman A710 oraz bezprzewodowych zestawów słuchawkowych serii SRX2. Vocollect stanowił jedyne rozwiązanie, dla którego istniał już interfejs do wykorzystywanego przez Raben magazynowego systemu informatycznego RedPrairie firmy JDA.

Prosta i zrozumiała obsługa

System Honeywell Vocollect Voice Solutions jest prosty w obsłudze i przyjazny dla użytkowników. Umożliwia np. równoległą obsługę w kilku językach, co znacznie ułatwia angażowanie pracowników tymczasowych, pochodzących z różnych krajów, zapewniając tym samym niezbędną elastyczność. W Rabenie komisjonerzy mogą wybierać, czy za pomocą systemu chcą porozumiewać się w języku polskim czy innym – w ten sposób rozwiązanie Vocollect działa jako niezawodny tłumacz. W dowolnym momencie można też zainstalować kolejne języki.

Nowozatrudniani pracownicy są w stanie opanować system maksymalnie po dwóch dniach. Dlatego w Rabenie pracę przy pomocy terminali głosowych w pierwszej kolejności wykonują pracownicy tymczasowi. W przypadku zwiększonego zapotrzebowania, które pojawia się często w godzinach szczytu, do obsługi wykorzystywane są terminale ręczne, które obsługiwane są z kolei wyłącznie przez personel zatrudniony na stałe.



W oparciu o dostarczone palety i bieżące zamówienia RedPrairie generuje kolejność komisjonowania i za pośrednictwem WLAN przesyła zlecenia kompletacji do terminalu głosowego Vocollect

Kompletacja wielostopniowa

Wraz z wprowadzeniem rozwiązania *Pick by Voice*, Raben zwrócił się do polskiego dostawcy systemów HKK-Consult z siedzibą w Poznaniu, który współpracuje z operatorem logistycznym już od 2011 r. HKK Consult jest jednym z dwóch autoryzowanych partnerów JDA w Polsce i dysponuje wieloletnim doświadczeniem z systemem RedPrairie. LVS otrzymuje w Rabenie dane dotyczące zleceń i zamówień 41 hal MAKRO bezpośrednio z systemu magazynowego MAKRO. W oparciu o dostarczone palety i bieżące zamówienia RedPrairie generuje kolejność komisjonowania i za pośrednictwem WLAN przesyła zlecenia kompletacji do terminalu głosowego Vocollect – HKK mogła sięgnąć przy tym do istniejącego interfejsu. W terminalu głosowym następuje przetwarzanie na polecenia głosowe, które są następnie przesyłane przez Bluetooth w określonym języku do zestawu słuchawkowego pracownika. W razie potrzeby każde polecenie można powtórzyć. Po zatwierdzeniu przez pracownika SAP aktualizuje zapasy w czasie rzeczywistym.

System Honeywell Vocollect Voice Solutions umożliwia równoległą obsługę w kilku językach, co znacznie ułatwia angażowanie pracowników tymczasowych, pochodzących z różnych krajów, zapewniając tym samym niezbędną elastyczność.

Stosowana przez Raben kompletacja wielostopniowa uchodzi w branży logistycznej za coś niezwykłego, z którą radzi sobie zaledwie kilka magazynowych systemów informatycznych. Dostarczane przed południem palety są najpierw umieszczane w określonym na kodzie kreskowym miejscu składowania i tam przypisywane – za pomocą skanu – do swojego nowego położenia. Równocześnie w strefach komisjonowania dla każdego zlecenia klienta przygotowywana jest osobno określona przez RedPrairie liczba pustych palet, przy czym również tutaj każde miejsce paletowe dysponuje kodem kreskowym. Dzięki temu RedPrairie może skierować komisjonera za pośrednictwem terminalu Talkman do potrzebnych pełnych palet w celu rozpoczęcia właściwego procesu kompletacji – w Rabenie wózki do komisjonowania wyposażone są w specjalne długie widły paletowe, umożliwiające pobieranie dwóch palet.

Po pobraniu pełnych palet komisjoner otrzymuje – za pośrednictwem zestawu słuchawkowego – swoje zlecenia kompletacji, które jedno po drugim prowadzą do podstawionych pustych palet. Po przybyciu do nich komisjoner odczytuje najpierw znajdujący się przy miejscu postojowym numer kontrolny, którego potwierdzenie otrzymuje natychmiast przez terminal Talkman. Bezpośrednio po tym informowany jest przez zestaw słuchawkowy o dokładnej liczbie sztuk, które przy aktualnym położeniu jednej z pełnych palet należy umieścić na palecie mieszanej. – *Dzięki temu systemowi praktycznie wykluczone*

HKK Consult jest jednym z dwóch autoryzowanych partnerów JDA w Polsce i dysponuje wieloletnim doświadczeniem z systemem RedPrairie.



Nie było żadnej alternatywy dla Pick by Voice. Jedną z jej największych zalet jest fakt, że pracownicy w trakcie pracy mają obie ręce wolne i otrzymują jasne wskazówki



W terminalu głosowym następuje przetwarzanie na polecenia głosowe, które są następnie przesyłane przez Bluetooth w określonym języku do zestawu słuchawkowego pracownika. W razie potrzeby każde polecenie można powtórzyć

są błędy przy sporządzaniu palet mieszanych – mówi Luc, dodając – *Pozwala nam to sprostać również wysokim wymogom jakościowym jakie ma nasz klient Makro. Wyjątkowo niska częstotliwość błędów w Rabenie jest permanentnie potwierdzana przez wewnętrzną kontrolę MAKRO oraz poprzez regularne próby losowe kontrolujące określony procent sporządzanych palet mieszanych.*

Oprócz wysokiej jakości kompletacji, sterowanie głosem zapewnia też korzyści wynikające ze znacznego wzrostu efektywności. – *W porównaniu do tradycyjnych metod komisjonowania za pomocą mobilnych terminali ręcznych wydajność przy Pick by Voice wzrasta od 10 do 15%* – podkreśla Luc.

Dzięki systemowi praktycznie wykluczone są błędy przy sporządzaniu palet mieszanych. Pozwala to sprostać również wysokim wymogom jakościowym jakie ma Makro.

Dzieje się tak dlatego, że pracownicy chętnie pracują z wykorzystaniem terminali głosowych. – *Niezwykle przyjemnie i wydajnie jest mieć ręce wolne w trakcie kompletacji* – potwierdza Dominik Zakościelny, zatrudniony w Rabenie na stanowisku komisjonera.

Wdrożony w zaledwie dwa miesiące

Bez Honeywell Vocollect Voice Solution nie można już sobie wyobrazić codziennej kompletacji wielostopniowej dla MAKRO Cash & Carry Polska. – Dzięki naszej koncepcji od początku zapewniamy prawidłową realizację i jesteśmy zadowoleni, że wraz z naszym partnerem w zakresie IT, HKK-Consult, zdołaliśmy perfekcyjnie wdrożyć nowy system w zaledwie dwa miesiące – podsumowuje Jacek Luc.

MM

COLIAN Logistic
Partnerstwo i zaufanie

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.pl



Nowy system magazynowy od Kardex Remstar

W 2016 r. Kardex Remstar wprowadził na rynek nową generację systemów magazynowania. Kardex Remstar LR 35 – pionowy moduł buforowy – zapewnia większą dynamikę, wyższą ergonomię oraz optymalizację zużycia energii.

Kardex Remstar LR 35 to system pozwalający pobierać niewielkie elementy z zasobników, kartonów i tac, który przeznaczony jest do pracy w małych i średnich magazynach. Składa się on z układu regałów z automatycznym transportem zasobników, ze stacji kompletacji oraz z własnego oprogramowania logistycznego. Konstrukcja jednostki to całkowicie nowe rozwiązanie dla dowolnej firmy realizującej zamówienia złożone z jednego elementu lub o niskim wolumenie w sektorze mechanicznym, w branży samochodowej, przemyśle chemicznym i farmaceutycznym oraz w działalności związanej z kompletnym serwisem i konserwacją. W porównaniu z innymi popularnymi rozwiązaniami magazynowymi, na przykład systemami *mini-load*, LR 35 przewyższa je pod względem zwrotu kosztów inwestycyjnych (ROI w czasie krótszym niż rok), wyników kompletacji zamówień, oszczędności energii oraz miejsca wymaganego do instalacji urządzenia.

Kardex Remstar LR 35 to system pozwalający pobierać niewielkie elementy z zasobników, kartonów i tac, który przeznaczony jest do pracy w małych i średnich magazynach.



LR 35 zużywa jedną trzecią energii potrzebnej systemowi mini-load. Nowoczesna technologia napędu, wysoce wydajne silniki oraz optymalnie skonfigurowane falowniki również przyczyniają się do oszczędzania energii

Szybsza praca

LR 35 umożliwia realizację około 500 wierszy zlecenia na stację kompletacji na godzinę. I może być wyposażony w aż cztery punkty dostępu lub stacje kompletacji. Głównym elementem rozwiązania jest stół obrotowy. Jest on nachylony pod kątem 20 stopni i został zaprojektowany w sposób ergonomiczny, by zagwarantować bezstresową pracę. W czasie, kiedy operator kompletuje jedno zlecenie, LR 35 przygotowuje kolejny zasobnik i umieszcza go na tylnej półce stołu obrotowego. Natychmiast po zakończeniu procesu stół obraca się o 180 stopni i kolejny zasobnik jest gotowy do kontynuowania pracy. Taki stały dostęp do towarów minimalizuje czas oczekiwania, a jak wiadomo – czas to pieniądz.

Elastyczne składowanie

W systemie Kardex Remstar LR 35 towary składuje się bezpośrednio w standardowych zasobnikach lub na tacy kompatybilnej z systemem *mini-load* lub systemem transportowym. Nie ma już czasochłonnego przepakowywania. Tace, zasobniki lub kartony różnej wysokości można również przechowywać razem. W każdym transporterze mieści się do 35 kg ładunku.

Energooszczędna konstrukcja

System Kardex Remstar LR 35 opracowano całkowicie od nowa. Zmniejszenie liczby komponentów i korzystanie z najnowszych technologii nie tylko gwarantuje możliwość dostosowywania wymiarów jednostki, ale również zapewnia znaczące oszczędności energii. LR 35 zużywa jedną trzecią energii potrzebnej systemowi *mini-load*. Nowoczesna technologia napędu, wysoce wydajne silniki oraz optymalnie skonfigurowane falowniki również przyczyniają się do oszczędzania energii, co stanowi korzyść zarówno dla środowiska,



W czasie, kiedy operator kompletuje jedno zlecenie, LR 35 przygotowuje kolejny zasobnik i umieszcza go na tylnej półce stołu obrotowego. Natychmiast po zakończeniu procesu stół obraca się o 180 stopni i kolejny zasobnik jest gotowy do kontynuowania pracy



Rozwiązania Kardex Remstar są wykorzystywane przez klientów do organizacji swoich procesów logistyki wewnątrzzakładowej w prostszy sposób, jak również w celu oszczędzenia miejsca i cięcia kosztów procesów

jak i portfela. Kardex Remstar LR 35 to system, który łatwo zintegrować z innymi urządzeniami bądź systemami. Włącza się on płynnie w istniejące procesy i można go dostosowywać do wymagań poszczególnych budynków oraz powiązać z istniejącymi technologiami transportowymi bez dodatkowego wysiłku.

O Kardex Remstar

Kardex Remstar opracowuje, produkuje i serwisuje systemy dynamicznego magazynowania i kompletacji. Firma jest wiodącym dostawcą systemów magazynowych, oprogramowania do kompletacji zamówień oraz usług w zakresie eksploatacji. Rozwiązania Kardex Remstar są wykorzystywane przez klientów do organizacji swoich procesów logistyki wewnątrzzakładowej w prostszy sposób, jak również w celu oszczędzenia miejsca i cięcia kosztów procesów. Klienci Kardex Remstar wywodzą się z różnorodnych branż, m.in. z branży samochodowej, elektronicznej, chemicznej/farmaceutycznej, sprzedaży detalicznej, mechanicznej, czy też opieki zdrowotnej.

Kardex Remstar posiada dwa zakłady produkcyjne w Niemczech (Bellheim i Neuburg). Do dziś firma z powodzeniem zainstalowała około 140 tys. systemów dynamicznego magazynowania na całym świecie. Dzięki swojej rozbudowanej sieci sprzedaży i przedstawicieli firma działa w ponad 30 krajach i zatrudnia 1200 pracowników na całym świecie.

MM

Platforma premium dla
rozwiązań intralogistycznych

LogiMAT 2017

15. Międzynarodowe Targi
Dystrybucji, Transportu Materiałów
i **Przepływu Informacji**

14 – 16 marca 2017

Neue Messe Stuttgart, Niemcy

NADAWAĆ KSZTAŁT ZMIANOM

cyfrowo - sieciowo - innowacyjnie



Znów w ramach targów LogiMAT

TradeWorld 2017
PLATFORMA DLA NOWOCZESNYCH PROCESÓW HANDLOWYCH

Rozwiązania dla e-commerce/omnichannel
zamówienia | sklep internetowy | sprzedaż | płatności | oprogramowanie | intralogistyka | wysyłka | realizacja | zwroty | obsługa posprzedażna
dla handlu i przemysłu
www.tradeworld.de

Informacje i zgłoszenia

Tel. +49 89 32391-259 · www.logimat-messe.de

Hyster proponuje wytrzymałe rozwiązania do wymagających zastosowań

Setki odwiedzających, którzy wzięli udział w spotkaniu Hyster® HUB w dniach 4-7 października 2016 r. w niemieckim mieście Weeze, miało okazję zobaczyć jak działa szereg produktów tej marki – od urzadzeń magazynowych po maszyny do transportu bliskiego kontenerów.

Podczas wydarzenia HUB, jego uczestnicy zobaczyli, w jaki sposób rozwiązania Hyster® wykorzystywane są w konkretnych aplikacjach – mówi Kate Pointeau, kierownik ds. marki w firmie Hyster. – *Ogromnie cieszy nas fakt, że tak wiele klientów mogło wziąć udział w naszym wydarzeniu i poznać całą gamę naszych produktów w działaniu* – dodaje.

10 najciekawszych produktów

Spośród wielu trwałych rozwiązań prezentowanych podczas spotkania Hyster® HUB 2016, firma wybrała kilka modeli wartych szczególnej uwagi.

1. System do zarządzania flotą Hyster Tracker™ – spółka pokazała jak osiągnięcia telematyczne wpływają na zwiekszenie wydajności, kontrolę kosztów i optymalizowanie wykorzystania floty przez przedsiębiorstwa.

2. Przedstawiono **wiele rozwiązań do użytku w branży hutniczej**, wprowadzonych z myślą o utrzymaniu niskich kosztów eksploatacyjnych i zapewnieniu efektywności paliwowej oraz narzędzia do manipulowania ładunkami mającymi różną wagę, kształty i wymiary.

3. W pełni zautomatyzowane rozwiązania magazynowe – firma Hyster zaprezentowała je po raz pierwszy, a wśród nich przeznaczone do ciężkich i wytrzymałych zautomatyzowanych wózków VNA i wózków wysokiego składowania.

4. Elektryczny, 8-tonowy wózek widłowy z unikalną jonowo-litową baterią – firma pokazała go przed wprowadzeniem na rynek. Ten elektryczny wózek do ciężkich zastosowań, ładujący baterię do 100% w ciągu zaledwie 2 godzin, jest on idealny do większości zadań jakie stawia przemysł papierniczy, drzewny i stalowy. Zapewnia jednocześnie trwałe rozwiązanie, zerowy poziom emisji i cichsze działanie.

5. Dwa systemy ważenia – Static i Static PLUS, zaimplementowane przez firmę Hyster, można instalować na wózkach kontenerowych Hyster® ReachStacker, w celu określenia zweryfikowanej

Dzięki inteligentnym założeniom projektowym i wysokiej jakości produkowanych urządzeń, odpowiednie produkty i związane z nimi rozwiązania Hyster® mogą przynosić przedsiębiorstwom korzyści i pomagać im w przezwyciężaniu wyzwań.

Firma Hyster®

- Hyster Company oferuje ponad 140 modeli wózków z przeciwwagą, urządzeń magazynowych i do przenoszenia kontenerów. Poprzez znaczne inwestycje w badania i rozwój, firma Hyster zapewnia, że jej produkty stanowią czołówkę w segmencie sprzętu do transportu materiałów, gwarantując niezawodność i niskie koszty eksploatacji w każdych warunkach.



Wózek „Cool Truck", którego konstrukcja zapobiega przegrzewaniu spowodowanemu zakurzeniem, zabrudzeniami i zanieczyszczeniami



Pokaz bocznej wymiany baterii, do stosowania w elektrycznych wózkach widłowych o udźwigu do 3,5 tony

wagi brutto kontenera (ang. Verified Gross Mass, VGM), czego wymaga wprowadzona niedawno w życie konwencja SOLAS.

6. Elastyczny, modułowy system Tugger Train z ciągnionymi wózkami wagonikowymi. System został zaprojektowany w celu wspierania operacji transportu materiałów na linię i z linii produkcyjnej, odbywających się według zasady *just in time*. Wykorzystuje on do tego celu szeregu różnego typu ciągnionych wózków.

7. Własne rozwiązanie bocznej wymiany baterii. do stosowania w elektrycznych wózkach widłowych o udźwigu do 3,5 tony, a także nowy, napędzany podest do wymiany baterii, skonstruowany z myślą o zapewnieniu większej liczby opcji łatwej wymiany baterii w wózkach o udźwigu od 1,5 do 5 ton.

8. Wytrzymałe rozwiązania Hyster do zastosowania w przemyśle papierniczym i w recyklingu, takie jak elektryczny wózek widłowy z urządzeniem zaciskającym do transportowania zwojów papieru czy wózek „Cool Truck", którego konstrukcja zapobiega przegrzewaniu spowodowanemu zakurzeniem, zabrudzeniami i zanieczyszczeniami obecnymi w tych trudnych dla wózków branżach.

9. Zespoł Hyster ds. projektów specjalnych udostępnił zwiedzającym swoje osiągnięcia. Jednym z nich jest dostosowanie wózka o dowolnym typie i rozmiarze do wyzwań związanych z konkretnym zastosowaniem, m.in. poprzez montaż wielonarzędziowego osprzętu w wózkach Hyster® ReachStacker. Dzięki takiemu rozwiązaniu można przewozić różnego typu ładunki przy użyciu tego samego wózka.



