WRZESIEŃ – 9/2017 (83)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255



Tematy numeru:

Logistyka i transport branży spożywczej

Intermodalny suchy port

Wózek... czyli coraz więcej automatyki

ISSN 2081 5255
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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



viaon **gwarantuje niższe ceny rozwiązań dla transportu**

Wyjątkowe PROMOCJE

GBOX®

Jeden miesiąc abonamentu za system **GBOX tylko 1 zł** za pojazd!
Podpisz umowę już dzisiaj i zyskaj!

4Trans

Przy zakupie 4Trans zyskasz **20% rabatu.**

Na każde drugie i kolejne stanowisko systemu 4Trans otrzymasz **20% rabatu.**

OCRK®

Przetestuj **bezpłatnie rozliczanie** wybranego kierowcy za okres 3 miesięcy przez specjalistów OCRK i zobacz ile możesz zyskać!

Sprawdź nasze pozostałe promocje na www.viaon.pl

Promocje trwają do odwołania

viaon

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK

inelo® OCRK® GBOX®

KONTAKT:
Tel. 801 006 300
E-mail: dok@viaon.pl
www.viaon.pl

CTL LOGISTICS
Connecting Europe



Kompleksowy operator logistyczny

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

www.ctl.eu



Jeszcze do niedawna transport intermodalny stanowił odrębną gałąź branży TSL. Jednak z roku na rok coraz bardziej przenika się z logistyką, a tym samym granice istniejące pomiędzy nimi przestają być wyraźne. Również w transporcie całopojazdowym, a nawet w przewozach drobnicowych coraz więcej usług jest realizowanych z wykorzystaniem transportu intermodalnego.

Sporo operatorów logistycznych ma tę świadomość, że intermodal to przyszłość i stara się dopasować do istniejącego trendu. Ci, którzy to lekceważą i swój biznes opierają na przewozach drogowych, mogą za parę lat zostać zepchnięci na margines logistycznego biznesu, do czego przyczyniają się regulacje prawne wprowadzane we Francji i Niemczech. Trudno więc tkwić w czymś, co – co prawda – jeszcze niedawno było bardzo opłacalne, czy też starać się przywrócić stary porządek, bo niezależnie czy chcemy tego, czy też nie – wszystko i tak się zmieni, a nasza działalność zawodowa znajdzie się poza główny nurtem przedsiębiorczości. Tylko takie firmy jak PEKAES, czy HUPAC, które inwestują w przyszłość, w tym w systemy informatyczne, i wyprzedzają zmiany, nie muszą bać się o rozwój.

A to, że transport intermodalny warto rozwijać już dzisiaj, i to nawet kolejowy, mimo barier w dostępie do infrastruktury i licznych remontów sieci kolejowej, świadczą wyniki uzyskane w tym roku przez PKP CARGO. Firma ta konsekwentnie stawia na intermodal i zbiera coraz lepsze owoce takiej strategii. Na pewno pomaga, i to nie tylko PKP CARGO, polityka chińskich władz i rozwój Nowego Jedwabnego Szlaku. Nie chodzi tylko o rozbudowę połączeń, ale też o ułatwienia prawne. Do tego, do zastąpienia transportu morskiego kolejowym przyczynia się także podwyższenie opłat, zwłaszcza dodatkowych, w przewozach morskich.

Cóż, biznes zawsze wybierze drogę, na której jest jak najmniej ograniczeń, a zyski są jak najlepsze.

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

Logistyka

Gdy sezonowość stawia szczególne wyzwania 6
Drobnica kolejowa usługą unikatową... 10
W mroźnej logistyce i dystrybucji 14
Więcej niż specjalizacja – obsługa kawiarń i restauracji 18
Mocni siłą sieci 20
Wyzwania logistyczne przy projektach wysokobudżetowych 22
Nadszedł czas strategii omni-channel 23

Logistyka-technologia

Wózek... czyli coraz więcej automatyki 24
Jakich wózków widłowych potrzebują firmy w Polsce? 27
Czyste powietrze w Berlinie. Bramy szybkobieżne EFAFLEX zapewniają minimalizację emisji nieprzyjemnych zapachów z elektrowni zasilanej odpadami w Ruhleben 30
Obiekty przemysłowe bez strat energii. Segmentowe bramy przemysłowe SPU 67 Thermo firmy Hörmann 32