W wózkach Hyster® ReachStacker możliwy jest montaż wielonarzędziowego osprzętu, dzięki któremu można przewozić różnego typu ładunki przy użyciu tego samego wózka

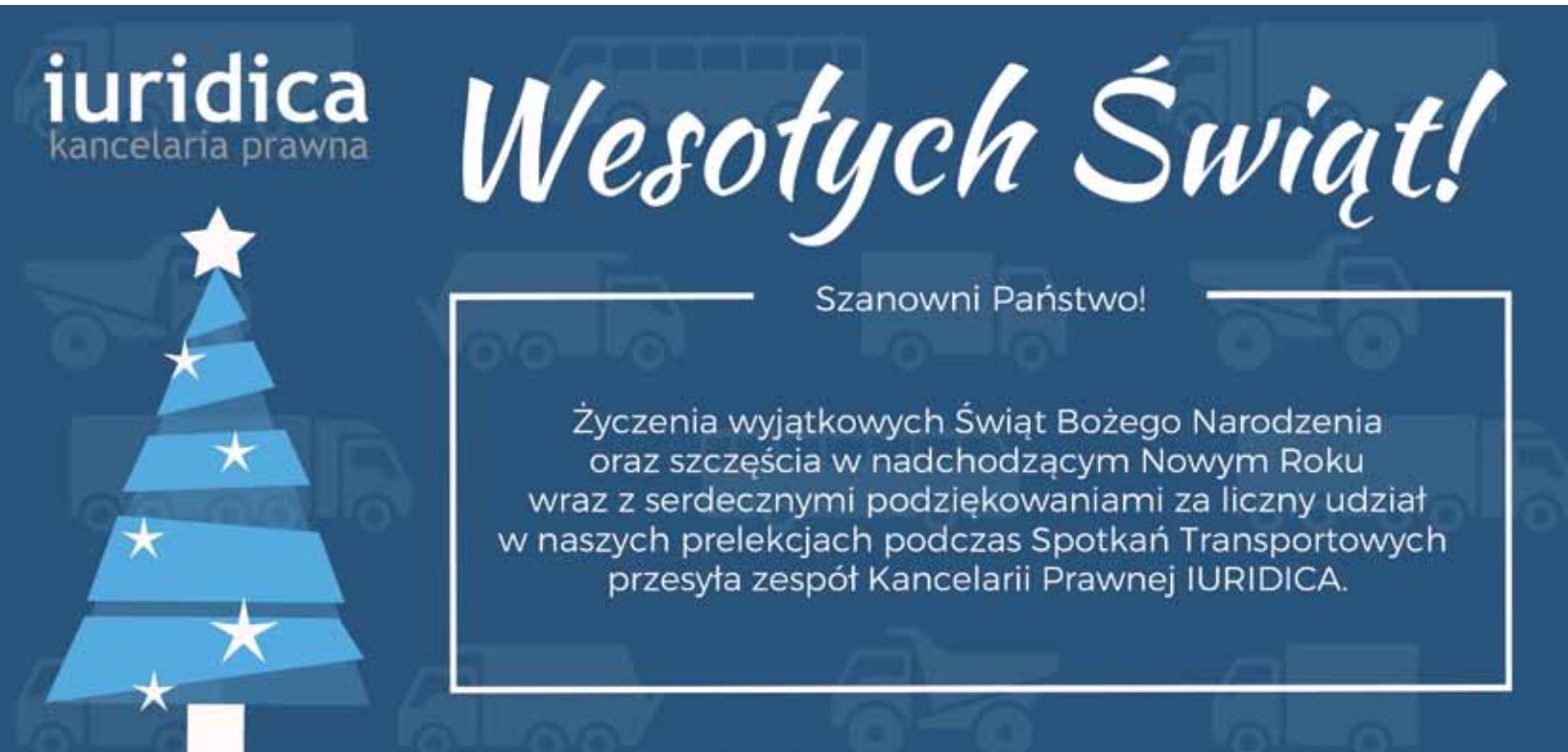
10. W Strefie Dostawców znalazło się wiele wiodących firm partnerujących spółce Hyster w dostarczaniu najlepszych rozwiązań, spełniających różnorodne potrzeby klientów, m.in. dostawcy chwytni ELME do kontenerów, dostawcy olejów i smarów Shell, systemów opon Trelleborg oraz dostawcy specjalistycznych rozwiązań kamer Orlaco.

Sieć lokalnych partnerów

– Spotkanie Hyster® HUB po raz kolejny służyło jako miejsce wymiany fachowej wiedzy. Dzięki inteligentnym założeniom projektowym i wysokiej jakości maszyn, odpowiednie produkty i związane z nimi rozwiązania Hyster® mogą przynosić przedsiębiorstwom korzyści i pomagać im w przezwyciężaniu wyzwań – podsumowuje Kate Pointeau.

Dzięki wsparciu w postaci globalnej sieci lokalnych partnerów dystrybucyjnych, szerokiej wiedzy oraz dużemu zasięgowi geograficznemu, Hyster daje możliwość globalnego wsparcia najbardziej wymagających operacji w każdym miejscu na świecie.

Więcej informacji na stronie:
www.hyster.eu





Dofinansowane inwestycje będą lub są już realizowane przez pięć podmiotów z sektora kolejowego, drogowego, morskiego i lotniczego – PKP PLK, GDDKiA, Zarząd Morskiego Portu Gdańsk, PAŻP oraz spółkę CARGOTOR

Z puli unijnego programu wsparcia CEF

Komisja Europejska przekazała polskim beneficjentom podpisane umowy na dofinansowanie 16 inwestycji transportowych. Wśród nich znalazła się umowa na wsparcie w wysokości 123 mln euro dla Krajowego Systemu Zarządzania Ruchem Drogowym na sieci TEN-T – etap I.

Łączne dofinansowanie UE dla wszystkich 16 projektów to prawie 1,9 mld euro (ponad 8 mld zł). Środki pochodzą z drugiego naboru unijnego programu wsparcia CEF (Connecting Europe Facility), który odbył się na przełomie 2015 i 2016 r. Do lutego 2017 r. potrwa trzeci nabór. – *Podpisanie umów ze strony UE oznacza, że te środki są już pewne* – podkreślił wiceminister rozwoju Witold Słowik.

W sumie Polska wykorzystała już 93% z przeznaczonej jej puli CEF, wynoszącej na lata 2014-2020 4,14 mld euro. Do rozdysponowania dla naszego kraju pozostało 300 mln. Wydatki dotyczące CEF maksymalnie będzie można rozliczać do końca 2020 r., a więc krócej, niż z unijnych programów w ramach polityki spójności.

PKP PLK największym beneficjentem

Dofinansowane inwestycje będą lub są już realizowane przez pięć podmiotów z sektora kolejowego, drogowego, morskiego i lotniczego – PKP PLK, Generalną Dyrekcję Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA), Zarząd Morskiego Portu Gdańsk, Polską Agencję Żeglugi Powietrznej (PAŻP) oraz spółkę CARGOTOR. Większość z nich zostanie zakończona w 2020 r.

Największym beneficjentem jest PKP PLK, która otrzyma aż 1,6 mld euro. Pieniądze przeznaczone są na realizację 10 projektów. Chodzi o modernizację linii kolejową E 30 na odcinku Zabrze–Katowice–Kraków (410 mln euro), linii E 75 na odcinku Czyżew–Białystok (303 mln euro), linii E 30 na odcinku Kraków Główny Towarowy–Rudzice, w tym o dobudowę torów linii aglomeracyjnej (320 mln euro). Przewidziano ponadto prace na odcinku Łódź Kaliska-Zduńska Wola-Ostrów Wlkp. (73 mln euro), poprawę dostępu kolejowego do portu w Gdańsku (116 mln euro), prace na linii E 20 na odcinku Siedlce-Terespol (110 mln euro), elektryfikację linii kolejowej między Węglińcem a Zgorzelcem (19 mln euro), poprawę dostępu kolejowego do portu morskiego w Gdyni (162 mln euro), prace na odcinkach Będzin-Katowice-Tychy-Czechowice Dziedzice-Zebrzydowice, wraz z zabudową ERTMS na odcinku do Zawiercia (7,6 mln euro), a także poprawę dostępu kolejowego do portów morskich w Szczecinie i Świnoujściu (122 mln euro).

Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA) otrzyma wsparcie w wysokości 123 mln euro na Krajowy System Zarządzania Ruchem Drogowym na sieci TEN-T.

UE wesprze też projekty Zarządu Morskiego Portu Gdańsk SA. Zaplanowano modernizację toru wodnego, rozbudowę nabrzeży oraz poprawę warunków żeglugi w Porcie Wewnętrznym (94 mln euro), rozbudowę i modernizację sieci drogowej i kolejowej w Porcie Zewnętrznym (24 mln euro). Oprócz tego, wraz z władzami Gdańska, przewidziano 0,5 mln euro na przygotowanie dokumentacji dla rozbudowy i modernizacji węzłów drogowo-kolejowych w Porcie Gdańsk.

W sumie Polska wykorzystała już 93% z przeznaczonej jej puli CEF, wynoszącej na lata 2014-2020 4,14 mld euro. Do rozdysponowania dla naszego kraju pozostało 300 mln.

Polska Agencja Żeglugi Powietrznej otrzyma pomoc w wysokości 3 mln euro na system zarządzania ruchem lotniczym SESAR. Spółka CARGOTOR dostanie zaś 3,2 mln euro na modernizację infrastruktury kolejowej w terminalu przeładunkowym Małaszewicze.

Polscy zarządcy infrastruktury drogowej i kolejowej przygotowują kolejne wnioski. Ich wartość kilkukrotnie przekroczy dostępne środki. Walczą jednak o dodatkowe fundusze, których pozyskanie jest możliwe, jeśli inne kraje nie wykorzystają swoich kopert. – *Będziemy aplikować również o środki z puli ogólnej przeznaczonej dla wszystkich krajów UE. W tej chwili mamy już ponad takich 30 propozycji* – zapowiedział wiceminister Witold Słowik.



Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad otrzyma wsparcie w wysokości 123 mln euro na Krajowy System Zarządzania Ruchem Drogowym na sieci TEN-T

123 mln euro na KSZR na sieci TEN-T

Przedmiotem projektu Krajowy System Zarządzania Ruchem Drogowym na sieci TEN-T – etp I jest budowa i wdrożenie jednolitego, zintegrowanego inteligentnego systemu teleinformatycznego, umożliwiającego uruchomienie usług ITS o największym znaczeniu dla kierowców oraz GDDKiA. Dzięki systemowi będzie można dynamicznie zarządzać ruchem i zapewnić szybki, bezpieczny oraz płynny transport drogowy na najważniejszych korytarzach transportowych sieci bazowej o znaczeniu europejskim na terenie Polski, zarządzanych przez GDDKiA. Łączna długość sieci drogowej objętej Projektem wynosi ok. 1 100 km, co stanowi ok. 28% długości sieci bazowej TEN-T na obszarze Polski.

Projekt zakłada wdrożenie usług ITS zidentyfikowanych przez GDDKiA jako priorytetowe dla uczestników ruchu i zarządzania ruchem. Wdrożenie ma nastąpić poprzez zaprojektowanie, rozmieszczenie, instalację i uruchomienie infrastruktury informatycznej, teleinformatycznej, komunikacyjnej i telematycznej oraz oprogramowania w pasie drogowym (m.in. znaki zmiennej treści, znaki pryzmowe, konwencjonalne znaki drogowe, liczniki ruchu, kamery, stacje pogodowe) oraz w dedykowanych centrach zarządzania ruchem (serwery, macierze danych, sprzęt komputerowy, ściany wizyjne, itd.).

Jako najważniejsze usługi ITS wdrażane w ramach projektu należy wymienić: informacje o warunkach ruchu i czasach podróży, informacja o sieci drogowej, informacja o zdarzeniach, informacja pogodowa, obszarowe i korytarzowe zarządzanie ruchem, dynamiczne wyznaczanie objazdów, inteligentne i bezpieczne parkingi.

Największym beneficjentem jest PKP PLK, która otrzyma aż 1,6 mld euro. Pieniądze przeznaczone są na realizację 10 projektów.



Najważniejsze usługi ITS wdrażane w ramach projektu to: informacje o warunkach ruchu i czasach podróży, informacja o sieci drogowej, informacja o zdarzeniach, informacja pogodowa, obszarowe i korytarzowe zarządzanie ruchem, dynamiczne wyznaczanie objazdów, inteligentne i bezpieczne parkingi

W Polsce już od 2013 r. funkcjonuje międzynarodowa platforma do gromadzenia i wymiany danych dla użytkowników dróg – takich jak dynamiczne i bieżące informacje na temat bezpieczeństwa ruchu drogowego lub informacje o miejscach parkingowych dla kierowców ciężarówek. Nazwano ją Projekt Crocodile. W ramach projektu współpracują ze sobą ministerstwa, agencje rządowe, operatorzy różnych systemów infrastruktury drogowej z 13 krajów Europy (Austria, Bułgaria, Cypr, Chorwacja, Czechy, Niemcy, Grecja, Węgry, Włochy, Polska, Rumunia, Słowacja i Słowenia). Dzięki inicjatywie GDDKiA każdy z partnerów projektu utworzył Krajowe Punkty Dostępowe, które przyczynią się do wymiany różnych informacji drogowych. Projekt jest współfinansowany w ramach programu TEN-T w Unii Europejskiej.

To, że pełni znaczącą rolę w wymianie różnych informacji drogowych doceniło w tym roku Międzynarodowe Forum Transportu (ITF) z siedzibą w Paryżu. Przyznało mu nagrodę Achievement Award w kategorii transportu towarowego/ciężarowego.

Opr. Elżbieta Haber



T-Systems, Daimler i DKV na rzecz uruchomienia EETS

T-Systems, Daimler AG oraz DKV Euro Service nawiązały współpracę na rzecz uruchomienia systemu opłat drogowych EETS w całej Europie. Na rynku wystąpią jako spółka joint venture.

Celem jest komercyjne zorganizowanie europejskiego systemu myta EETS, gdyż to pozwoli oferować jednolitą usługę rozliczania myta końcowemu klientowi. Podejmowane działania będą podlegały weryfikacji przez instytucje państwowe, stojące na straży konkurencyjności.

Od strony technicznej kluczowym elementem usługi będzie dedykowane, jednolite urządzenie pokładowe instalowane w pojazdach ciężarowych. Wprowadzenie urządzeń na rynek planowane jest na rok 2018. W pierwszej kolejności ma to nastąpić w Polsce, Niemczech, Belgi, Francji oraz Austrii. Następnie do systemu włączone mają być kolejne kraje, a wśród nich Włochy, Portugalia, Hiszpania oraz Węgry.

Oferowane usługi obejmą zarówno aktualne, jak i przyszłe płatne odcinki dróg, a także wybrane tunele i mosty – wszystko przy użyciu jednego urządzenia zainstalowanego w pojeździe.

Więcej informacji na:
www.dkv-euroservice.com

viaTOLL trzeba rozbudowywać, a nie zmieniać.

Raport Fundacji Republikańskiej „System poboru opłat drogowych”

Działający w Polsce elektroniczny system poboru opłat viaTOLL może być wykorzystany przez polskie służby celne i skarbowe do walki z przemytem papierosów i alkoholu, wyłudzeniami VAT i kontroli granic Polski. Konieczna jest jednak rozbudowa systemu o nowe odcinki płatnych dróg, w szczególności na wschodzie Polski oraz decyzje na szczeblu rządowym.

Tak wynika z raportu „System poboru opłat drogowych. Analiza, wnioski, rekomendacje”, przygotowanego przez Fundację Republikańską.

Do walki z przestępcami

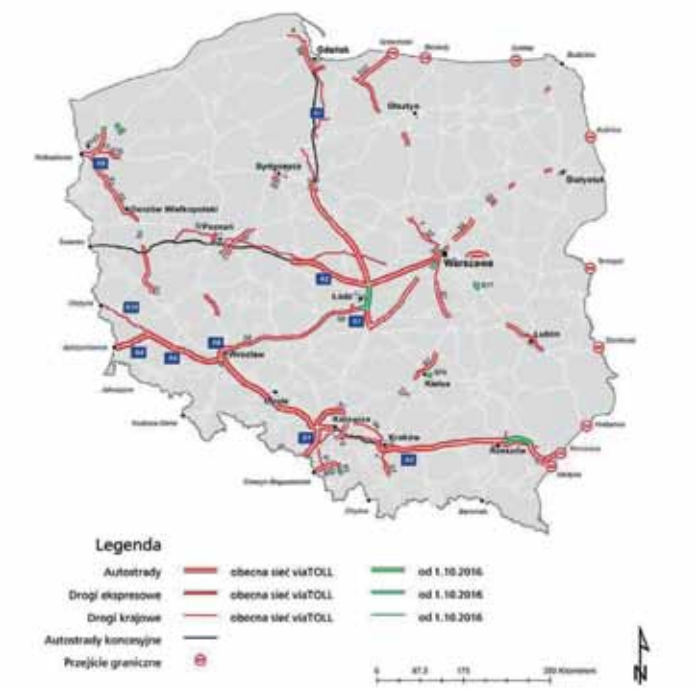
System viaTOLL, który obejmuje kontrolę samochodów powyżej 3,5 tony, mógłby być wykorzystany przez organy ścigania do lokalizowania pojazdów, a także śledzenia ich tras. Dzięki temu polskie służby mundurowe mogłyby uzyskać informacje o najczęstszych drogach przemytu, ale również zdobywać dowody w postępowaniach przeciwko konkretnym osobom czy grupom przestępczym.

– Polska od 2011 r. ma sprawny system poboru opłat drogowych dla samochodów ciężarowych, jednak jego zakres jest niewystarczający. Powinien on być konsekwentnie rozwijany w celu objęcia kolejnych odcinków dróg opłatami i kontrolą, a także rozbudowywany o nowe moduły, np. służące do odczytywania tablic i ważących pojazdy. Oprócz oczywistego skutku fiskalnego

System viaTOLL mógłby być wykorzystany przez organy ścigania do lokalizowania pojazdów, a także śledzenia ich tras. Dzięki temu polskie służby mundurowe mogłyby uzyskać informacje o najczęstszych drogach przemytu.



Rozbudowa systemu viaTOLL o dodatkowe moduły do automatycznego pomiaru wagi pojazdu poprawi stan dróg, zmniejszy ryzyko wypadków, a także zwiększy wykrywalność fikcyjnych transportów służących wyłudzeniom VAT



Dalszy rozwój systemu viaTOLL, rozumiany zarówno jako obejmowanie jego działaniem kolejnych dróg, jak i rozbudowa o kolejne funkcjonalności, leży przede wszystkim w interesie Skarbu Państwa.

– większe wpływy z opłat drogowych – takie działania pozwoliłyby również skuteczniej walczyć z przemytem i wyłudzeniami VAT – szczególnie, jeśli system objąłby drogi prowadzące do wschodnich granic Polski – stwierdził Marek Wróbel, prezes Fundacji Republikańskiej.

Wsparcie dla przedsiębiorców

viaTOLL mógłby być nie tylko narzędziem represji wobec przestępców, ale też wsparciem dla uczciwych przedsiębiorców. Dzięki informacjom z systemu możliwe byłoby potwierdzenie, że transport towaru poza granice Polski faktycznie miał miejsce, w związku z czym transakcja była poprawna, a przedsiębiorcy należy się zwrot podatku VAT. Jest to ważne w przypadku transakcji wewnątrzwspólnotowych, które są podważane przez Urzędy Skarbowe.