Transport intermodalny

Utrzymane szybkie tempo rozwoju 34
Nierówne warunki konkurencji 37
Przygotowując się na erę cyfrową 38
Intermodalny suchy port 40
Rynkowy prymus 42
Coraz więcej połączeń intermodalnych 44
Grupa Stelmet wysłała do Wielkiej Brytanii sześćsetny kontener z towarem 46

Transport kolejowy

Zapowiadają się dobre lata 48
Co rok dwa razy więcej 50

Transport drogowy

Co ważnego powinieneś wiedzieć o wpisach kraju w tachografach cyfrowych 52
Nowość na Platformie TimoCom 55
Bunasta – ekspert w przekraczaniu granic 56
Bezpłatna platforma Cargonexx także dla Polaków 57

Transport morski

Nowa jednostka Stena Line m/v Gute na trasie Gdynia-Karlskrona 58

Powierzchnie magazynowe

Na rynku magazynowym pobito kolejne rekordy 60

Prawo

Właściciel busów niekoniecznie jest BUS-przewoźnikiem 64

Finansowanie

Motorem rozwoju mikro i małe firmy.. 68

Auto w firmie

Parlez-vous français? 72

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

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

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

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

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
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Mariusz Kasior, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Łukasz Pluszczewicz, Monika Roman, Jerzy Różyk, Damian Żabicki.

KMGmedia

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

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

TSLbiznes · TruckVan · SPOTKANIA TRANSPORTOWE · Vademecum TRANSPORTU · Katalogis.net
AGRO Expert · CONSTRUCTION Expert · KOMUNAL Expert · SERWIS Expert · Tool Expert

WWW.SPOTKANIA.TSL-BIZNES.PL



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA JESIEŃ 2017

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

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



18 października – KRAKÓW
26 października – WROCŁAW
9 listopada – WARSZAWA
(podczas drugiego dnia targów Trans Poland)
15 listopada – POZNAŃ

Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na Spotkania Transportowe Jesień 2017.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

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



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

Organizatorzy Konferencji:

KMGmedia TSLbiznes Truck&Van

Partnerzy merytoryczni:

CDS ITD-PIP koben iuridica TRANSLAWYERS DZIAŁYŃSKI JUDEK LEGALTRANS TRANSPORT FRANÇAIS BOTiS MARIAŃSKI



Specjalistyczna wiedza, którą posiada Hellmann Worldwide Logistics Polska w zakresie obsługi towarów w zawieszonej akcyzie to efekt wieloletniego doświadczenia oraz ciągłego doskonalenia i uzupełniania wiedzy w zakresie zmieniających się przepisów

Fot. Hellmann WL

Gdy sezonowość stawia **szczególne wyzwania**

Mimo dużego nasycenia, rynek artykułów spożywczych w Polsce stale rośnie. Analitycy Domu Maklerskiego PKO Banku Polskiego podali, że wartość całego polskiego rynku FMCG w 2016 r. zwiększyła się 4,3% r./r. i wyniosła aż 255 mld zł. Nadal rozwijają się dyskonty, markety i sieci convenience kosztem sklepów tradycyjnych, co wymaga specjalnej obsługi logistycznej.

Producentom coraz trudniej jest zajmować się logistyką we własnym zakresie, gdy systematycznie, od paru sezonów następuje dekonsolidacji przesyłek. Jest to związane z intensywnym rozwojem sklepów o ograniczonej powierzchni, takich jak Żabka, Carrefour Express i dyskontów (Biedronka, Lidl, Netto, Aldi). Mniejsi odbiorcy zamawiają coraz mniej, zwłaszcza tego samego towaru, za to częściej i później w stosunku do daty i godziny dostawy, oczekując konsolidacji pojedynczych zamówień z całego dnia. – *Jednocześnie, działania handlowe i negocjacje naszych klientów z ich odbiorcami powodują najczęściej bardzo duże piki w końcówkach miesiąca i kwartału w stosunku do średnich zamówień. Dodatkowe znaczenie mają tzw. duże akcje promocyjne, związane często z usługami VAS (co-paking, standy itp.), negocjowane z naszymi klientami przez duże sieci handlowe „do ostatniej chwili". Pojawiają się już pierwsze oczekiwania dostawy nie w 24h a 21h. Tymczasem wymagania naszych klientów dotyczące realizowania wskaźników jakościowych nie tylko nie zmieniają się, a wręcz rosną* – mówi Agnieszka Jóźwiak, Contract Logistics Director w Hellmann Worldwide Logistics Polska. – *Bardzo duża konkurencja na rynku spożywczym, przy jednoczesnym znacznym rozwoju sieci sklepów o mniejszej powierzchni, wymusza też na naszych klientach dostosowanie finalnego produktu dla tego typu odbiorców. Stąd coraz więcej działań typu mieszanie w standardowych zgrzewkach czy kartonach kilku rodzaju podobnych asortymentów (np. różnych smaków tego samego produktu). W ten sposób nasi klienci trafiają na tzw. „półkę" z większą gamą swojego asortymentu* – dodaje.