– Uważamy, że dalszy rozwój systemu viaTOLL, rozumiany zarówno jako obejmowanie jego działaniem kolejnych dróg, jak i rozbudowa o kolejne funkcjonalności, leży przede wszystkim w interesie Skarbu Państwa – dodaje Radosław Żydok, współautor raportu. *– Przekazanie bezpośredniego dostępu do danych z systemu służbom celnym i skarbowym mogłoby znacznie poprawić ich efektywność w walce z przemytem i wyłudzeniami VAT. Na drodze do tego stoi niechęć urzędników do pracy ponad barierami resortowymi, z którą musimy walczyć, jeśli chcemy uszczelniać nasz system podatkowy* – konkluduje ekspert Fundacji Republikańskiej.



Od lewej: Marcin Roszkowski, Marek Wróbel i Radosław Żydok

Dodatkowe moduły

Podstawowym powodem, dla którego po polskich drogach jeżdżą przeładowane pojazdy ciężarowe, które nie tylko niszczą trasy, ale przede wszystkim stanowią śmiertelne zagrożenie dla innych uczestników dróg, jest bezkarność kierowców i właścicieli firm transportowych. Ponieważ ryzyko kontroli jest niewielkie, decydują się oni na przeładowanie pojazdów i zmniejszenie liczby kursów. Rozbudowa systemu viaTOLL o dodatkowe moduły do automatycznego pomiaru wagi pojazdu poprawi stan dróg, zmniejszy ryzyko wypadków, a także zwiększy wykrywalność fikcyjnych transportów służących wyłudzeniom VAT. Z kolei automatyczny pomiar wagi pojazdu w połączeniu z modułem do odczytywania tablic ADR na autocysternach może znacznie ułatwić pracę służbom walczącym z wyłudzeniami VAT i szarą strefą wyrobów akcyzowych, takich jak oleje napędowe i benzyna.

W przyszłym roku Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa podejmie decyzję odnośnie przyszłości systemu poboru opłat. Pytanie brzmi nie tyle, czy tworzyć nowy system – bo byłby to wydatek nieracjonalny – tylko w jakim kierunku udoskonalać istniejące rozwiązania. W latach 2011-2016 system viaTOLL, którego operatorem jest firma Kapsch, przyniósł niemal siedem miliardów złotych do Krajowego Funduszu Drogowego. Koszty budowy systemu viaTOLL zwróciły się po kilkunastu miesiącach. Dziś system obejmuje ponad 3300 kilometrów dróg. Początkowo, w momencie wdrożenia, obejmował 1500 kilometrów dróg.



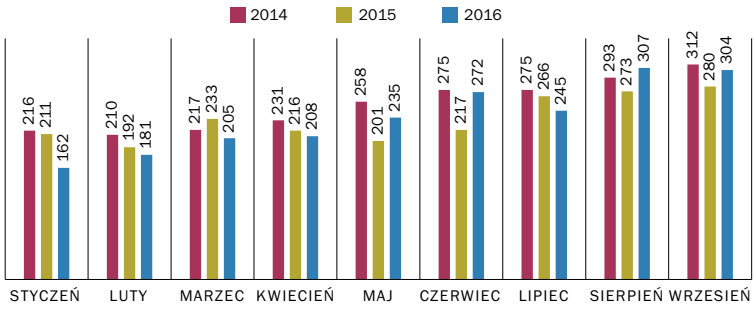
Polska od 2011 r. ma sprawny system poboru opłat drogowych dla samochodów ciężarowych, jednak jego zakres jest niewystarczający. Powinien on być konsekwentnie rozwijany

Wzrasta liczba ofiar na polskich drogach

Od stycznia do października 2016 r. na drogach zginęło 2460 osób*, czyli o 101 więcej niż w analogicznym okresie 2015 r. Wynik ten skłonił Stowarzyszenie Partnerstwo dla Bezpieczeństwa Drogowego do zorganizowania debaty z udziałem ekspertów, poświęconej aktualnym statystykom wypadków drogowych w Polsce.

Od kilku lat bezpieczeństwo drogowe ulegało systematycznej poprawie. W latach 2011-2015 liczba ofiar śmiertelnych wypadków drogowych w Polsce zmniejszyła się łącznie o 30% (z 4189 w 2011 r. do 2938 w 2015 r.) Ostatnim rokiem, w którym liczba ofiar na drodze wzrosła, był 2011. Podobnie może być również w bieżącym roku. Gdyby to się potwierdziło, liczba ofiar w 2016 roku ponownie przekroczyłaby 3 tysiące i byłby to pierwszy rok wzrostu tej tragicznej liczby po 4 latach systematycznego spadku.

Ofiary śmiertelne miesiąc po miesiącu
w latach 2014-2016



Dzwonek alarmowy

Prezes Partnerstwa dla Bezpieczeństwa Drogowego Bartłomiej Morzycki postawił przed uczestnikami dyskusji pytania: – *Czy statystyki 2016 r. powinny nas niepokoić i stanowią odwrócenie pozytywnego trendu z lat ubiegłych czy też jest to naturalne zatrzymanie trendu spadkowego trwającego kilka lat, po którym nastąpi dalszy spadek liczby wypadków i ofiar? Czy jest to właściwy czas na korektę działań instytucji i służb mających wpływ na bezpieczeństwa ruchu drogowego czy też należy konsekwentnie prowadzić dotychczasowe działania, które w dłuższym okresie czasu przyniosą oczekiwany efekt i poprawę bezpieczeństwa?* Według prezesa Morzyckiego należy ocenić jak niedawne zmiany, np. w działaniu fotoradarów wpłynęły na brd oraz jaki wpływ mogą mieć ogłoszone w ostatnim czasie kolejne zmiany ustawowe, w tym dotyczące kontroli stanu technicznego pojazdów. – *Wzrost liczby ofiar wypadków jest dzwonkiem alarmowym dla naszego środowiska, dlatego czujemy się odpowiedzialni za szukanie wiarygodnej odpowiedzi na przyczyny tego stanu rzeczy i proponowanie konstruktywnych rozwiązań* – stwierdził.

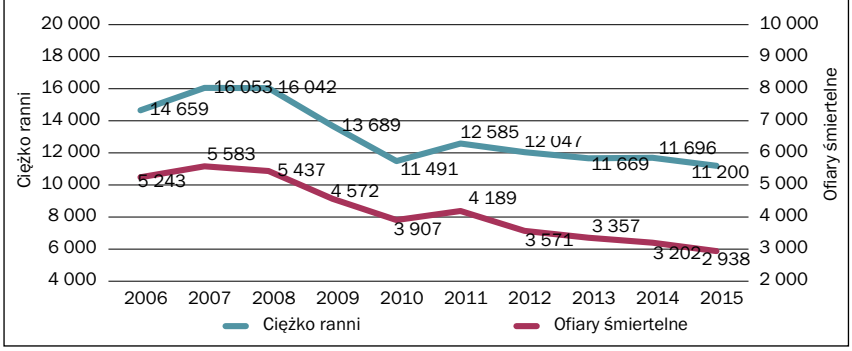
Decyzja tragiczna w skutkach

Członek zarządu PBD Maciej Wroński przyczyn pogorszenia stanu bezpieczeństwa upatruje w decyzjach podjętych jeszcze w poprzedniej kadencji parlamentu. – *Odebranie strażom gminnym i miejskim prawa do wykorzystania fotoradarów było tragicznym w skutkach błędem, decyzją niepopartą jakąkolwiek logiczną argumentacją poza chęcią przypodobania się kierowcom i to w dodatku tylko tym, którzy przekraczają prędkość. Należałoby natychmiast przywrócić te uprawnienia i wreszcie zdjąć z fotoradarów czarną folię, aby urządzenia te mogły spełniać swoją prewencyjną funkcję* – zaapelował.

Teza Macieja Wrońskiego znajduje uzasadnienie w przeprowadzonych przez Instytut Transportu Samochodowego badaniach prędkości w miejscach, gdzie wcześniej funkcjonował fotoradar. Okazuje się, że ok. 50% kierowców przekracza tam obecnie prędkość o ponad 10 km/h.

Wiceprezes PBD, wcześniej wieloletni sekretarz Krajowej Rady BRD Andrzej Grzegorczyk uważa, że wskazanie przyczyn wzrostu liczby wypadków i ich ofiar wymagałoby przeprowadzenia głębszych badań nad skutkami wprowadzanych zmian i działań w zakresie brd. – *Należałoby wynikowo sprawdzić efekty, co było skuteczne, a co nie. Dopiero na tej podstawie moglibyśmy określić rzeczywiste powody poprawy lub pogorszenia stanu brd na polskich drogach* – stwierdził.

Liczba ofiar śmiertelnych a liczba ciężko rannych
w latach 2006-2015



*wstępne dane Policji za październik 2016 mogą ulec nieznacznej zmianie.

Transport na finansowym wdechu

Trwającej od dwóch lat poprawie koniunktury w branży transportowej towarzyszy pokaźny katalog kłopotów, utrudniających wielu firmom nie tylko rozwój, ale i utrzymanie się na wymagającym rynku. Sporej wagi nabiera więc kwestia finansowania działalności, szczególnie że banki nie są skore do udzielania kredytów.

Na ocenę koniunktury składa się nie tylko wzrost zapotrzebowania na przewozy i usługi, ale także cały szereg innych czynników, takich jak rosnąca konkurencja prowadząca do obniżenia marż i spadku rentowności i jednocześnie wymuszająca konieczność podejmowania działań związanych z ponoszeniem nakładów. Do tego dochodzą rosnące wymogi związane z przestrzeganiem norm środowiskowych, uciążliwe regulacje zarówno krajowe jak i wprowadzane przez inne kraje, często stawiające bariery dla obcych przewoźników i nastawione na ochronę własnego rynku metodami będącymi zaprzeczeniem unijnej polityki konkurencji i liberalizacji w świadczeniu i usług. Ostatnio do rosnących obciążeń regulacyjnych, w tym związanych z kosztami pracowniczymi, dołączają trudności z zatrudnieniem kierowców z odpowiednimi kwalifikacjami, co dodatkowo zaostrza presję na płace i hamuje rozwój. Konkurencja i wymogi rynku wymuszają zaś rozszerzanie zakresu i poprawę jakości usług.

Obarczone podwyższonym ryzykiem

Wszystko to powoduje, że firmy transportowe borykają się z trudnościami w pozyskiwaniu środków finansowych na bieżącą działalność i rozwój. O ile w zakupach pojazdów i sprzętu bardzo pomocny jest leasing, to już z typowym finansowaniem bankowym bywają spore problemy. Banki wciąż traktują firmy zajmujące się świadczeniem usług przewozowych jako obarczone podwyższonym ryzykiem. Skutkuje to bądź odmową lub ograniczaniem skali kredytowania, bądź stosowaniem wysokich marż i dodatkowych wymogów, w tym zabezpieczeń materialnych. Sam leasing zaś, choć bardzo użyteczny, jest również kosztowną, a przede wszystkim niezbyt elastyczną formą finansowania, narzucającą także dodatkowe obciążenia i uciążliwości.

Korzystanie z kapitału pożyczkowego charakteryzuje się prostymi procedurami, umożliwiającymi dostęp do niego firmom (działającym w formie spółki) poszukującym finansowania od kilkuset tysięcy do kilku milionów złotych.

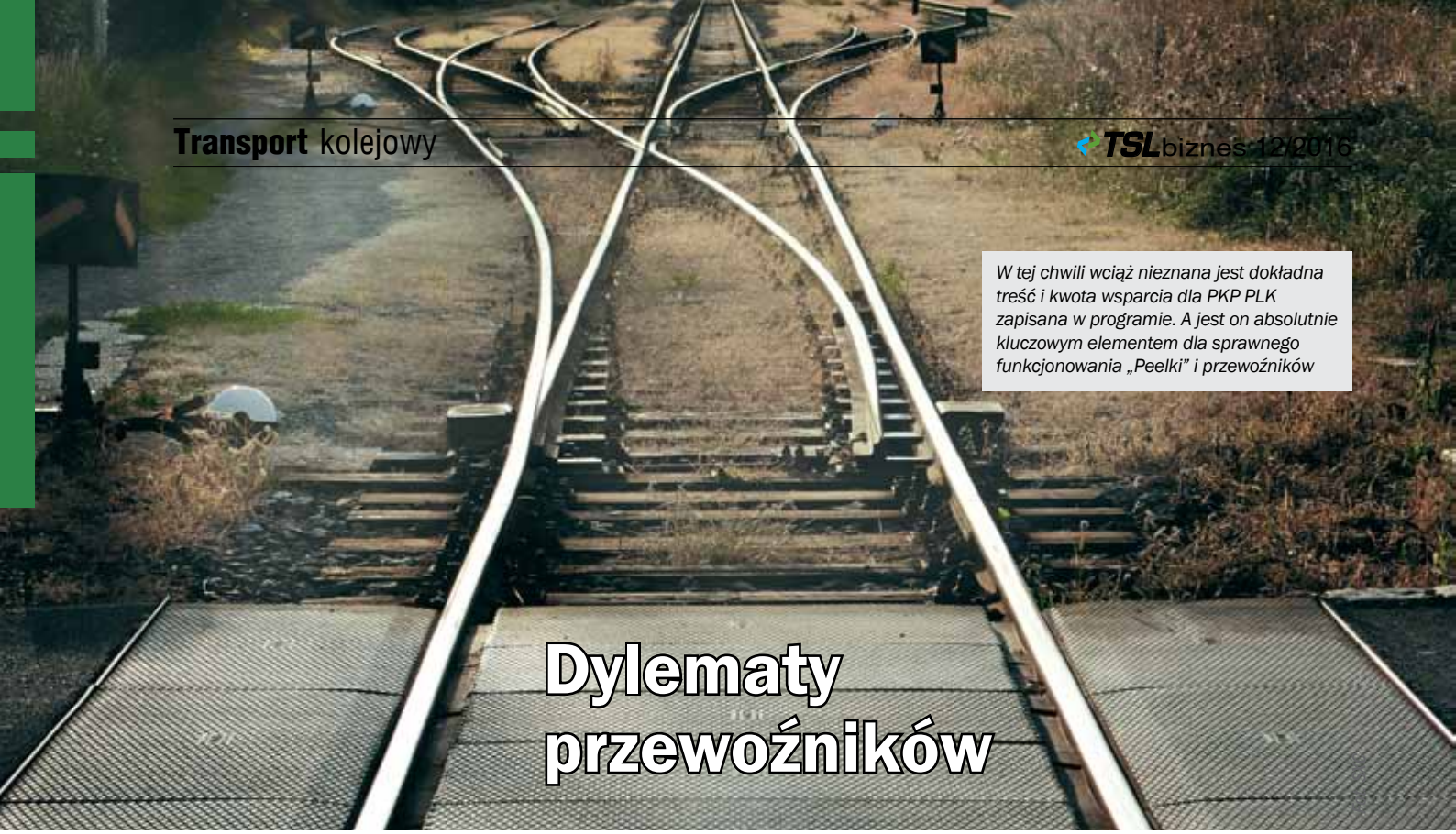


Banki wciąż traktują firmy zajmujące się świadczeniem usług przewozowych jako obarczone podwyższonym ryzykiem

Możliwość korzystania z kapitału pożyczkowego

Przedstawiciele innych branż, przeżywających podobne problemy i mierzących się z analogicznymi barierami oraz zmiennością warunków działania, jak choćby deweloperzy i budowlańcy, od dawna z powodzeniem korzystają z kapitału pożyczkowego, oferowanego przez inwestorów działających na rynku obligacji firm. Rozwija się on dynamicznie od siedmiu lat, wyraźnie zwiększając swój udział w finansowaniu potrzeb przedsiębiorców. Z emisji tego typu papierów firmy uzyskały już ponad 65 mld zł. Charakteryzuje się on prostymi procedurami, umożliwiającymi dostęp do niego nie tylko dużym przedsiębiorstwom, ale także niewielkim firmom (jedynym wymogiem formalnych jest działanie w formie spółki), poszukującym finansowania od kilkuset tysięcy do kilku milionów złotych. Na prowadzonym przez giełdę papierów wartościowych rynku Catalyst, notowane są obligacje dwóch przedstawicieli branży związanej z transportem i logistyką. OT Logistic z trzech emisji obligacji pozyskanych w ciągu ostatnich trzech otrzymała łącznie 140 mln zł, przy oprocentowaniu sięgającym od 5,4 do 5,8%. Przykładem spółki mniejszej, będącej przedsiębiorstwem rodzinnym, jest Hussar Gruppa, która w 2014 r. sprzedała obligacje o wartości 1,7 mln zł, płacąc inwestorom 8,5% odsetek rocznie. W zależności od potrzeb i preferencji oraz wartości kapitału jaki planuje się pozyskać, spółki mogą korzystać z kilku form przeprowadzania emisji obligacji, także bez konieczności poddawania się procedurom związanym z publiczną sprzedażą papierów i wprowadzaniem ich do notowań na Catalyst. Wiele firm korzysta ze sprzedaży obligacji w trybie oferty prywatnej, adresowanej do wybranej grupy inwestorów.

Piotr Dziura,
członek zarządu Gerda Broker



W tej chwili wciąż nieznana jest dokładna treść i kwota wsparcia dla PKP PLK zapisana w programie. A jest on absolutnie kluczowym elementem dla sprawnego funkcjonowania „Peelki" i przewoźników

Dylematy przewoźników

Podczas niedawnej dyskusji na konferencji w Polsko-Brytyjskiej Izbie Handlowej, poświęconej rozwojowi transportu kolejowego, zamiast tradycyjnych do niedawna utyskiwań na działalność zarządcy infrastruktury mówiono przede wszystkim o potrzebie współdziałania PKP Polskie Linie Kolejowe z przewoźnikami. O ocenę współpracy z „Peelką" i o związane z tym problemy, Wojciecha Jurkiewicza, dyrektora zarządzającego, członka zarządu Freightliner PL oraz prezesa Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych, organizacji skupiającej niemal wszystkich największych (obok PKP Cargo) operatorów na rynku towarowym, zapytał Franciszek Nietz.

Zdaniem Wojciecha Jurkiewicza współpraca ta, oceniając ją z punktu widzenia potrzeb i postulatów przewoźników towarowych, weszła na zdecydowanie lepszy poziom niż było to jeszcze siedem czy pięć lat temu. Zarządca infrastruktury kolejowej przechodzi ewolucję w rozumieniu swej roli na rynku przewozów, zarówno towarowych jak i pasażerskich. Zmienia się także w sposób ewolucyjny rozumienie przez uczestników tego rynku roli zarządcy infrastruktury w procesie przewozowym.