Mniejsi odbiorcy zamawiają coraz mniej, zwłaszcza tego samego towaru, za to częściej i później w stosunku do daty i godziny dostawy, oczekując konsolidacji pojedynczych zamówień z całego dnia.



Fot. S...

Obsługa branży alkoholowej związana jest z odpowiedzialnością w zakresie podatku akcyzowego, co wymusza pewne procedury oraz odpowiednie funkcjonalności systemu jak również możliwość budowania interfejsów z systemami zewnętrznymi

W takiej sytuacji, gdy obsługa branży spożywczej musi być coraz bardziej ela-

styczna, sprawdzają się wyspecjalizowani operatorzy logistyczni, a jeśli już ktoś decyduje się na logistykę własną to musi ona być na bardzo wysokim poziomie. – *A to jest ogromnym wyzwanie z uwagi na sytuację na obecnym rynku pracy* – komentuje Agnieszka Jóźwiak.

Dla sieci supermarketów

Można by sądzić, że szczęśliwi są Ci, którzy obsługują sieci supermarketów. Czy tak jest naprawdę?

W wypadku supermarketów klienci oczekują bardzo wysokiej jakości obsługi, efektywnego zarządzania procesami magazynowymi, przy czym nie lubią wydawać za dużo pieniędzy również na obsługę logistyczną. – *Krytycznymi punktami są nowoczesne technologie i zarządzanie zasobami ludzkimi. Bardzo ważna jest dobra znajomość rozwiązań informatycznych w ramach systemów WMS, dzięki czemu możemy odpowiedzieć na potrzeby klientów i zoptymalizować zasoby. W ciągu ostatniego roku, dzięki efektywnemu zarządzaniu obszarem HR, byliśmy w stanie zatrudnić, utrzymać i odpowiednio zarządzać pracownikami operacyjnymi* – wyjaśnia Yann Belgy, dyrektor generalny ID Logistics Polska. Wie co mówi, bo w całej tej Grupie ID Logistics obsługa branży spożywczej generuje około 1/3 sprzedaży, a w Polsce aż ok. 2/3 sprzedaży pochodzi od klientów z branży spożywczej, w tym od sieci handlowych.

– *Należy też pamiętać, że obsługa wielu artykułów spożywczych wymaga zapewnienia odpowiedniej temperatury i poziomu wilgotności powietrza oraz spełnienia wymogów sanitarnych w całym łańcuchu dostaw. A te normy obecnie, lepiej niż kiedyś, są przestrzegane i kontrolowane. Duży nacisk kładzie się również na „identyfikowalność" towarów (traceability). Natomiast było i nadal bardzo ważne jest zarządzanie*



Fot. Kuehne + Nagel

Aby zapewnić optymalną wydajność łańcucha dostaw z Browaru w Żywcu, Kuehne + Nagel nadzoruje transport towarów przez planowanie, widoczność i pomiarowe narzędzia dostarczone przez System Zarządzania Transportem

Pojawiają się już pierwsze oczekiwania dostawy nie w 24h a 21h. Tymczasem wymagania klientów dotyczące realizowania wskaźników jakościowych nie tylko nie zmieniają się, a wręcz rosną.

TimoCom



Twoje cyfrowe zlecenia transportowe są w dobrych rękach!

Z TC Transport Order® zrealizujesz swoje zlecenia transportowe w prosty sposób bezpośrednio na platformie transportowej TimoCom.

Zoptymalizuj swoje procesy biznesowe z TC Transport Order®!

www.timocom.pl/Zapytanie-o-transport



Specjalizacja – logistyka kontraktowa

Yann Belgy, dyrektor generalny
ID Logistics Polska

ID Logistics specjalizuje się w dedykowanej logistyce kontraktowej zarówno dla producentów jak i sieci handlowych z branży spożywczej. Nasza oferta obejmuje przede wszystkim kompleksowe usługi magazynowania, ale także inne usługi o wartości dodanej, takie jak np. dedykowane usługi transportowe, co-packing i inne, wymagane przez klientów. Filozofią ID Logistics jest dostosowywanie usług do indywidualnych potrzeb każdego klienta.