Polskie Linie Kolejowe coraz częściej i coraz chętniej mówią o tym, że one również, za pośrednictwem przewoźników, są partnerem dla klientów kolei. Na początku liberalizacji rynku, wiele lat temu, poziom zrozumienia tej zależności był nikły lub wcale go nie było. Zupełnie inaczej jest dzisiaj. Zarządca infrastruktury z uwagą wsłuchuje się w postulaty klienta kolei, wykazując chęć spełnienia oczekiwań zarówno przewoźników jak i ich klientów.

Jakie są konkretne przejawy tego lepszego zrozumienia przez PKP PLK potrzeb rynku i reagowania na postulaty jego uczestników?

Parę lat temu powołano np. Radę Przewoźników, która stanowi zespół doradczy z założenia wspierający działania Zarządu PKP PLK S.A. i pozwalający uczestniczącym w niej podmiotom działającym na rynku wpływać na tworzenie warunków do lepszego funkcjonowania rynku przewozów kolejowych. Rada ta odegrała i odgrywa nadal dużą rolę w budowaniu obopólnego zrozumienia i w rozwiązywaniu wielu problemów dotyczących takich kwestii jak: zamykanie linii ze względu na prace torowe i związane z tym objazdy, dostęp przewoźników do bocznic i terminali przeładunkowych, tworzenie regulaminów przydzielania tras czy zmian do przepisów wewnętrznych.



Wojciech Jurkiewicz

W ostatnim czasie zauważalne jest też znacząco lepsze podejście PLK do realizowanych przez nie inwestycji. Na forum Rady rozpoczęliśmy analizowanie i opiniowanie przygotowywanych inwestycji. Jest to spełnieniem oczekiwań przewoźników, aby znaleźć miejsce do zgłaszania uwag i postulatów, które wyeliminują błędy z przeszłości. Znaczna część postulatów zgłaszanych przez przewoźników jest przez tę spółkę spełniana. Do pozytywów należy też zaliczyć przygotowanie, przed zamykaniem kluczowych linii lub rozpoczynaniem dużych modernizacji, objazdów dysponujących odpowiednimi parametrami technicznymi. Przykładem takiej dobrej współpracy w tym zakresie jest planowany remont linii E 20. Dobrze przygotowa-

Zarządca infrastruktury kolejowej przechodzi ewolucję w rozumieniu swej roli na rynku przewozów, zarówno towarowych jak i pasażerskich.

ne były też objazdy linii 6 z Warszawy do Białegostoku w czasie pierwszego etapu modernizacji, a kolejny etap prac też poprzedzony jest procesem przygotowania tras alternatywnych.

Brzmi to bardzo optymistycznie. Nie da się jednak ukryć, że takie, dłuższe lub krótsze objazdy przyczyniają się do wzrostu kosztów działalności przewoźników. A na rekompensaty finansowe ze strony PKP PLK nie ma co liczyć...

Rzeczywiście, do tego typu rekompensat zarządca infrastruktury nie jest zobowiązany i nigdy ich nie obiecywał, wręcz się przed nimi bronił. Trwają natomiast rozmowy, w ramach specjalnego zespołu, mające na celu wypracowanie kompromisu w tej sprawie. Na razie obowiązują tu następujące zasady: przy jakimkolwiek objeździe ujętym w Krajowym Programie Kolejowym, będą przygotowane trasy modelowe, czyli takie, które byłyby używane w sytuacji braku zamknięć wynikających z prac modernizacyjnych. Tak więc przewoźnik zapłaci za przejazd dłuższym objazdem tak, jak za trasę modelową. Dotyczyć to będzie wszystkich objazdów na trasach remontowanych czy modernizowanych w ramach KPK. Takie podejście Zarządu PLK do problemu objazdów jest jakościową zmianą, która pomoże branży przetrwać zbliżający się czas poważnych ograniczeń operacyjnych na sieci kolejowej. Jest to spełnienie postulatów zgłaszanych przez rynek od wielu lat. Nie chcieliśmy bowiem płacić więcej za usługę o gorszej jakości.



W ostatnim czasie zauważalne jest znacząco lepsze podejście PLK do realizowanych przez nie inwestycji. Znaczna część postulatów zgłaszanych przez przewoźników jest przez tę spółkę spełniana

W uwagach Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych dotyczących projektowanych przez rząd zmian w Krajowym Programie Kolejowym zwrócono m. in. uwagę na brak „programu bocznicowego". O co w tej sprawie chodzi?

Jeśli chodzi o kwestię dostępu do bocznic czy terminali, to sytuacja uległa zdecydowanej poprawie od 1 stycznia 2011 r. .Przypomnijmy, że w grudniu 2010 r. zostało podpisane porozumienie między PKP PLK, PKP S.A. i PKP Cargo na mocy którego ponad 400 terminali zostało przekazanych do Polskich Linii Kolejowych. Dzisiaj „Peelka" zarządza znaczącą liczbą terminali. Obserwujemy jednak niepokojącą tendencję przekazywania przez zakłady linii kolejowych terminali ogólnodostępnych do spółki PKP Nieruchomości. Sytuacja taka jest dla członków naszego Związku i przewoźników towarowych mocno niezrozumiała.

Drugim ogromnym problemem, z którym się borykamy i który coraz częściej się pojawia, jest pozbywanie się terminali, ograniczanie liczby torów załadunkowych i bocznic w ramach programów modernizacyjnych na liniach kolejowych. Przykładowo, na trasie między Węglińcem a Opolem, przed modernizacją tej linii istniało około 30 ogólnodostępnych punktów wyładunkowych. Pozostały tylko trzy. Podobna sytuacja przydarzyła się przy modernizacji linii nr 9 z Warszawy do Gdańska. Zdecydowanie ograniczono liczbę stacji, polikwidowano tory wyładunkowe i możliwość wykorzystania handlowego tych stacji. Na tej linii pozostały tylko pojedyncze punkt załadunkowe. W poprzedniej perspektywie budżetowej

Polska Linie Kolejowe coraz częściej i chętniej mówią o tym, że one również, za pośrednictwem przewoźników, są partnerem dla klientów kolei. Z uwagą wsłuchują się w postulaty klienta kolei, wykazując chęć spełnienia oczekiwań przewoźników i ich klientów.



Przewoźnik zapłaci za przejazd dłuższym objazdem tak, jak za trasę modelową, Dotyczyć to będzie wszystkich objazdów na trasach remontowanych czy modernizowanych w ramach KPK

UE inwestowano u nas głównie w przewozy pasażerskie, zapominając o potrzebach ruchu towarowego.

A przecież jeszcze w drugiej połowie poprzedniej perspektywy resort, któremu podlegał transport kolejowy, i kierownictwo PKP, zapowiadały „zielone światło" dla transportu towarów. Transport ten ma być też jednym z priorytetów obecnych władz...

Jedną z istotnych przyczyn tego rozdźwięku między deklaracjami a rzeczywistością było przekonanie wielu decydentów, że kolej towarowa już od kilkunastu lat w Polsce „się zwija", co – niestety – znajdowało potwierdzenie w liczbach. Wielkość przewożonych ładunków spadła od 400 mln t na początku lat 90. do ok. 230 mln ton i na tym poziomie mniej więcej utrzymuje się do dziś. Chciałbym, aby podane wcześniej przykłady ograniczania możliwości rozwojowych kolejowego frachtu stanowiły swoiste „memento" na obecna perspektywę unijną.

Przygotowując nowe projekty, inwestując w nowe modernizacje czy rewitalizacje na sieci kolejowej, należy myśleć o tym, że kolej to nie tylko tory szlakowe, ale również stacje, tory postojowe, infrastruktura do załadunku i wyładunku towarów. Istotne jest również, aby tę infrastrukturę utrzymywać. Nakłady na jej zachowanie, przy projektowaniu dużych inwestycji modernizacyjnych, są prawie niezauważalne. Nie jest to tylko kwestia postępowania PKP PLK, ale też polityki inwestycyjnej państwa.



Nie można zapominać, że stabilna perspektywa finansowania zarządcy infrastruktury jest podstawą stabilności stawek dostępu do infrastruktury, a co za tym idzie rozwoju tej gałęzi transportu



PLK potrzebują pieniędzy na odtwarzanie infrastruktury na liniach lokalnych łączących główne ciągi transportowe z producentami lub odbiorcami towarów na kolei. Linie te stwarzają cywilizacyjną szansę dla wielu niedoinwestowanych regionów

Parę lat temu powołano Radę Przewoźników, która stanowi zespół doradczy wspierający działania Zarządu PKP PLK S.A. i pozwalający uczestniczącym w niej podmiotom wpływać na tworzenie warunków do lepszego funkcjonowania rynku przewozów kolejowych.

Zarządca Infrastruktury wciąż nie dysponuje przygotowywanym od ponad roku, wieloletnim planem utrzymaniowym. Czy zgadza się Pan z opinią, że uchwalenie takiego planu ma kluczowe znaczenia dla kwestii stawek dostępu i dla kosztów prowadzenia działalności przez przewoźników i ich współpracę z PKP PLK?

Przewoźnicy i zarządca infrastruktury czekają na taki plan od dawna. W grudniu 2015 r. minister Adamczyk zapewniał, że plan taki będzie i w żadnym wypadku Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa nie zamierza od tej idei odstąpić. Wkrótce minie rok od tej deklaracji, a programu nadal nie ma. Program poprzedniego rządu zakładał przeznaczanie w latach 2016-2023 przez PKP PLK łącznie na utrzymanie infrastruktury – remonty, naprawy, konserwacje systemów związanych z bezpieczeństwem – łączną kwotę 38 mld zł w latach 2016-23. W tej chwili wciąż nieznana jest dokładna treść i kwota wsparcia dla PKP PLK zapisana w programie. A jest on absolutnie kluczowym elementem dla sprawnego funkcjonowania „Peelki" i przewoźników.

Program utrzymaniowy jest bardzo ważny z co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, inwestycje realizowane w ramach Krajowego Programu Kolejowego skupione są na głównych ciągach komunikacyjnych, na odtwarzaniu i modernizowaniu istniejącej tam infrastruktury kolejowej. PLK potrzebują jednak także pieniędzy na jej odtwarzanie na liniach lokalnych, łączących główne ciągi transportowe z producentami

Problemem, który coraz częściej się pojawia, jest pozbywanie się terminali, ograniczanie liczby torów załadunkowych i bocznic w ramach programów modernizacyjnych na liniach kolejowych.

lub odbiorcami towarów na kolei. Linie te stwarzają cywilizacyjną szansę dla wielu niedoinwestowanych regionów. Zakres zaniechań w tym względzie w ostatnich 30 latach jest ogromny. Infrastruktura na wielu takich liniach się absolutnie zdekapitalizowała i potrzebne są większe nakłady, aby polską kolej „pchnąć" w wiek XXI.

Kolej to nie tylko tory szlakowe, ale również stacje, tory postojowe, infrastruktura do załadunku i wyładunku towarów. Istotne jest również, aby tę infrastrukturę utrzymywać.

Kontrakt utrzymaniowy jest niezwykle istotny także ze względu na konieczność wydatkowania środków na utrzymanie we właściwym stanie technicznym i zachowanie w odpowiednim standardzie bezpieczeństwa zmodernizowanych już linii. Nie można dopuścić do tego, aby ta infrastruktura miała się za kilka lat zdekapitalizować. Przy okazji kontraktu utrzymaniowego nie można zapominać, że stabilna perspektywa finansowania zarządcy infrastruktury jest podstawą stabilności stawek dostępu do infrastruktury, a co za tym idzie rozwoju tej gałęzi transportu. Nic tak źle nie wpływa na gospodarkę jak brak przewidywalności.

Przewoźnicy ładunków co roku czekają (i mają nadzieję) na utrzymanie przez PKP PLK ulgi na transport intermodalny. Czy transport ten nie powinien również mieć jasno określonego i rozpisanego na konkrety, wieloletniego programu wsparcia?

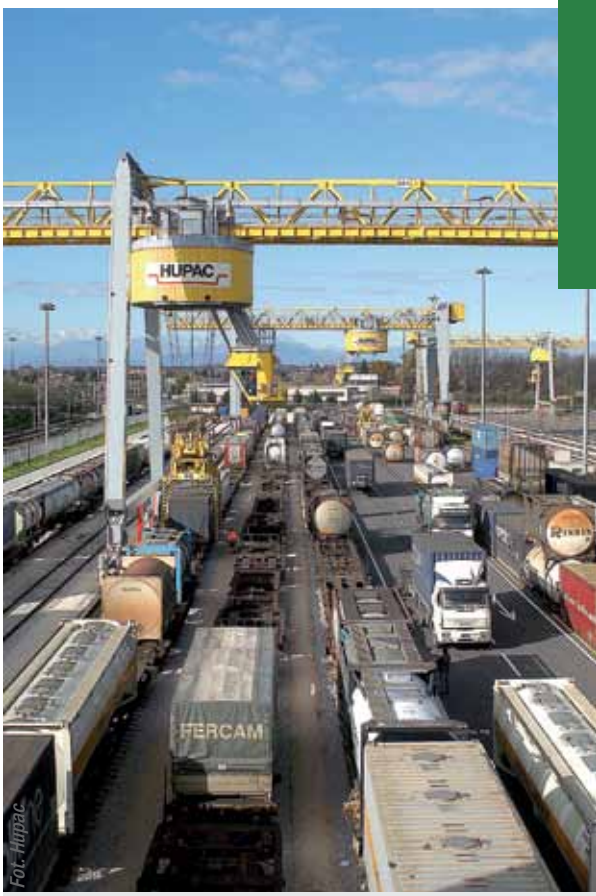
Im gęstsza, lepiej wyposażona i lepiej zarządzana będzie infrastruktura bocznicowa i terminalowa, niezbędna do przewozu i ładunku oraz załadunku kontenerów, tym bardziej konkurencyjny stanie się transport intermodalny.

Ulga intermodalna sprowadza się do 25% bonifikaty udzielanej przewoźnikom przez zarządcę infrastruktury za dostęp do sieci dla pociągów intermodalnych. Zasady otrzymania tej ulgi są jasno określone w regulaminie PLK dotyczącym przydzielania tras i wykluczają możliwość nieuczciwego jej wykorzystania. Ta zniżka jest w dzisiejszych warunkach elementem wyrównywania szans dla transportu kolejowego konkurującego z transportem drogowym. Trzeba bowiem pamiętać, że transport kolejowy, poza kosztem dostępu do infrastruktury, sam z siebie jest droższy niż drogowy. Wymaga znacząco dłuższych i droższych inwestycji. Zakup lokomotywy czy wagonu do przewozu kontenerów jest inwestycją liczoną na lat 30, a nie na 5-6, jak to jest w przypadku naczepy czy ciągnika siodłowego.

Jeżeli mówimy o ryzyku inwestowania w tabor, zawsze bierze się pod uwagę warunki, w których ten tabor będzie pracował. Dlatego wszelkiego rodzaju długoterminowe gwarancje stawek dostępu czy wyrównania szans konkurencyjnych pomiędzy transportem kolejowym i drogowym jest kluczowym dla tak kapitałochłonnego sektora jakim jest kolej. Ja osobiście nie jestem przekonany o tym, czy wsparcie przedsiębiorcy, który np. wygrywa konkurs na zakup platform intermodalnych jest najbardziej właściwą drogą. Zastanawiam się, czy nie jest to w ostatecznym rachunku „podcinanie gałęzi", na której ten, wsparty przez pomoc publiczną, przedsiębiorca siedzi.

Dlaczego Pan tak uważa?

Ano dlatego, że zastanawiam się, czy nie mamy do czynienia z sytuacją, w której to wsparcie narusza zasady dobrej, równej konkurencji. Na czym to naruszanie uczciwej konkurencji miałoby konkretnie polegać? Wyobraźmy sobie, że jeden przedsiębiorca otrzymał wsparcie finansowe z Unii Europejskiej, a drugi może liczyć tylko na siebie. Obydwaj kupili skład wagonów do przewozu kontenerów, ale ten który otrzymał współfinansowanie unijne będzie oczywiście woził te wagony taniej.



Zasady otrzymania ulgi intermodalnej są jasno określone w regulaminie PLK dotyczącym przydzielania tras i wykluczają możliwość nieuczciwego jej wykorzystania

Uważam, że należałoby stworzyć warunki, aby obydwaj przedsiębiorcy mieli równe szanse przy zakupie taboru.

A jak to wygląda w sytuacji budowy czy modernizacji terminali intermodalnych? Są to zwykle kosztowne inwestycje.

Wspominałem wcześniej o postulatach Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych stworzenia, w ramach KPK, specjalnego „programu bocznicowego". Im gęstsza, lepiej wyposażona i lepiej zarządzana będzie infrastruktura bocznicowa i terminalowa, niezbędna do przewozu i ładunku oraz załadunku kontenerów, tym bardziej konkurencyjny stanie się transport intermodalny. Oczywiście faworyzowane przez UE wspieranie zakupów taboru ma swe gospodarcze, środowiskowe i społeczne uzasadnienie, natomiast z punktu widzenia zachowania równej konkurencji ma to już sens mniejszy. Natomiast nie ulega żadnej wątpliwości, że wsparcie państwa dla transportu intermodalnego jest bardzo potrzebne.

Koleje towarowe w dołku?

Dobiegający końca rok 2016 nie będzie zapewne zbyt udany dla kolejowych przewoźników towarowych w Polsce. Ten sceptycyzm uzasadniony jest dość kiepskimi wynikami całego rynku przewozowego za trzy kwartały bieżącego roku, potwierdzającymi trwającą od 2013 r. tendencję spadkową. W okresie styczeń-wrzesień masa towarów spadła o blisko 2% w porównaniu z rokiem ubiegłym, a praca przewozowa zmniejszyła się o 0,42%. Trzy ostatnie miesiące roku, jeśli nawet bardziej udane, nie zmienią ogólnego obrazy rynku kolejowego.

A rynek ten jest odzwierciedleniem niższego niż zakładano wzrostu gospodarczego i negatywnych zjawisk ekonomicznych dotkliwie odczuwanych przez spółki przewozowe. Najważniejsze z nich to: osłabienie budownictwa infrastrukturalnego, mniejszy popyt na przewozy podstawowych materiałów budowlanych (w tym tłucznia, kamieni, piasku), słaby popyt na węgiel kamienny, w tym w eksporcie, spadek produkcji stali. Tymi głównie czynnikami Maciej Libiszewski, prezes zarządu największej na rynku spółki PKP Cargo tłumaczy jej nie najlepsze wyniki przewozowe. W trzech kwartałach 2016 r. przewiozła ona 80,9 mln ton towarów (o 4% mniej niż w tym samym okresie roku ubiegłego) i wykonała również o 4% mniejszą pracę przewozową (20, 8 mld tkm).

Kierunek Dalek Wschód

Przychody z działalności operacyjnej PKP Cargo wniosły 3 214 mln zł (2%), wynik EBITDA -346 mln zł (-36%), a zysk netto – 166 mln zł. Udział w rynku liczony według masy wynosił po koniec września 44,1% i był o 3,6% mniejszy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, a wg pracy przewozowej – 52,4 % (55,66% w 2015, według danych Urzędu Transportu Kolejowego). – *Był to wynik o 3,2% lepszy niż*

Rynek przewozowy jest odzwierciedleniem niższego niż zakładano wzrostu gospodarczego i negatywnych zjawisk ekonomicznych dotkliwie odczuwanych przez spółki przewozowe.



w kwietniu. Pokazuje on, że spółce udało się odwrócić niekorzystny dla niej trend z początku tego roku – mówił na konferencji prasowej, która odbyła się 16 listopada, prezes Maciej Libiszewski. Towarzyszyła temu 22% poprawa wyników w transporcie intermodalnym i otwarcie nowego etapu perspektywicznej współpracy z firmami chińskimi w ramach Nowego Jedwabnego Szlaku.

Kilka dni przed spotkaniem z dziennikarzami kierownictwo spółki gościło przedstawicieli prowincji Xinjiang, W stolicy tej prowincji Urumqui powstaje strategiczny dla Jedwabnego Szlaku suchy port kontenerowy. Podpisane podczas tej wizyty memorandum otwiera przed PKP Cargo nowe możliwości współpracy. Na Dalekim Wschodzie jednak się nie kończy. – *Szukamy partnerów za granicą, żeby nasz tabor w jeszcze większym stopniu był wykorzystywany także poza Polską, na dłuższych trasach* – tłumaczył Maciej Libiszewski.– *Koncentrujemy się na utrzymaniu pozycji lidera w kraju oraz rozwijaniu działalności w Europie Środkowo-Wschodniej. Prowadzimy rozmowy na temat zaktywizowania przewozów między portami Adriatyku, Bałtyku i Morza Czarnego. Spółka systematycznie zwiększa przewozy za granicą. W trzecim kwartale 2016 r. przewozy te pod względem pracy przewozowej wzrosły w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku o 26%* – dodał.



Kierownictwo PKP Cargo gościło przedstawicieli prowincji Xinjiang, W stolicy tej prowincji Urumqui powstaje strategiczny dla Jedwabnego Szlaku suchy port kontenerowy. Podpisane podczas tej wizyty memorandum otwiera przed PKP Cargo nowe możliwości współpracy

Porozumienie ze związkami

Po trzech kwartałach wielkość wydatków inwestycyjnych całej grupy PKP Cargo (PKP Cargo S.A., PKP Cargo Service oraz trzech przewoźników wchodzącej do PKP Cargo Grup AWT, działającej w Czechach, Słowacji i na Węgrzech) wyniosła 428 mln zł. Jak informował Arkadiusz Olewnik, członek zarządu ds. finansowych, spółka zakupiła m. in. nowe lokomotywy Siemensa oraz otworzyła przetarg na zakup nowych wagonów, w tym 180 węglarek. W przyszłym roku nakłady inwestycyjne spółki nie powinny przekroczyć, zgodnie z przyjętą strategią, 15% przychodów.

16 listopada po południu zarząd spółki spotkał się z przedstawicielami związków zawodowych, aby omówić warunki zakończenia, trwającego od lipca ubiegłego roku, sporu w sprawie naruszenia układu zbiorowego. Na mocy zawartego porozumienia zostanie wypłacona jednorazowa nagroda w kwocie 800 zł brutto (600 zł brutto z okazji 15-lecia powstania spółki dla pracowników będących w stanie zatrudnienia i posiadających minimum 1 rok stażu pracy oraz 200 zł brutto z okazji Święta Kolejarza dla pracowników PKP Cargo na zasadach określonych w zakładowym układzie zbiorowym).

Po trudnym roku bieżącym, zarząd spółki liczy na bardziej udany rok przyszły. Zaprocentować powinny zmiany w zarządzaniu spółki – rezygnacja z modelu pionowego na rzecz zarządzania obszarowego, w którym znacznie większą niż dotąd odpowiedzialność ponoszą dyrektorzy zakładów, obdarzeni zarazem większymi kompetencjami. Zakończenie trwającej do niedawna na rynku towarowym wojny cenowej, pozwoliło PKP Cargo wygrać kilka dużych przetargów. W 2017 r. nadal dużą rolę odgrywać powinny przewozy intermodalne, jeden z głównych motorów rozwojowych firmy. Jarosław Klasa, członek zarządu PKP Cargo ds. operacyjnych, podkreśla że kolejne wymierne skutki powinna przynieść działalność zespołu ds. optymalizacji kosztów operacyjnych. Zarząd liczy też na poprawę koniunktury w przewozach węgla oraz kruszyw i materiałów budowlanych.

Franciszek Nietz

W trzech kwartałach 2016 r. PKP Cargo przewiozła 80,9 mln ton towarów (o 4% mniej niż w tym samym okresie roku ubiegłego) i wykonała również o 4% mniejszą pracę przewozową (20, 8 mld tkm).



Po trzech kwartałach wielkość wydatków inwestycyjnych grupy PKP Cargo wyniosła 428 mln zł. Spółka zakupiła m.in. nowe lokomotywy Siemensa oraz otworzyła przetarg na zakup nowych wagonów, w tym 180 węglarek



Obecnie również właściciele małych firm transportowych mogą pozyskiwać finansowanie nieprzeterminowanych faktur, korzystając z produktów dopasowanych do ich aktualnych potrzeb. Dzięki temu mają oni możliwość uniknięcia zatorów płatniczych

Fot. Pixelio

Faktoring – idealne rozwiązanie dla branży transportowej

IdeaMoney

Rosnąca konkurencja na rynku transportowym wymusza na właścicielach firm usprawnienie zarządzania finansami swoich przedsiębiorstw. Utrzymanie płynności finansowej stanowi jeden z kluczowych elementów w skutecznej rywalizacji o klienta. Stąd też rośnie popularność faktoringu, stanowiącego realne wsparcie w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstw uzależnione jest od dostępu do środków finansowych, pozwalających regulować bieżące płatności. Sukces rynkowy w dużej mierze zależy od efektywnego zarządzania finansami i utrzymywania właściwych przepływów gotówki w przedsiębiorstwie. Specyficzna sytuacja występuje jednak w przypadku firm transportowych.

Codziennością firm w branży TSL jest wystawianie faktur z odroczonym terminem płatności. Nierzadko okres odroczenia wynosi nawet 60 dni, co może znacznie komplikować bieżące regulowanie zobowiązań, np. opłacanie faktur za zakupione paliwo. Przy dużej nieregularności wpływów warto rozejrzeć się za rozwiązaniem pozwalającym minimalizować ryzyko braku środków na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Produktem finansowym stanowiącym odpowiedź na tego rodzaju problemy pozostaje faktoring, pozwalający sprawnie zamieniać faktury na gotówkę.



Fot. Pixelio

Finansowanie faktur z odroczonym terminem płatności to optymalne rozwiązanie dla właścicieli, którzy chcą zapewnić stabilne funkcjonowanie swoich przedsiębiorstw. Redukuje ryzyko wystąpienia zatorów płatniczych zwiększających prawdopodobieństwo bankructwa firmy

Sukces rynkowy jest w dużej mierze uzależniony od efektywnego zarządzania finansami i utrzymywania właściwych przepływów gotówki w przedsiębiorstwie. Specyficzna sytuacja występuje jednak w przypadku firm transportowych.

Odpowiedź na potrzeby transportowców

Utrzymywanie płynności finansowej decyduje o konkurencyjności i perspektywach rozwoju przedsiębiorstw transportowych.

Dotychczas faktoring był najczęściej wykorzystywany przez dużych graczy w branży TSL. Tymczasem rywalizacja rynkowa wymusza na mniejszych podmiotach obniżanie cen, co może generować spore trudności z utrzymaniem płynności finansowej. Powiększająca się oferta faktoringowa sprawia, że obecnie również właściciele małych firm transportowych mogą pozyskiwać finansowanie nieprzeterminowanych faktur, korzystając z produktów dopasowanych do ich aktualnych potrzeb. Dzięki temu mają oni możliwość uniknięcia zatorów płatniczych.

Codziennością firm w branży TSL jest wystawianie faktur z odroczonym terminem płatności. Nierzadko okres odroczenia wynosi nawet 60 dni, co może znacznie komplikować bieżące regulowanie zobowiązań.

– Zauważyliśmy, że na rynku brakuje oferty firm faktoringowych, których produkty byłyby skierowane głównie do mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, działających w branży transportowej – mówi Tomasz Nawrocki, menedżer produktów i marketingu z firmy faktoringowej Idea Money. – *Dotychczas właściciele takich podmiotów mieli utrudniony dostęp do produktów faktoringowych, bo działające na rynku firmy stawiały przede wszystkim na współpracę z liczącymi się graczami w branży transportowej. Ustanawianie przy tym wysokiego pułapu, jeżeli chodzi o minimalną wartość faktury, uniemożliwiało mniejszym przedsiębiorstwom korzystanie z zalet faktoringu. Postanowiliśmy zapełnić tę lukę dając zainteresowanym możliwość sfinansowania faktur już od kwoty 300 zł* – dodaje.

Troska o stabilne finanse przedsiębiorstw

W Europie obserwujemy znaczne rozdrobnienie rynku transportu drogowego. Większą jego część stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa, których głównym ograniczeniem rynkowym pozostaje brak możliwości swobodnego kształtowania cen. Kolejną bolączką pozostaje utrzymanie rentowności. Finansowanie faktur z odroczonym terminem płatności to optymalne rozwiązanie dla właścicieli, którzy chcą zapewnić stabilne funkcjonowanie swojemu biznesowi. Redukuje ono ryzyko wystąpienia zatorów płatniczych, zwiększających prawdopodobieństwo bankructwa przedsiębiorstwa. Stanowi realne wsparcie dla firm, które ze względu na swoją wielkość, nie mogą pozwolić sobie na zaciągnięcie kredytu, aby opłacić własne wydatki.

Koniecznym staje się korzystanie z produktów finansowych, które umożliwiają pozyskiwanie środków bez konieczności zaciągania dodatkowych zobowiązań. Firma faktoringowa nie tylko ustala zainteresowanemu przedsiębiorstwu limit na wykupione wierzytelności wyższy niż limit kredytu obrotowego, lecz także dopasowuje ofertę do aktualnych potrzeb klienta.

Faktoring szyty na miarę

Najpopularniejszymi produktami faktoringowymi na rynku pozostają: faktoring pełny i niepełny. Elementem odróżniającym te dwa typy rozwiązań jest przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta przez firmę faktoringową. W przypadku faktoringu pełnego firma factoringowa, po terminie płatności należności i po upływie dopuszczalnego terminu opóźnienia w płatności przez kontrahenta, nie żąda od przedsiębiorcy zwrotu zaliczki, ale sama zajmuje się odzyskiwaniem długu we współpracy z ubezpieczycielem.

Dotychczas przedsiębiorcy działający w branży transportowej, w przypadku kłopotów finansowych zmuszeni byli ratować się standardowymi produktami bankowymi. Przy wnioskowaniu o kredyt, właściciel firmy musiał dostarczyć szereg dokumentów, np. zaświadczenia o regulowaniu należności w stosunku do Urzędu Skarbowego czy Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Tymczasem, w przypadku usług faktoringowych, ścieżka od zgłoszenia się klienta do zmiany faktury na gotówkę, jest dużo krótsza i znacznie prostsza.



W przypadku faktoringu pełnego firma factoringowa, po terminie płatności należności i po upływie dopuszczalnego terminu opóźnienia w płatności przez kontrahenta, sama zajmuje się odzyskiwaniem długu we współpracy z ubezpieczycielem

– *Nawiązanie współpracy z firmą faktoringową opłaca się każdemu przedsiębiorcy działającemu w branży transportowej, który chce stabilnie prowadzić swój biznes unikając kłopotów finansowych. Ponieważ poznaliśmy oczekiwania właścicieli firm, proponujemy nie tylko różne rodzaje faktoringu czy wypłatę środków tuż po otrzymaniu faktury, lecz także ograniczenie formalności do minimum. Korzystając z tego rozwiązania, przedsiębiorca oszczędza swój cenny czas, który może przeznaczyć na rozwój swojej firmy. Wybierając produkt dopasowany do własnych potrzeb unika konieczności cyklicznego składania wniosków czy kompletowania niezbędnych dokumentów* –mówi Tomasz Nawrocki.



Dotychczas właściciele mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, działających w branży transportowej mieli utrudniony dostęp do produktów faktoringowych, bo działające na rynku firmy stawiały przede wszystkim na współpracę z liczącymi się graczami w branży transportowej

KK

Idea Money S.A.
801 700 802
www.ideamoney.pl

Czy można płacić niższy podatek od środków transportowych?

Z odpowiedzią na to pytanie jest trochę tak jak z pytaniem o istnienie Yeti. Wielu go widziało, ale do końca nie wiadomo czy naprawdę istnieje. Podobnie sprawa ma się z płaceniem niższych podatków.

Podatek od środków transportowych dotyczy pojazdów, których DMC przekracza 3,5 tony. Podstawą opodatkowania są posiadane środki transportowe, a obowiązek podatkowy ciąży na właścicielu. Jest to podatek lokalny, ustalany indywidualnie przez każdą gminę, co oznacza zróżnicowane stawki w poszczególnych gminach. Jeżeli firma działa w gminie, gdzie jest on niski, to ma szczęście i płaci niskie podatki.



Podatek od środków transportowych jest podatkiem lokalnym, ustalanym indywidualnie przez każdą gminę, a to oznacza zróżnicowane stawki podatku w gminach. Jeżeli firma działa tam, gdzie stawki podatku od środków transportu są niskie to płaci niższy podatek

Co, jeżeli w mojej gminie jest on wysoki?

Istnieją gminy, zachęcające inwestorów do prowadzenia w nich firm poprzez obniżanie lokalnych podatków na swoim terenie Jedną z nich jest gmina Stara Kamienica, utrzymująca od kilku lat najniższe możliwe stawki, dając jednocześnie lokalnym przedsiębiorcom gwarancję ich niepodwyższania. Podobnie robi kilka innych gmin.

Jednak samo obniżenie podatku nie sprawia, że firmy transportowe chętniej zaczynają przenosić się w nowe miejsce.

Dlaczego tak się dzieje?

Gminy często nie posiadają wiedzy i narzędzi pomocnych w działaniach biznesowych, marketingowych i prawnych, które są niezbędne w procesie pozyskiwania nowych inwestorów. Są jednak instytucje pomagające nawiązać współpracę pomiędzy gminą a firmami.

Dobrym przykładem jest Centrum Informacji Gospodarczej (CIG) w gminie Stara Kamienica. W jednym miejscu mamy więc pro-przedsiębiorczą gminę, niskie stawki podatku i instytucję pozyskującą dla gminy firmy.

Co trzeba zrobić, aby płacić niższy podatek od środków transportu?

Miejscem uiszczania podatku może być dowolna gmina, w której firma posiada siedzibę lub oddział, więc tylko od niej tak naprawdę zależy, gdzie będzie płacić dany podatek. Z pomocą CIG można zmienić gminę nawet w ciągu jednego dnia. CIG przejmuje większość działań związanych z otwieraniem oddziału firmy w gminie Stara Kamienica i przypisaniem do niego pojazdów oraz pomaga na każdym etapie procesu, łącznie z przygotowaniem wzorów wszelkich niezbędnych dokumentów, weryfikacją a nawet przygotowaniem ich za przedsiębiorcę.

Twoja firma jest prowadzona przez proces niejako „za rękę", a specjaliści CIG służą szczegółowym wyjaśnieniem kwestii ekonomicznych i prawnych na każdym etapie. Dzięki temu cały proces zamyka się w kilku prostych krokach.

W każdym miesiącu CIG otwiera w Starej Kamienicy kolejne oddziały dla nowych firm. Oszczędzają one od kilkunastu do kilkuset tysięcy złotych rocznie. Jest to przewaga konkurencyjna, której nie można lekceważyć.

Ale co z przerejestrowaniem, licencjami, osobnym NIP-em, księgowością i problemami z tym związanymi?

Nie ma konieczności przerejestrowywania pojazdów licencyjnych. CIG prowadzi ten oddział, więc nie deleguje się tam swojego pracownika. Zatem oddział nie prowadzi odrębnej księgowości i osobny NIP jest zbędny. Rozwiązania stosowane przez CIG są proste i mało inwazyjne.

Brzmi obiecująco, ale ile to kosztuje?

Stosunkowo niewiele. Otwarcie oddziału do 300 zł, wpis do KRS 350 zł. Obie opłaty są jednorazowe. Dodatkowo miesięczny czynsz za najem i prowadzenie oddziału wynosi około 100 zł. Często są promocje.

Miejscem uiszczania podatku za dany pojazd może być dowolna gmina, w której firma posiada siedzibę lub oddział, więc tylko od niej tak naprawdę zależy gdzie będzie płacić dany podatek.

Firmy, które zdecydują się na otwarcie oddziału w 2016 r., dostaną rabat 90%, na otwarcie oddziału oraz za najem i prowadzenie przez 6 miesięcy. Koszty w porównaniu do oszczędności są znikome.

Mamy koniec roku. Czas podsumowań i refleksji. Może warto więc pomyśleć o oszczędnościach w swojej firmie? Skontaktuj się z CIG i pozwól wyliczyć oszczędności Twojej firmy – to nic nie kosztuje.

Centrum Informacji Gospodarczej – Gmina Stara Kamienica
www.cig-sk.pl

Ubezpieczenie należności czynszowych

dla wynajmujących powierzchnie magazynowe

Firmy, które udostępniają powierzchnie magazynowe ponoszą ryzyko związane z niewypłacalnością najemcy. Do tej pory wynajmujący mogli zabezpieczać swoje przychody z tego tytułu poprzez zawieranie gwarancji, jednak jest to stosunkowo drogie rozwiązanie, często również trudne do uzyskania przez najmującego (z uwagi na warunki stawiane przez ubezpieczyciela). Dlatego, w odpowiedzi na potrzeby rynku, powstał dedykowany produkt ubezpieczeniowy: ubezpieczenie należności czynszowych.

Nowy produkt, który niedawno pojawił się na rynku, zapewnia spółce zwrot w przypadku niezapłaconych czynszów. Warto zaznaczyć, że koszt ubezpieczenia jest niższy niż w przypadku zakupu gwarancji. Ponadto, uzyskanie ochrony jest relatywnie proste (rozwiązanie jest powszechnie dostępne) a zawarcie ubezpieczenia zwiększa atrakcyjność oferty wynajmującego.

Portfelowy charakter

Kluczowym wyróżnikiem oferty jest jej portfelowy charakter, tzn. obowiązkowi zgłoszenia do ubezpieczenia będą podlegać wszyscy najemcy lub też najemcy wyselekcjonowani według określonych w umowie ubezpieczenia kryteriów (np. wysokość czynszu, lokalizacja itp.). Dlatego firma, która zdecyduje się na zakup polisy, musi włączyć do umowy większość swoich najmujących. Należy jednak zaznaczyć, że najemcy oferujący gwarancje lub inne tzw. „twarde" zabezpieczenia mogą zostać wyłączeni z obowiązku ubezpieczenia.