Konkurencja w tym obszarze jest bardzo duża. Jako ID Logistics mocno wierzymy, że nasze doświadczenie w zarządzaniu dużymi centrami dystrybucyjnymi, elastyczność, koncentracja na kliencie i innowacyjność dają nam przewagę nad innymi operatorami logistycznymi w dostarczaniu klientom najlepszych rozwiązań.

wysoką sezonowością – tłumaczy Yann Belgy i kontynuuje: – *Zdarzają się takie sytuacje, kiedy obsługujemy te same artykuły w ramach współpracy z różnymi klientami. Przykładem mogą być produkty czekoladowe, zarządzamy magazynami zarówno dla producentów (Lindt, Mieszko) jak i sieci handlowych (Carrefour, Auchan). Ta sytuacja pozwala nam lepiej zrozumieć potrzeby obu stron i zaproponować klientom rozwiązania, które będą jak najbardziej dostosowane do ich potrzeb.*

Operatorzy logistyczni obsługujący sieci handlowe muszą też być coraz lepiej przygotowani do obsługi kanału e-commerce, gdyż taką możliwość zakupu towarów oferuje coraz więcej sieci handlowych. – *ID Logistics ma bardzo duże doświadczenie w obsłudze kanału dystrybucji e-commerce, zdobyte dzięki współpracy z takimi klientami jak Nespresso czy Auchandirect we Francji. Obecnie także w Polsce pracujemy nad wdrożeniem projektów e-commerce* – mówi Yann Belgy.

Specjalizacja – napoje

Wśród operatorów logistycznych są i tacy, którzy w ramach branży spożywczej specjalizują się w obsłudze logistycznej napojów, w tym alkoholi. ROHLIG SUUS Logistics zdobył doświadczenie w obsłudze branży piwnej, a piwo to typowo sezonowy produkt. Operator realizuje jego stałe dostawy, zapewniając obsługę większych wolumenów w krótszym czasie, co wymaga elastyczności w dostosowaniu zasobów. Z kolei Kuehne + Nagel realizuje transport produktów Grupy Żywiec z Browaru Arcyksiążęcego w Żywcu do ponad 400 lokalizacji w Polsce. Pokrywa ok. 50% zapotrzebowania Browaru w Żywcu na usługi transportowe. Oprócz ogromnej objętości ładunkowej, transport stanowi szczególne wyzwanie ze względu na codzienny zakres działalności. Aby zapewnić optymalną wydajność łańcucha dostaw, Kuehne + Nagel nadzoruje transport towarów przez planowanie, widoczność i pomiarowe narzędzia dostarczone przez System Zarządzania Transportem (TMS), który pozwala zarządzać dużą ilością ładunków i spełniać szczególne zapotrzebowania.

Specjalistą w obsłudze branży napojów, zarówno w zakresie gospodarki magazynowej jak i w różnego rodzaju produktach transportowych, stał się Hellmann Worldwide Logistics Polska. Zawdzięcza to doświadczeniu zdobytemu w czasie długoletniej współpracy z największymi klientami branży napojów i stałej chęci poprawy jakości. – *W portfelu firmy znajdują się klienci z branży alkoholowej (alkohole mocne, wino, piwo) oraz producenci wód mineralnych. W przypadku klientów z branży alkoholowej, jesteśmy operatorem logistycznym dla Składów Podatkowych, co dla tych klientów stanowi duża wartość dodaną* – mówi Agnieszka Jóźwiak. – *Obsługa ta związana jest z odpowiedzialnością w zakresie podatku akcyzowego, co wymusza pewne procedury oraz odpowiednie funkcjonalności systemu jak również możliwość budowania interfejsów z systemami zewnętrznymi, co w sumie zagwarantuje naszym klientom prawidłowy przebieg procesów obsługi towarów w procedurze zawieszonej akcyzy. Procesy te znajdują się pod kontrolą Krajowej Administracji Skarbowej, a nasze błędy mogłyby skutkować poważnymi konsekwencjami dla naszych klientów, z wycofaniem pozwolenia na prowadzenie Składu Podatkowego włącznie* – dodaje.