Ocena wiarygodności odbiorców przeprowadzana jest przez wywiadownię handlową/wywiadownie handlowe, z którymi firma zawiera odrębne umowy, dlatego zakład ubezpieczeń zastrzega, iż część ryzyka musi pokryć ubezpieczający.

W przypadku prawnie stwierdzonej niewypłacalności najemcy (tzw. przewlekła zwłoka, czyli okres X-miesięcy od zgłoszenia dłużnika do windykacji – okres ten będzie podlegał ewentualnym negocjacjom na etapie składania oferty), ubezpieczyciel wypłaci kwotę zarekomendowaną w raporcie wywiadowni lub zwróci spółce trzykrotny miesięczny czynsz. Należy również dodać, że pierwsze straty pozostaną na ryzyku wynajmującego (zagregowana franszyza redukcyjna oraz minimalna wartość szkody).



Marcin Olczak

Ocena wiarygodności odbiorców przeprowadzana jest przez wywiadownię handlową/wywiadownie handlowe, z którymi firma zawiera odrębne umowy, dlatego zakład ubezpieczeń zastrzega, iż część ryzyka musi pokryć ubezpieczający.



Ubezpieczenie należności czynszowych zapewnia spółce zwrot w przypadku niezapłaconych czynszów. Koszt jest niższy niż w przypadku zakupu gwarancji.

Korzystna alternatywa dla gwarancji

Ubezpieczenie należności czynszowych to niewątpliwie korzystna alternatywa dla gwarancji. Aktualnie obserwujemy rosnące zainteresowanie klientów zakupem tego rodzaju ochrony – umowę może zawrzeć każda firma, która oferuje wynajem innym podmiotom prywatnym: od zarządców nieruchomości (centra handlowe, biurowce, magazyny), po samorządy czy gminy.

Z uwagi na fakt, że produkt pojawił się na rynku stosunkowo niedawno, trudno jest oszacować przedział kosztowy oraz minimalną skalę działalności gwarantującą akceptowalny poziom kosztu. Jednak zawsze chętnie przygotujemy ofertę dla każdego zainteresowanego.

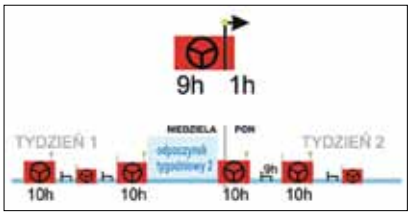
Marcin Olczak,
kierownik Zespołu Ryzyk Kredytowych i Politycznych,
Marsh Polska

Analiza i rozliczanie kierowców w pigułce... cz.1

Zakres tematyczny pojęcia „czas pracy kierowców” jest bardzo szeroki i w praktyce nadaje się na sporych rozmiarów książkę, ale w dzisiejszym artykule przybliżę Państwu mniej znane szczegóły i praktyczne porady w zwięzłej formie.

Przedłużenie czasu jazdy dziennej do 10 godzin

Znany przepis o dopuszczalnym (2-krotnie w tygodniu) wydłużeniu jazdy dziennej o ponad 9 godzin wymaga uściślenia definicji „przedłużenia czasu jazdy”, czyli wyjaśnienia tego, co zliczamy analizując ten moment? Przez moment wydłużenia czasu jazdy należy rozumieć chwilę gdy suma czasu jazdy zmienia się z 9.00 na 9.01. Zatem dla analizy, w którym tygodniu nastąpiło wydłużenie (aby policzyć dopuszczalne 2 wydłużenia) nie ma znaczenia rozpoczęcie (lub zakończenie), ale kiedy wystąpiła ta konkretna minuta wydłużająca czas jazdy ponad 9 godzin.




Fot. MAN

Przez moment wydłużenia czasu jazdy należy rozumieć chwilę, gdy suma czasu jazdy zmienia się z 9.00 na 9.01. Dla analizy, w którym tygodniu nastąpiło wydłużenie nie ma znaczenia rozpoczęcie (lub zakończenie), ale kiedy wystąpiła ta konkretna minuta wydłużająca czas jazdy ponad 9 godzin

W powyższym przykładzie widać, że okres jazdy z niedzieli na poniedziałek, został wydłużony do 10 godzin, ale samo przedłużenie wystąpiło już w poniedziałek, czyli w tygodniu nr 2 i nie ma tutaj żadnego naruszenia.

Odpoczynek tygodniowy – kolejność odbierania odpoczynku regularnego i skróconego

Zasady realizacji odpoczynków tygodniowych, szczególnie ich układ (skrócony/regularny) wywołują szereg nieporozumień. Treść samego przepisu (art 8 pkt. 6 Rozporządzenia 561/2006) w żadnym punkcie nie wymusza ani kolejności występowania odpoczynków, ani obowiązku, by po odpoczynku skróconym bezwzględnie następował odpoczynek regularny. Popularne przekonanie, że odpoczynki tygodniowe muszą być realizowane na przemian (regularny/skrócony/regularny/skrócony) wynika tylko i wyłącznie z ogólnego założenia, że odpoczynki tygodniowe występują tylko w weekendy (odpoczynki weekendowe). Otóż niekoniecznie. Nie jest to jedyna możliwość i należy trochę szerzej spojrzeć na definicję odpoczynku tygodniowego.

Odpoczynek tygodniowy musi się rozpocząć najpóźniej po 6 pełnych „dobach” (okresach 24-godzinnych), czyli najpóźniej po 144 godzinach (6×4h) od zakończenia poprzedniego odpoczynku tygodniowego.

Przepis można podzielić na 3 główne zasady:

1. Odstęp między odpoczynkami.

Odpoczynek tygodniowy musi się rozpocząć najpóźniej po 6 pełnych „dobach” (okresach 24-godzinnych), czyli najpóźniej po 144 godzinach (6 x 4h) od zakończenia poprzedniego odpoczynku tygodniowego. Na przykład, jeśli kierowca rozpoczyna pracę po odpoczynku tygodniowym w poniedziałek o godz.: 6.00 to kolejny odpoczynek tygodniowy musi rozpocząć się najpóźniej na końcu 6 doby, czyli w niedzielę o 6.00. Analogicznie – rozpoczęcie pracy w niedzielę o 20.00, pozwala pracować najdłużej 6 dni, do soboty, do godz. 20.00, itd.

Wyjątek związany z odpoczynkiem po 12 dniach w przewozach okazjonalnych osób opisany jest w dalszej części.

2. Minimalna liczba i wymagany czas trwania odpoczynków.

W dwóch tygodniach kalendarzowych kierowca ma odebrać minimum 2 odpoczynki:

ITD-PIP.pl
KANCELARIA TRANSPORTOWA

Kancelaria Transportowa ITD-PIP.pl

Jeden z najdłużej funkcjonujących (od 2004 r.) zespołów specjalistów świadczących usługi rozliczania ewidencji czasu pracy kierowców i zajmujących się produkcją oprogramowania do rozliczania. Dzięki sieci oddziałów w całej Polsce, każdy Klient ma dostęp do swojego specjalisty w danym regionie. Innowacje wprowadzane na rynek przez grupę ITD-PIP.pl to m.in. czytnik kart kierowcy i tachografów w telefonie komórkowym TachoDroid, oprogramowanie SuperTacho (błyskawiczna analiza i rozliczanie składników wynagrodzeń i delegacji). Najnowszą pozycją w ofercie ITD-PIP.pl jest moduł importu granic z dowolnego systemu GPS oraz rozliczanie czasu pracy kierowców małych pojazdów (DMC<3,5t) na podstawie zdarzeń z systemów GPS.

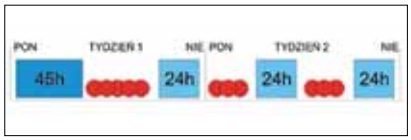
Mariusz Hendzel



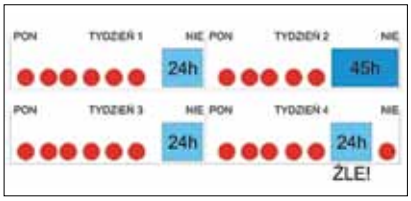
Wraz z grupą ambitnych specjalistów z całej Polski (Kancelaria ITD-PIP.pl) od kilkunastu lat z przyjemnością angażujemy się w działania przybliżające tematykę szczegółowych analiz czasu pracy kierowców pojazdów o DMC>3,5t oraz naliczania składników płacowych. Jednym z takich działań są Spotkania Transportowe TSL Biznes, na których od kilku edycji spotykamy się z Państwem wyjaśniając tajniki i niuanse rozliczania czasu pracy i obsługę tachografów.

- dwa regularne lub
- jeden regularny i co najmniej jeden skrócony.

Warto zwrócić uwagę na konstrukcję tego zapisu. Słowo „co najmniej" oznacza, że skrócony odpoczynek może być jeden lub więcej. Jeśli zatem w okresie 2 tygodni wystąpią jakieś dni wolne (święta, przymusowe postoje, odpoczynki), co spowoduje, że kierowca odbierze minimum jeden odpoczynek regularny i następnie 2 lub 3 odpoczynki skrócone (rys) – wszystko jest prawidłowe. Spełniony jest bowiem minimalny wymóg: 1 regularny i 1 skrócony.

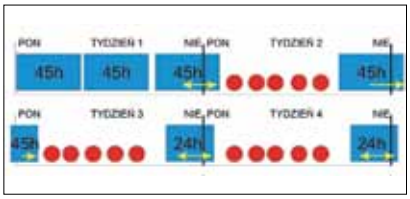


Pojawiające się zarzuty, iż nie wolno robić dwóch „pod rząd" skróconych odpoczynków tygodniowych mają sens tylko wówczas, gdy faktycznie w ciągu 2 tygodni nie pojawi się, oprócz tych dwóch skróconych, wymagany jeden odpoczynek regularny (rys. – tydzień 3 i 4).



Ale i wówczas problemem nie jest wystąpienie dwóch odpoczynków „po sobie", tylko po prostu brak odpoczynku regularnego (45h) w wymaganym okresie.

Warto również pamiętać o definicji przypisywania odpoczynków do konkretnych tygodni. Szczególnie w przypadku odpoczynków „na przełomie" tygodni. Odpoczynek rozpoczęty np. w sobotę 1 tygodnia, a zakończony w poniedziałek kolejnego tygodnia, zgodnie z art. 8 pkt. 9 Rozp. 561/2006, można przypisać do dowolnego tygodnia, ale nie do obu. Oznacza, to, że odpoczynek regularny, który zakończył się w poniedziałek można zaliczyć do tego rozpoczynającego się tygodnia, dzięki temu spełniony jest już wymóg jednego, regularnego odpoczynku w ciągu najbliższych dwóch tygodni i dwa kolejne weekendy mogą być „skrócone".



3. Ostatnią główną zasadą jest wymóg rekompensaty skrócenia odpoczynku tygodniowego. Rekompensatę odbiera się w całości (np. skrócenie odpoczynku do 33 godzin wymaga 12 godzin rekompensaty), do końca 3 tygodnia po tygodniu, w którym nastąpiło skrócenie. Rekompensatę odbiera się w całości, razem z dowolnym innym odpoczynkiem trwającym minimum 9 godzin.

Oznacza to, że może zdarzyć się sytuacja, iż kierowca odbiera rekompensatę w trasie, np. we Francji, łącząc ją z odpoczynkiem skróconym tygodniowym. W takiej specyficznej sytuacji może się okazać, że postój trwa łącznie np. 50 godzin, ale formalnie składa się z odpoczynku skróconego 30-godzinnego i odbieranej rekompensaty w wymiarze 20 godzin – nie ma tutaj mowy o naruszeniu zakazu odbierania odpoczynku regularnego w kabinie. Nie każdy postój trwający minimum 45 godz. jest automatycznie odpoczynkiem regularnym – warto o tym pamiętać.

Dla okazjonalnych przewozów autokarowych międzynarodowych, stosowany jest wyjątek od zasady opisanej w punkcie 1, gdzie odpoczynek można odłożyć do końca 12-stej doby po rozpoczęciu przewozu i przewóz musi trwać minimum 24 godziny w innym kraju niż kraj rozpoczęcia trasy. Aby z tego odstępstwa skorzystać, pojazd musi być wyposażony w tachograf cyfrowy (dla dokładniejszej analizy) i w przypadku jazdy w nocy w pojedynczej obsadzie, kierowca ma robić przerwy co 3 godziny, a nie tak jak normalnie co 4,5.


fot. Scania

Treść samego przepisu (art 8 pkt. 6 Rozporządzenia 561/2006) w żadnym punkcie nie wymusza ani kolejności występowania odpoczynków, ani obowiązku, by po odpoczynku skróconym bezwzględnie następował odpoczynek regularny

Odpoczynek rozpoczęty np. w sobotę 1 tygodnia, a zakończony w poniedziałek kolejnego tygodnia, zgodnie z art. 8 pkt. 9 Rozp. 561/2006, można przypisać do dowolnego tygodnia, ale nie do obu.

Przerwa w pracy (wymagana najpóźniej po 6 godzinach pracy)

Oprócz przerwy związanej z czasem prowadzenia pojazdu (art. 7 Rozporządzenia 561/2006) kierowcom pojazdów o DMC >3,5t przysługuje jeszcze przerwa w czasie pracy. Przepis zawarty jest w art. 13 Ustawy o czasie pracy kierowców i wymaga, aby przerwa została zrealizowana najpóźniej po 6-stej godzinie pracy. Zalecany wymiar przerwy to 45 minut lub podział na 15 min + 30 minut – tak, aby jednocześnie spełnić wymogi przepisów dotyczących jazdy ciągłej. Dzięki temu wypełnione zostaną oba obowiązki.

Mariusz Hendzel
Kancelaria Transportowa ITD-PIP.pl

Korzyści płynące z przekształcenia jednoosobowej działalności w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością

W myśl przepisów ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą ma możliwość przekształcenia formy prawnej w spółkę kapitałową. Bez znaczenia jest branża, rozmiar działalności, forma opodatkowania czy prowadzona ewidencja. Z jakich więc powodów korzystne jest przekształcenie?

Działalność gospodarcza to opłacalna forma zatrudnienia tylko do pewnego momentu. W sytuacji gdy jej rozwój spowoduje zwiększenie obrotów, a tym samym wymiaru działalności, kontynuowanie prowadzenia firmy w formie jednoosobowej działalności gospodarczej może wiązać się ze znacznym ryzykiem.


Fot. Istock

Korzyści płynące z przekształcenia

Pierwszą z nich jest to, że poprzez przekształcenie przedsiębiorca w sposób ograniczony odpowiada swoim majątkiem osobistym za zobowiązania, gdyż od chwili wpisu spółki do rejestru przedsiębiorców KRS za nowe zobowiązania odpowiada wyłącznie spółka. W tym samym momencie również działalność jest automatycznie wyrejestrowywana z CEIDG. Innymi słowy, w efekcie przekształcenia, odpowiedzialność osobista przedsiębiorcy całym jego majątkiem zostaje zastąpiona przez odpowiedzialność spółki. Przedsiębiorca staje się jednoosobowym wspólnikiem spółki i, co do zasady, nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki (chyba że jest nie tylko wspólnikiem, ale i członkiem zarządu). Natomiast za zobowiązania powstałe przed przekształceniem przedsiębiorca odpowiada solidarnie ze spółką przez 3 lata, począwszy od dnia przekształcenia.

Korzyścią jest też identyczność obu podmiotów, gdyż można pozostać przy nazwie obowiązującej przy wcześniejszym prowadzeniu działalności gospodarczej, dodając oznaczenie spółka z o.o., co identyfikuje formę prawną podmiotu. Kontynuatorem jednoosobowej działalności jest więc spółka.

Pozytywnym aspektem przekształcenia jest przeniesienie praw i obowiązków działalności jednoosobowej na powstałą spółkę. Spółka będzie podmiotem tych samych praw i obowiązków w sprawach administracyjnych i cywilnoprawnych, w tym związanych z prawem pracy. Nadmienić należy, że pomimo wprowadzenia w 2011 r. nowego przepisu w zakresie kodeksu spółek handlowych, nie wprowadzono równoczesnych zmian w zakresie prawa podatkowego. Z tego względu prawa podatkowe nie przechodzą po przekształceniu na powstałą spółkę, a więc nowy podmiot nie będzie mógł korzystać z poprzedniego nr NIP przedsiębiorcy jednoosobowego.

Dodatkowym atutem przekształcenia jednoosobowej działalności w spółkę z o.o. jest możliwość dalszego przekształcenia spółki kapitałowej np. w spółkę komandytową w celu optymalizacji podatkowej, zakładając przy tym ograniczenie odpowiedzialności majątkowej wspólnika, gdy komplementariuszem zostanie spółka z o.o. Przekształcona z jednoosobowej działalności spółka z o.o. może pozyskać dodatkowy kapitał, np. na dalszy rozwój działalności, poprzez możliwość przyjęcia nowych udziałowców, a tym samym podwyższenie jej kapitału zakładowego. Prawidłowo i dynamicznie rozwijająca się spółka z o.o. z wysokim kapitałem jest lepiej postrzegana na rynku nie tylko przez potencjalnych partnerów, ale także przez wszelkiego rodzaju instytucje finansowe.


Łukasz Medaj

Inny plus to łatwość kontynuowania działalności po śmierci jednego z udziałowców spółki. Inaczej jest z chwilą śmierci osoby fizycznej, gdyż wtedy wygasają wszelkie koncesje i zezwolenia, jak również kredyty, co może poważnie zaburzyć, a wręcz uniemożliwić kontynuowanie działalności przez spadkobierców. Wysoce problematyczne może być więc przy jednoosobowej działalności gospodarczej jej przejęcie. Tymczasem spółka jest posiadaczem koncesji i zezwoleń i nie ma przeszkód do kontynuowania działalności po śmierci udziałowca.

Minusy przekształcenia

Oczywiście, występuję także negatywne konsekwencje związane z przekształceniem w spółkę z o.o., a polegają chociażby na tym, że staje się ona podatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych. Jak już jednak wspomniano, z w treści artykułu możliwe jest zoptymalizowanie sposobu prowadzenia działalności gospodarczej.

Konfrontując jednak plusy i minusy skutków przekształcenia, należy stwierdzić, że korzyści wynikające z przekształcenia jednoosobowej działalności w spółkę z o.o. są większe niż straty.

Łukasz Medaj,
prawnik/specjalista ds. prawa przewozowego,
Kancelaria Transportowa LEGALTRANS Sp. z o.o.

Dla Green Factory Logistics w P3 Błonie

P3, ogólnoeuropejski właściciel, deweloper i zarządca obiektów logistycznych rozpoczął budowę nowego magazynu o docelowej powierzchni ok. 80 tys. m^2 w parku P3 Błonie. Jest to początek nowego etapu w rozbudowie parku, który pozwoli na jego wzrost z ponad 196 tys. m^2 do ponad 275 tys.

Uroczystość postawienia pierwszej kolumny z okazji rozpoczęcia budowy odbyła się 1 grudnia. W pierwszym etapie budowy tego magazynu powstanie ok. 21,5 tys. m^2. Blisko 8 tys. m^2 zajmie Green Factory Logistics, który jest operatorem logistycznym na rynku usług chłodniczych. Wiodącymi partnerami GFL są firmy z branży przetwórstwa rybnego, mięsnego, owocowo-warzywnego, mleczarskiego, dań gotowych i HoReCa. Dbałość o jakość usług Green Factory Logistics potwierdzają certyfikaty IFS Logistic, HACCP oraz numer weterynaryjny na magazyn i tabor. Firma dwa lata temu wprowadziła się do jednego z budynków parku P3 Błonie, a teraz zdecydowała się na powiększenie swojej powierzchni.

Na podstawie dotychczasowej współpracy

– *Wybór dewelopera magazynowego był podyktowany m.in. dotychczasową wzorcową współpracą z P3, doskonałą lokalizacją parku oraz sprawdzoną jakością budynków dostarczanych przez tego dewelopera. W związku z dynamicznym rozwojem firmy potrzebowaliśmy powierzchni większej niż dotychczas i dostosowanej do naszych wymagań. Jestem przekonany, że ta współpraca będzie korzystna zarówno dla P3 jak i dla Green Factory Logistics* – tłumaczy Piotr Pietrzykowski, prezes zarządu Green Factory Logistics.

Powierzchnia dla Green Factory Logistics została zaprojektowana zgodnie z jego wymaganiami. Klient potrzebował m.in. agregatów chłodniczych, czy wydzielonego wjazdu. Magazyn będzie miał również dodatkową izolację dachu oraz zostanie wyposażony w oświetlenie LED.

Obiekt został zaprojektowany zgodnie z wymaganiami dla Green Factory Logistics. Klient potrzebował m.in. agregatów chłodniczych, czy wydzielonego wjazdu. Magazyn będzie miał również dodatkową izolację dachu oraz zostanie wyposażony w oświetlenie LED.





Obiekt jednak w całości nie będzie przeznaczony dla Green Factory. – *Patrząc na duże zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową w Błoniu zdecydowaliśmy się na budowę części budynku spekulacyjnie. W rezultacie będziemy mogli zaproponować naszym obecnym i przyszłym najemcom budynek klasy A* – stwierdziła Magda Kilijańska, Senior Leasing Manager P3 w Polsce.

Oddanie powierzchni dla Green Factory Logistics zaplanowane jest na kwiecień 2017, z opcją wcześniejszego dostępu na marzec.

Na zachód od Warszawy

P3 park Błonie znajduje się w Błoniu, 27 km na zachód od Warszawy, na skrzyżowaniu drogi krajowej nr 92 z autostradą A2 (która jest częścią Europejskiej trasy tranzytowej E30). W skład parku wchodzi 14 budynków, w których głównymi najemcami są Wilshire Holding, IBM, Europapier i Triumph.

– *Park w Błoniu nabyliśmy w styczniu ubiegłego roku. Od tamtego czasu podpisaliśmy nowe umowy najmu i przedłużenia istniejących kontraktów na ponad 90 tys. m^2 oraz dokupiliśmy budynek o powierzchni 20,5 tys. m^2. Obecnie obiekt ten jest w całości wynajmowany przez jednego najemcę* – dodała Magda Kilijańska.

MM

Sen, który się spełnił

Ostatni rok obecności na rynku europejskim był dla Panattoni Europe bardzo owocny o czym mówiono m.in. podczas Panattoni Gala&Party 2016, która w tym roku była obchodzona wyjątkowo hucznie na warszawskim Torze Służewiec, z video mappingiem 3D w steampunkowej oprawie. Podobnie jak rok temu, deweloper swoim partnerom biznesowym przyznał Nagrody Panattoni w pięciu kategoriach.

Od 2005 r. – od kiedy deweloper zaczął działać w regionie – dostarczył 4 mln m² nowoczesnej powierzchni, w tym w Polsce aż 3 mln – najwięcej spośród wszystkich deweloperów obecnych na rodzimym rynku. Aż 340 firm wynajęło lub powierzyło Panattoni budowę własnych obiektów magazynowych i produkcyjnych.

Dzięki pracy zespołu i partnerów

Do osiągnięcia takich wyników przyczynili się nie tylko członkowie zespołu dewelopera, ale i partnerzy biznesowi – przedstawiciele agencji nieruchomości, banków czy kancelarii prawnych, klienci i podwykonawcy. Jak podczas gali skomentował Robert Dobrzycki, Chief Executive Officer Europe, Panattoni Europe: – *Miniony rok, i ostatnie 10 lat było jak sen, który się spełnił. Nikt nie oczekiwał od nas bycia najlepszym czy największym deweloperem. Priorytetem byli ludzie, klienci i transakcje, do których realizacji podchodziliśmy z pokorą. Ta wspaniała i ekscytująca podróż była możliwa dzięki wsparciu i zaufaniu otaczających nas najlepszych specjalistów w swojej dziedzinie – Was.*

Wkład partnerów Panattoni Europe w rozwój firmy, ale i całej branży nieruchomości przemysłowych wyróżniony został przyznaniem symbolicznych statuetek w pięciu kategoriach: Best Financial Institution 2016 trafiło do Banku Pekao SA – za profesjonalizm i wieloletnie zaufanie. Za zaangażowanie i profesjonalizm całego zespołu oraz wysoki poziom jakości świadczonych usług nagrodę Best Industrial Real Estate Agency 2016 otrzymała firma doradcza Colliers International, a jej doradcę – Łukasza Pańczyka uznano za Best Industrial Real Agency Agent 2016, na co wpłynęła ilość sfinalizowanych transakcji. Statuetkę w kategorii Best Business Partner 2015 przyznano firmie Raben, za zaufanie i możliwość realizacji największych transakcji. Tytuł Best Development Partner 2016 otrzymała (piąty raz z rzędu) firma Depenbrock – za niezawodność, efektywność i jakość współpracy.

Oprawę Gali stanowiły wielkoformatowe i dostosowane do bryły i architektury wnętrz Toru Służewiec projekcje video mappingngu 3D. Dzięki nim gości przeniesiono do świata steampunku i stylistyki fantastyki naukowej, a także zabrano do wnętrz obiektów przemysłowych. Po raz pierwszy na gali pojawił się Tony – spersonifikowany obiekt magazynowy, który od tego sezonu towarzyszy marce Panattoni. Był on narratorem filmu nt. realizowanych nieruchomości przez dewelopera w ciągu ostatniego roku i pierwszoplanową postacią filmów animowanych, wyjaśniających tematykę i kryteria każdej z pięciu kategorii nagród.

Wiele nowych inwestycji

To, że obecny rok jest rokiem sukcesów Panattoni, świadczy chociażby fakt, że deweloper na swym koncie ma wiele ukończonych i rozpoczętych inwestycji. Obiekty oddane na terenie Niemiec tylko w lipcu i sierpniu oferują łącznie ok. 90 tys. m² powierzchni logistycznej w atrakcyjnych lokalizacjach komercyjnych. W Polsce po realizacji dwóch obiektów dla Amazona – pod Poznaniem i Wrocławiem, a także jednego w Czechach, deweloper buduje centrum logistyki e-commerce dla tej firmy pod Szczecinem. Inwestycja o łącznej powierzchni użytkowej 161 500 m² powstanie na 29 ha działce położonej w Kołbaskowie pod Szczecinem. Dodatkowo, na potrzeby inwestycji deweloper wybuduje 7800 m² dróg, w tym rondo typu biszkoptowego. Powstanie ono na istniejącym węźle Kołbaskowo, na zjeździe z autostrady A6 z kierunku wschodniego. Wartość całej inwestycji to 410 mln zł. Jej zakończenie zaplanowane jest na wrzesień 2017 r.

Z kolei nagrodzona podczas Gali firma Raben Logistics Polska ma wynająć od Panattoni trzy obiekty magazynowe o łącznej powierzchni 42 526 m². Inwestycja powstanie w ramach Panattoni Park Grodzisk III, kompleksu zlokalizowanego w pobliżu węzła Grodzisk Mazowiecki autostrady A2 oraz przy planowanej obwodnicy Grodziska Mazowieckiego. Panattoni



Wkład partnerów Panattoni Europe w rozwój firmy, ale i całej branży nieruchomości przemysłowych wyróżniony został przyznaniem symbolicznych statuetek



Jednym z klientów jest Trio Line, duński producent ekskluzywnych mebli tapicerowanych tworzonych na zlecenia projektantów i designerów. Inwestycja o powierzchni ponad 32,2 tys. m² powstanie pod Poznaniem i będzie mieć charakter produkcyjno-magazynowy



Doradcę z firmy Colliers International Łukasza Pańczyka uznano za Best Industrial Real Agency Agent 2016, na co wpłynęła ilość sfinalizowanych transakcji



Oprawę Gali stanowiły wielkoformatowe i dostosowane do bryły i architektury wnętrz Toru Służewiec projekcje video mappingngu 3D

Park Grodzisk III docelowo składać się będzie z ok. 70 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowo-biurowej z możliwością elastycznego kształtowania modułów i ich adaptacji pod lekką produkcję. Inwestycja jest dostosowana do wymogów małych oraz średnich przedsiębiorstw, a jej nowoczesne technologie oraz zaawansowane rozwiązania techniczne zapewniają jakość powierzchni magazynowej o klasie A. Grupy Raben, która będzie w nich świadczyć usługi logistyczne na rzecz swoich klientów. Inwestycja będzie wyposażona również w 214 miejsc parkingowych dla samochodów osobowych oraz 65 dla samochodów ciężarowych. Warto dodać, że Raben od Panattoni, w ciągu wielu lat współpracy, wynajął łącznie ponad 90 tys. m² w najbardziej strategicznych lokalizacjach Panattoni Europe.

Obiekty oddane na terenie Niemiec tylko w lipcu i sierpniu oferują łącznie ok. 90 tys. m² powierzchni logistycznej w atrakcyjnych lokalizacjach komercyjnych.

Budowa dla firmy Raben wystartowała na przełomie września i października br., zakończenie planowane jest na grudzień 2017 r. Dwa graniczące ze sobą obiekty o charakterze typowo magazynowym, zajmą kolejno: 20,8 tys. m² wraz z liczącymi 900 m² biurami i 12 019 m² z 300 m² powierzchni biurowej. Wysokość hal magazynowych osiągnie 12 m, dzięki czemu najemca będzie mógł w nich wykorzystywać zarówno wózki widłowe wysokiego składowania, jaki i wózki platformowe i czołowe. Dodatkowo, drugi budynek będzie przygotowany do montażu instalacji kontroli temperatury. Trzeci obiekt o charakterze *cross-dockingowym* i wysokości 6 m zajmie ok. 9,5 tys. m². Jego powierzchnia biurowa wyniesie 1400 m². Budynki zostały zaprojektowane zgodnie z normami i wymogami

Obiekt dla Trio Line

Panattoni Europe dostarcza obiekty nie tylko operatorom logistycznym, ale także szyje na miarę dla producentów. Jednym z klientów jest Trio Line, duński producent ekskluzywnych mebli tapicerowanych tworzonych na zlecenia projektantów i designerów. Dedykowana mu inwestycja o powierzchni ponad 32,2 tys. m² powstanie pod Poznaniem i będzie mieć charakter produkcyjno-magazynowy.

Duńska firma Trio Line jest trzecim co do wielkości zewnętrznym producentem mebli w Europie, specjalizującym się w realizacji ekskluzywnych produktów tapicerowanych i ich montażu. Budowany dla firmy obiekt składać będzie się z trzech części – produkcyjnej liczącej ok. 21 tys. m², magazynowej mającej 9032 m² oraz biurowej o blisko 2,2 tys. m². Inwestycja zrealizowana zostanie pod Poznaniem, a przewidziany termin jej finalizacji to pierwszy kwartał 2017 r.

Trio Line posiada obecnie dwa zakłady produkcyjne w regionie, a nowa inwestycja ma je skonsolidować i jednocześnie zwiększyć dotychczasowe możliwości produkcyjne. – *Decyzja o wynajmie nowej powierzchni magazynowo-produkcyjnej związana była z potrzebą konsolidacji naszych dotychczasowych jednostek oraz optymalizacji procesu produkcyjnego. Dynamiczny rozwój w ostatnich latach pozwolił na nową inwestycję, dzięki której będziemy mogli oferować jeszcze bardziej zaawansowane rozwiązania i usługi naszym klientom* – komentuje Mads Østergaard, Vice President w Trio Line. Dlatego obiekt położony będzie w Plewiskach pod Poznaniem, między ważnymi węzłami komunikacyjnymi autostrady A2/S11– Węzłem „Poznań Zachód" i Węzłem „Komorniki". Łączą one Berlin z Warszawą i umożliwiają szybkie dostarczenie produktów do hubów przeładunkowych na terenie Polski i Niemiec. Z punktu widzenia Trio Line jest to strategiczna lokalizacja – firma dostarcza swoje produkty przede wszystkim na rynek niemiecki i do zachodniej części Europy.

Warto dodać, że Panattoni Europe w Polsce dostarczył już 586 tys. m² pow., w tym rekordową inwestycję dla firmy Amazon. Obecnie w budowie posiada 64 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej – Panattoni Park Poznań V oraz Panattoni Park Poznań VI w takich lokalizacjach jak Plewiska i Wysogotowo.

MM



Fot. Panattoni

W przypadku klientów z branż przemysłowych duże znaczenie mają oszczędności, dlatego zwracają oni szczególną uwagę na proponowane przez dewelopera technologie i materiały, które przyczyniają się do wydajności energetycznej nieruchomości i minimalizacji wpływu zużycia energii na środowisko

Zaczęło się od biur. Teraz czas na magazyny

Ekologiczna świadomość powoli dojrzewa na naszym rynku. W sektorze nieruchomości biurowych certyfikacja budynków upowszechniła się już kilka lat temu, w magazynowym właśnie zyskuje na popularności.

Zdaniem Roberta Dobrzyckiego, partnera zarządzającego Panattoni Europe, na rynku powierzchni przemysłowych obecnie występuje silne zainteresowanie zielonym budownictwem. Trend na nowoczesne, przyjazne dla środowiska, ekologiczne obiekty w ciągu ostatnich kilku lat stał się dominującym kierunkiem w budownictwie magazynowym. Koncepcja zrównoważonego rozwoju nie jest już tylko ideą, lecz także koniecznością – i nie chodzi tutaj jedynie o wizerunek firm. Społeczna odpowiedzialność biznesu jest wpisana w strategię większości przedsiębiorstw. – *Stosowanie ekologicznych rozwiązań, chociaż często wiąże się z dodatkowymi nakładami finansowymi, w rezultacie przynosi wymierne korzyści w postaci niższych kosztów eksploatacji. W dzisiejszych czasach świadomość tego mają zarówno deweloperzy, jak i coraz częściej najemcy obiektów. Już na etapie projektowania nowej inwestycji magazynowej staramy się, aby pochłaniała ona jak najmniejszą ilość energii i była jak najbardziej przyjazna dla środowiska. Obiekty są wyposażane w nowoczesne instalacje technologiczne umożliwiające rekuperację ciepła, zwiększana jest ilość światła dziennego, stosowane jest oświetlenie LED, czujniki ruchu oraz ograniczane jest zużycie wody. Zwraca się również uwagę na odpowiednią gospodarkę odpadami podczas budowy, a także dba o roślinność wokół obiektów w celu wtopienia hal w naturalne środowisko. Klienci coraz częściej decydują się na certyfikowanie BREEAM i LEED, które sprawdzają ekologiczność budynków według wielu, ściśle określonych kryteriów* – twierdzi Robert Dobrzycki.

Czy inne firmy deweloperskie są podobnego zdania?

Potrzeby rynku

Na rynku magazynowym widać duże zapotrzebowanie na rozwiązania pro-środowiskowe, większe niż jeszcze kilka lat temu. – *Nasi klienci są coraz bardziej świadomi wpływu proekologicznych rozwiązań na wysokość ponoszonych przez nich kosztów eksploatacji wynajmowanych powierzchni. Jednak nie wszystkie firmy mogą sobie pozwolić na najnowocześniejsze technologie. Różnicę w podejściu do zapotrzebowania na pro-środowiskowe inwestycje widać nie tyle w podziale na branże, co ze względu na wielkość firmy. Zazwyczaj to duże koncerny mają większe wymagania w tym zakresie, a wypływają one najczęściej z narzuconej centralnie strategii. Natomiast im mniejsza firma, tym bardziej liczy się dla niej jak najniższa cena najmu powierzchni magazyno-*

Stosowanie ekologicznych rozwiązań, chociaż często wiąże się z dodatkowymi nakładami finansowymi, w rezultacie przynosi wymierne korzyści w postaci niższych kosztów eksploatacji.



Fot. Panattoni

W ostatnich latach w Polsce Panattoni wybudowało centra logistyczne we wrocławskich Bielanach i podpoznańskich Sadach dla firmy Amazon, które zyskały finalny certyfikat BREEAM International na poziomie VERY GOOD

wej i produkcyjnej – komentuje Tomasz Oktaba, Project Management Director Prologis w Polsce.

Również Magdalena Szulc, dyrektor SEGRO na Europę Centralną uważa, że klienci tej firmy coraz częściej pytają o proekologiczne rozwiązania i rośnie świadomość roli, jaką pełnią zielone technologie oraz ich przełożenia na wymierne oszczędności dla klientów. – *Wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom, nasza firma proponuje konkretne rozwiązania i doradza, jak w najbardziej efektywny sposób zadbać o to, by powierzchnia magazynowa była ekologiczna* – twierdzi. Ale też zaznacza: – *Należy pamiętać, że ekologia nie kończy się na etapie budowy i korzystania z tzw. zielonych materiałów, które zapewnią np. odpowiednią izolację budynku. Równie istotne jest aktywne zarządzanie danym budynkiem. Jako deweloper i zarządca doradzamy klientom, w jaki sposób mogą oni korzystać z obiektu tak, by był on jak najbardziej przyjazny środowisku i jednocześnie by ograniczać opłaty eksploatacyjne. Jednym z najprostszych rozwiązań, które można zaimplementować, jest chociażby oświetlenie sekcyjne. Jeśli charakter pracy w magazynie determinuje okresowe wykorzystanie światła tylko w niektórych sektorach, warto pomyśleć o tym, by energia ta nie była marnowana.*

Ważne – zielone certyfikaty

Mowa tu oczywiście o certyfikatach typu BREEAM, które najpierw zaczęto wprowadzać w sektorze nieruchomości biurowych. Szybko jednak pojawiły się w sektorze nieruchomości handlowych i magazynowych. – *Najemcy dziś często sami o nie dopytują, co potwierdza nasze przekonanie, że zrównoważony rozwój nie jest już modą, ale wynikiem mechanizmów rynkowych. W ciągu ostatnich miesięcy systemy oświetlenia LED-owego stają się podstawowym ulepszeniem rozważanym przez najemców. W ślad za tym Prologis zdecydował, że przy nowych inwestycjach, oświetlenie LED będzie standardowym wyposażeniem nowych budynków. Możemy też zaoferować inne zrównoważone rozwiązania, w zależności od zainteresowania klientów: solary, retencja i wykorzystanie wody deszczowej w toaletach, pompy ciepła i inne.* – mówi Tomasz Oktaba.