Sezonowość to dodatkowe wymagania

Sezonowość dotyczy jednak nie tylko branży piwnej i wód mineralnych, ale – może w mniejszym stopniu – całej branży spożywczej. Sprzedaż, a co za tym idzie zapotrzebowanie na usługi logistyczne, jest w duże mierze uzależnione od pogody, dni wolnych od pracy i świąt. – *Musimy więc umieć reagować na zmienne potrzeby klientów, pomimo wyzwania, jakim dla dzisiejszego pracodawcy i spedytora jest*



Specyficzne oczekiwania branży napojów

Tomasz Ładzikowski,
dyrektor Produktu Pełne Ładunki
w Hellmann Worldwide Logistics Polska

Przygoda Hellmann Worldwide Logistics Polska z branżą napojów rozpoczęła się w 2003 r. i związana jest z rozpoczęciem współpracy z jedną z największych firm z sektora napojów alkoholowych. Dzięki nabytemu doświadczeniu w 2007 r. pozyskaliśmy kolejnego lidera branży alkoholowej, oferując mu pełną obsługę logistyczną: zatowarowanie magazynu, obsługę magazynową, VAS (usługi dodane), dystrybucję do finalnych odbiorców. Wtedy nastąpił w naszej firmie intensywny rozwój produktu transportu drogowego pełnych ładunków. Dzięki współpracy z nowym klientem, jego potędze i ilości zleceń, które zaczęliśmy realizować, staliśmy się wiodącym operatorem logistycznym specjalizującym się w realizacji przewozów pełnych ładunków drogowych.

Doświadczenie, które nabyliśmy podczas wielu lat pracy pozwoliło nam na zdobycie przewagi nad konkurencją w zakresie świadczonych usług dla specyficznej w oczekiwaniach branży napojów. W 2012 r. nawiązaliśmy współpracę z producentem wody, który początkowo, na próbę, zlecił nam zaledwie tzw. support w czasie największego sezonu. Rok później przystąpiliśmy do przetargu i wygraliśmy. Nadal współpracujemy z tym klientem, przy czym wielkość zleceń w 2016 r. zwiększyła się o 100% w porównaniu do 2015.

dostępność na rynku pracy pracowników magazynowych i kierowców – podkreśla Agnieszka Jóźwiak z Hellmann Worldwide Logistics Polska. A poparte to jest sporym doświadczeniem, gdyż aż 54% przychodów firmy w usługach magazynowych stanowią przychody pochodzące od klientów z branży spożywczej (głównie napojów), i 39% realizowanych transportów drogowych należy do tej branży. – *Hellmann oferuje cały wachlarz usług logistycznych: od usług magazynowych, w tym tzw. VAS (Value Added Services), poprzez wszelkiego rodzaju usługi transportowe: transport drogowy krajowy i międzynarodowy (całopojazdowy i drobnicowy), transport morski (zarówno pełnokontenerowy jak i drobnicowy), transport lotniczy, kolejowy oraz usługi Agencji Celnej, które w naszym przypadku stanowią nie tylko serwis towarzyszący, ale i docelowy (twz. Custom Brokerage)* – wyjaśnia Agnieszka Jóźwiak. – *Jednak, choć oferujemy szeroki wachlarz usług standardowych i szytych na miarę, to nie realizujemy transportów dla towarów wymagających temperatury kontrolowanej. Klienci chętnie korzystają ze wszystkich naszych usług, jako kompleksowego rozwiązania dla całego łańcucha dostaw, ale również z pojedynczych rozwiązań.* – zaznacza Tomasz Ładzikowski, dyrektor Produktu Pełne Ładunki w Hellmann Worldwide Logistics Polska. – *Hellmann Worldwide Logistics Polska jest firmą posiadającą dużą sieć terminali na terenie Polski, co dla klientów oznacza ciągłość współpracy. Zdają sobie oni sprawę, iż korzystanie z floty na rynku bez wsparcia operatora logistycznego, oznacza niestabilność, na którą nie mogą sobie pozwolić* – dodaje.



Obsługa produktów spożywczych od dostawcy usług logistycznych wymaga dobrej znajomości norm i rozwiązań technicznych

Obsługa wielu artykułów spożywczych wymaga zapewnienia odpowiedniej temperatury i poziomu wilgotności powietrza oraz spełnienie wymogów sanitarnych w całym łańcuchu dostaw. A te normy obecnie, lepiej niż kiedyś, są przestrzegane i kontrolowane.