Również SEGRO, mając na uwadze środowisko naturalne, podjęło decyzję, iż każdy nowopowstający obiekt będzie certyfikowany w jednym z najbardziej prestiżowych i restrykcyjnych systemów, jakim jest BREEAM. W 2015 r. powstał pierwszy tego typu obiekt – centrum logistyczne Volkswagen Group Polska w SEGRO Logistics Park Poznań, Komorniki. – *Wierzymy, że proekologiczne rozwiązania będą służyć coraz większemu gronu klientów, redukując jednocześnie wpływ nieruchomości na środowisko naturalne* – komentuje Magdalena Szulc i dalej dodaje: – *Certyfikat BREEAM to jednak nie tylko aspekty techniczne. Budynek w trakcie audytu weryfikowany jest również pod względem czynników wpływających na zdrowie i dobre samopoczucie pracowników, takich jak chociażby akustyka pomieszczeń, dostęp*



Rozwiązania ekologiczne na szeroką skalę

Robert Dobrzycki, partner zarządzający Panattoni Europe

Panattoni Europe od wielu już lat realizuje inwestycje, w których stosowane są ekologiczne rozwiązania. W ostatnich latach w Polsce powstały centra logistyczne we wrocławskich Bielanach i podpoznańskich Sadach dla firmy Amazon, które zyskały finalny certyfikat BREEAM International na poziomie VERY GOOD. Były one pierwszymi dwoma certyfikatami w Polsce przyznanymi inwestycjom o tak gigantycznej powierzchni – każdy z obiektów Panattoni Europe dla firmy Amazon osiągnął ponad 123 tys. m^2 i został ulokowany na 27-hektarowych działkach. Wysoka nota możliwa była między innymi dzięki inteligentnemu systemowi zarządzania budynkiem (BMS), który integruje wszelkie instalacje w obiektach, czy zastosowaniu w nich rozwiązań środowiskowych, takich jak podwyższona izolacyjność ścian i dachów, a także szczelność budynków. W przypadku obiektów magazynowych ekologiczne rozwiązania wprowadzono na szeroką skalę również w naszych realizacjach dla znanej na całym świecie firmy odzieżowej Hennes & Mauritz Sp. z o.o. czy sieci hipermarketów Tesco.

Klienci coraz częściej decydują się na certyfikowanie BREEAM i LEED, które sprawdzają ekologiczność budynków według wielu, ściśle określonych kryteriów.



Pod względem ekonomicznym i ekologicznym

Tomasz Oktaba, Project Management Director Prologis w Polsce

Prologis, zgodnie ze swoją strategią, już od 2008 r. poddaje procesowi akredytacji BREEAM wszystkie nowobudowane hale. Wprowadzenie ekologicznych rozwiązań i technologii przy projektowaniu i realizacji budownictwa zrównoważonego to dodatkowy wydatek, ale różnica zwraca się w postaci oszczędności w kosztach eksploatacyjnych. Dokładamy wszelkich starań, aby zaoferować naszym klientom efektywne rozwiązania zarówno pod względem ekonomicznym, jak i ekologicznym. W naszych magazynach montujemy czujki ruchu lub wprowadzamy strefowanie mediów, czyli odcięcie wody i światła w strefach, w których nikt nie przebywa. Wprowadzamy również systemy automatycznego pomiaru i zdalnego odczytu zużycia ciepła, prądu oraz wody, co pozwala najemcom na bieżąco kontrolować koszty. Wykorzystujemy również kogenerację energii. W naszym przypadku jest to wykorzystanie w jednym procesie paliwa gazowego do produkcji, energii elektrycznej oraz ciepła potrzebnego do ogrzewania obiektu. Dlatego Prologis w wielu rankingach jest uznawany za jednego z wiodących deweloperów i właścicieli powierzchni magazynowych promujących energooszczędne rozwiązania.



Zrównoważony rozwój jest wynikiem mechanizmów rynkowych. Systemy oświetlenia LED-owego stają się podstawowym ulepszeniem rozważanym przez najemców. W ślad za tym Prologis zdecydował, że przy nowych inwestycjach oświetlenie LED będzie standardowym wyposażeniem budynków

Różnicę w podejściu do zapotrzebowania na pro-środowiskowe inwestycje widać nie tyle w podziale na branże, co na wielkość danej firmy. Zazwyczaj to duże koncerny mają większe wymagania w tym zakresie, a wypływają one najczęściej z narzuconej centralnie strategii.

do światła dziennego czy temperatura powietrza. Znaczenie ma również sama lokalizacja budynku i tym samym dogodna odległość od środków transportu publicznego czy udogodnienia dla rowerzystów. Spełnienie wszystkich tych kryteriów pozwala zachować spójność idei zrównoważonego rozwoju w każdym aspekcie związanym z budynkiem. Przykładem obiektu, który wspólnie z klientem zaplanowaliśmy zgodnie z najwyższymi standardami polityki proekologicznej, jest oddany do użytku w 2016 r. magazyn centralny Tesco zlokalizowany na terenie SEGRO Logistics Park Poznań, Komorniki.

Nie tylko polityka korporacyjna

Przyczyny stosowania rozwiązań pro-środowiskowych są różne, zaczynając od polityki ekologicznej firmy na uzasadnieniach ekonomicznych. – *Na pewno jedną z głównych motywacji jest polityka korporacyjna. Zauważamy również, że w przypadku klientów z branż przemysłowych duże znaczenie mają oszczędności (przede wszystkim w zużyciu prądu czy surowców), dlatego zwracają oni szczególną uwagę na proponowane przez dewelopera technologie i materiały, które przyczyniają się do wydajności energetycznej nieruchomości, jak również minimalizacji wpływu zużycia energii na środowisko* – wyjaśnia Tomasz Oktaba.

Podobnego zdania jest Magdalena Szulc, która rozwija temat. – *Wartości ekologiczne są wpisane w filozofię wielu dużych, międzynarodowych koncernów. Oznacza to, że firmy te są niekiedy wręcz zobowiązane do korzystania z przyjaznych środowisku naturalnemu rozwiązań, w każdym możliwym aspekcie swojej działalności. Inne przedsiębiorstwa podchodzą do kwestii ekologii w sposób czysto ekonomiczny. Mając świadomość, że powierzchnię przemysłową lub magazynową wynajmuje się na lata, szukają rozwiązań, które pozwolą*



SEGRO podjęło decyzję, iż każdy nowopowstający obiekt będzie certyfikowany w systemie BREEAM. W 2015 r. powstał pierwszy tego typu obiekt – centrum logistyczne Volkswagen Group Polska w SEGRO Logistics Park Poznań, Komorniki



Innowacje z zakresu standardu budowy obiektów

Magdalena Szulc, dyrektor SEGRO na Europę Centralną

Odpowiedź SEGRO na zapotrzebowanie na pro-ekologiczne rozwiązania to przede wszystkim innowacje z zakresu standardu budowy obiektów. Wynika to m.in. z obranej przez nas strategii zakładającej ich certyfikację w systemie BREEAM.

Wśród inicjatyw, które dotychczas podjęliśmy w trosce o to, by nasze obiekty były jak najbardziej przyjazne środowisku, było m.in. powszechne stosowanie energooszczędnego oświetlenia typu LED, czy maksymalizacja dostępu do światła dziennego: projektowanie zadaszenia z jak największą liczbą przeszkleń oraz świetlików czy też w pełni przeszklonych bram. Energooszczędność naszych nowych obiektów to zasługa stosowania m.in. trzystopniowego systemu regulacji sztucznego oświetlenia, oraz wykorzystywania opraw LED sterowanych w systemie DALI – pozwalają one na redukcję zużycia energii elektrycznej nawet do 30%.

Jako firma odpowiedzialna ekologicznie stosujemy również najwyższej jakości systemy izolacji budynków czy sterowania centralnym ogrzewaniem. Naszym klientom rekomendujemy także korzystanie z rozwiązań chłodniczo-grzewczych wspomaganych gazowymi pompami ciepła. Dzięki temu koszty eksploatacji związane z utrzymaniem odpowiedniej temperatury pomieszczeń na przestrzeni całego roku mogą zostać zredukowane nawet o 35%.

zoptymalizować opłaty eksploatacyjne. Zaoszczędzone w ten sposób środki mogą być wykorzystywane na inne cele i tym samym okazać się kluczowe w budowaniu przewagi konkurencyjnej.

Jednak, niezależnie od tego, co motywuje daną firmę do minimalizowania negatywnego wpływu na środowisko naturalne, SEGRO odpowiada na jej potrzeby i proponuje rozwiązania dopasowane do charakteru jej działalności. – *Najważniejsze jest tu jednak podejście długoterminowe i wola do zaplanowania pewnych inwestycji, które będą zwracały się w dłuższej perspektywie czasu. Bywa, iż staje się to barierą i w konsekwencji doprowadza do tego, że klienci odsuwają kwestie związane z ekologią na dalszy plan* – mówi Magdalena Szulc.

Koszty stanowią główna barierę we wprowadzaniu rozwiązań pro-ekologicznych również zdaniem Tomasza Oktaba, co tłumaczy dalej bardzo konkurencyjnym rynkiem w Polsce. – *Niskie stawki czynszowe w Polsce sprawiają, że właściciele powierzchni magazynowych z rozwagą wprowadzają bardziej skomplikowane rozwiązania. Koszt implementacji niestandardowych technologii przekłada się bezpośrednio na czynsz, a klienci w większości chcą jak najniższych stałych opłat* – tłumaczy .



Jednym z przykładów obiektów, który SEGRO wspólnie z klientem zaplanowało zgodnie z najwyższymi standardami polityki proekologicznej, jest oddany do użytku w 2016 r. magazyn centralny Tesco zlokalizowany na terenie SEGRO Logistics Park Poznań, Komorniki

– *Warto jednak pamiętać, że nawet w już istniejących budynkach możliwe jest wprowadzenie pewnych elementów, które zwiększą energooszczędność obiektów lub też w inny sposób przyczynią się do tego, że będą one bardziej ekologiczne. Firma SEGRO będąc nie tylko deweloperem, ale również zarządcą, także w tym obszarze może dostarczyć klientom rozwiązania, które zoptymalizują zużycie energii oraz pozwolą uczynić budynek bardziej ekologicznym* – zaznacza Magdalena Szulc.

Elżbieta Haber

Nowe centrum logistyczne dla Zalando

4 lata po oficjalnym uruchomieniu Zalando w Polsce, platforma ta rozszerza swoją sieć logistyczną i uruchamia nowe centrum logistyczne w województwie zachodniopomorskim, w Gardnie koło Gryfina.

Uroczystość wmurowania kamienia węgielnego pod inwestycję i świętowanie 4. urodzin Zalando na polskim rynku odbyło się jednocześnie. W wydarzeniu wzięli udział przedstawiciele Zalando, w tym starszy wiceprezes ds. operacyjnych David Schröder, partnerzy firmy przy tym projekcie – Fiege i Goodman oraz lokalni przedstawiciele Gryfina i regionu zachodniopomorskiego. Podczas spotkania podjęto dyskusję na temat postępu prac, przyszłości projektu i regionu.

Razem z kamieniem węgielnym zakopano kapsułę czasu, zawierającą wydanie dziennika z dnia 18 listopada, list mieszkańców Gryfina dla przyszłych pokoleń, koszulkę z wydrukiem kampanii dla pracowników Zalando oraz „Nasz Magazyn" wydawany przez Fiege.

– *Cały czas obserwujemy dynamiczny rozwój polskiego rynku e-commerce. Ponadto, polska wersja naszej platformy odniosła ogromny sukces w ciągu zaledwie czterech lat od jej uruchomienia. Te czynniki umocniły nas w przekonaniu, aby właśnie tu stworzyć kolejne centrum logistyczne naszej międzynarodowej sieci, której ekspansję prowadzimy w całej Europie. Konkurencyjność polskiego rynku e-commerce była kluczowa dla podjęcia decyzji o inwestycji* – mówił David Schröder, starszy wiceprezes ds. operacyjnych w Zalando.

Z kolei Jens Fiege, członek zarządu FIEGE podkreślił: – *Rozszerzenie współpracy pomiędzy FIEGE i Zalando, wynikające z długoletniego doświadczenia w obsłudze branży modowej i rynku e-commerce, jest dla nas powodem do dumy. W nowopowstającym centrum zapewniamy naszym pracownikom bezpieczne, stabilne i przyjazne miejsce pracy, pozwalające realizować aspiracje zawodowe, co umożliwi nam zatrudnianie wykwalifikowanych, zmotywowanych i wartościowych pracowników, z którymi wspólnie rozpoczniemy sprawną obsługę nowego projektu Zalando w Gryfinie.*

Prace nad budową drugiego międzynarodowego centrum logistycznego Zalando rozpoczęły się w sierpniu 2016 r. We współpracy z firmą Goodman powstaje nieruchomość o wielkości 130 tys. m². Dostawcą usług logistycznych będzie Fiege, który zatrudni około 1000 osób. Pierwsze przesyłki opuszczą nową lokalizację pod koniec lata 2017 r.



Od lewej: Mieczysław Sawaryn – burmistrz Gryfina, Wojciech Konarski – starosta gryfiński, Krzysztof Kielec – prezes KSSSE, Olgierd Geblewicz – marszałek woj. Zachodniopomorskiego, David Schröder, Jens Fiege



Samochód, który nic nie udaje

Hyundai i20 jest do ostatniego spawu mieszczuchem. Nie sugeruje, że marzą mu się błotne kąpiele.

To go odróżnia od *crossoverów* i innych modnych „gatunków" samochodów. Jest porządnie zaprojektowanym, małym *hatchbackiem*, który z 84-konnym silnikiem benzynowym świetnie radzi sobie w mieście i nie marudzi na autostradzie. Czerpanie do dna przyjemności z jazdy jest naturalnie okupione podwyższonym spalaniem, ale trudno się oprzeć. Zawieszenie jest stosunkowo sztywne, a układ kierowniczy i lewarek skrzyni biegów działają precyzyjnie. Kierowca ma poczucie kontroli nad autem przy każdej z dopuszczanych przez polski kodeks drogowy prędkości, także tej najwyższej.



Spokojny styl i klasyczne wskaźniki, czyli ładnie podany konkret

Hyundai i20 1,2 l – 84 KM

- **Nadwozie/liczba drzwi** hatchback/5
- **Masa własna (kg)** 1040
- **Rozstaw osi (mm)** 2570
- **Długość×szerokość×wysokość (mm)** ..... 4035×1734×1474
- **Pojemność bagażnika (dm³)** 326/1042
- **Liczba i układ cylindrów** R4
- **Pojemność (cm³)** 1248
- **Moc maksymalna (KM/kW/obr/min)** 84/62/6000
- **Maksymalny moment obrotowy (Nm/obr/min)** 122/4000
- **Typ skrzyni/liczba biegów** ręczna/5
- **Prędkość maksymalna (km/h)** 170
- **Czas rozpędzania 0-100 km/h (s)** 13,1
- **Średnie zużycie paliwa (l/100 km)** 5,1

Pięciodrzwiowa karoseria jest obszerna. Na tylnej kanapie jest sporo miejsca, m.in. dzięki mądrze zaprojektowanym oparciom przednich foteli. Z przodu pełen komfort, a niezbyt skomplikowana, ale zgrabna tablica rozdzielcza to ulga dla oczu. Wersja z dwukolorową tapicerką z jasnymi wstawkami jest szczególnie atrakcyjna. W przełączniki nie trzeba się zagłębiać, wszystko jest na wierzchu, czytelnie opisane. Auto na zdjęciach było wyekwipowane w kilka systemów wspomagających jazdę, w tym układ ostrzegający przez mimowolnym zjechaniem z pasa ruchu. Mało u nas poważani elektroniczni „pomocnicy" mogą się przydać podczas długich podróży wakacyjnych lub służbowych. Hyundai i20 znakomicie nadaje się na bezpretensjonalne auto rodzinne lub zwinne „narzędzie pracy" handlowca.

Bagażnik jest duży, jak na tę klasę aut, ale i tak niewielki. Dają o sobie znać małe wymiary zewnętrzne nadwozia. Można go powiększyć składając niesymetrycznie dzielone oparcie tylnej kanapy. Na bocznych ściankach są uchwyty do mocowania przewożonych rzeczy. Przestrzeń bagażowa jest „piętrowa". Na samym dnie jest miejsce na koło zapasowe względnie narzędzia. Wyżej jest płytkie korytko, które przykryw z wierzchu „właściwa" podłoga. Drobiazgi, które lubi się mieć ze sobą można poukładać w korytku, aby zawsze do dyspozycji był cały bagażnik.



Bagażnik można łatwo powiększyć składając oparcie kanapy. Pod podłogą jest korytko na drobne przedmioty. Rezygnując z koła zapasowego zyskujemy jeszcze więcej miejsca



Projektanci wzbogacili i20 o sportowy rys, widoczny również z tyłu samochodu

Hyundai zrobił zwrot w stylizacji i20. Projektanci dali mu bardziej zdecydowane rysy, kładąc nacisk na linie poziome. Sylwetka obecnego modelu jest smuklejsza niż poprzednika. Tył z zaczernionym słupkiem i szerokimi lampami jest zgrabny. Auto wygląda lekko i „sportowo", może się podobać, choć oferowane lakiery są raczej stonowane. Można do nich dobrać jeden z czterech wariantów kolorystycznych wnętrza, także dalekich od jaskrawości.

Podstawowy Hyundai i20 z 75-konnym silnikiem benzynowym kosztuje 45,9 tys. zł brutto. Najtańszy diesel o tej samej mocy to wydatek 60,1 tys. zł. Za równe 50 tys. firma oferuje model 75 KM z instalacją LPG. Hyundai i20 pozwala oszczędzać na wiele sposobów.

Tekst i zdjęcia: Michał Kij

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.



Wystawcom i Partnerom Targów TRAKO
życzymy spokojnych i radosnych Świąt Bożego Narodzenia
oraz wielu sukcesów w życiu zawodowym i prywatnym.
Dziękujemy za zaufanie i współpracę.
Do zobaczenia na TRAKO 2017!

12. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

TRAKO

26-29.09.2017, GDAŃSK

WWW.TRAKOTARGI.PL


TRANSPORT FRANÇAIS
REPRÉSENTANT
LEGALTRANS
KANCELARIA TRANSPORTOWA
WSPÓLNIE WSPIERAMY TWÓJ
BIZNES W CAŁEJ EUROPIE