Normy, certyfikaty i procedury

Obsługa branży spożywczej wymaga odpowiednich zezwoleń i certyfikatów, gdyż branża ta jest obwarowaną wieloma wymaganiami oraz procedurami. – *Od dostawcy usług logistycznych wymaga się dobrej znajomości norm i rozwiązań technicznych. W Polsce wszystkie magazyny spożywcze ID Logistics spełniają wymagania HACCP i mają certyfikację IFS Logistics* – mówi Yann Belgy, dyrektor generalny ID Logistics Polska.

Również Hellmann Worldwide Logistics Polska spełnia wszystkie normy dotyczące składu celno-podatkowego, – a *nasza flota wyposażona jest w wymagane przez sanepid odpowiednie książeczki* – podkreśla Tomasz Ładzikowski. – *Musimy posiadać certyfikat HACCP w każdej z lokalizacji Hellmann Worldwide Logistics Polska, natomiast specjalistyczna wiedza, którą posiadamy w zakresie obsługi towarów w zawieszonej akcyzie to już efekt naszego wieloletniego doświadczenia oraz ciągłego doskonalenia i uzupełniania wiedzy w zakresie zmieniających się przepisów. Ważnym elementem naszego serwisu jest przygotowanie oraz usprawnianie systemów i rozwiązań procesowych do obsługi towarów z określonym terminem przydatności do spożycia i zarządzanie nimi w całym łańcuchu dostaw (zwłaszcza, że np. wymagania finalnych odbiorców pod tym względem mogą się różnić) czy też funkcjonalności systemu i dedykowane interfejsy, które wiążą się z obsługą Składów Podatkowych* – tłumaczy Agnieszka Jóźwiak.

Procedury dotyczą również zwrotu towarów i zazwyczaj są one zawarte w umowie z klientem. Każdy z nich ma dokładnie określone procedury zwrotów ze swoimi odbiorcami. A przyczyny zwrotów są bardzo różne, m.in to niezgodność towaru ze specyfikacją bądź z zamówieniem, wystawanie poza obrys palety, czy przemieszczenie towaru.

– *Określone procedury przyjmowania zwrotu towaru, a następnie ponownej dystrybucji lub utylizacji muszą uwzględniać – w zależności od klienta – takie elementy jak fakt opłacenia akcyzy, jakość banderoli, termin przydatności do spożycia, kontrola jakości zwracanego towaru i/lub jego opakowania (np. uszkodzone butelki, puszki itd). Szczegółowe procedury operacyjne z każdym z klientów opisują te procesy zarówno od strony fizycznej, jak i systemowej* – wyjaśnia Agnieszka Jóźwiak.

Na wszystkie wymagania klientów nakłada się jeszcze – coraz bardziej widoczny – wymóg skracania czasu dostawy, bo to też generuje oszczędności dla klientów. – *Obecnie czas od zwanego potocznie „wywołania" czyli momentu informacji od klienta do dostawy wynosi zaledwie 24 h, co w przypadku transportu w odległości do 450 km jest nie lada wyzwaniem. My ten czas skracamy. Dodatkowo usługa just-in-time obniża koszty magazynowania odbiorców. Odbiorca określa dokładną ilość towaru, która ma zostać dostarczona w ciągu 12h i taką też otrzymuje. W związku z tym dysponuje mniejszymi magazynami i ponosi niższe koszt* – podsumowuje Tomasz Ładzikowski.

Elżbieta Haber

Drobnica kolejowa usługą unikatową

Ostatnie lata w historii PEKAES to okres zmian właścicielskich i przejęć, a także zmiany strategii działania. O tym, jaki jest status spółki i jakie miejsce zajmuje obecnie na rynku logistycznym, mówi Arkadiusz Filipowski, dyrektor handlowy i członek Zarządu PEKAES Sp. z o.o.



Jaki jest więc status PEKAES i jaką drogę musiała przejść firma, aby go osiągnąć?

Historia PEKAES sięga 1958 r., jednak przez długie lata firma bazowała na przewozie towarów za pomocą własnego taboru, który w latach 80-tych liczył ponad 1200 pojazdów. Oczywiście w tamtym czasie była to firma państwowa. Prywatyzacja nastąpiła dopiero w 2004 r., wówczas również spółka trafiła na Giełdę Papierów Wartościowych. W ramach prywatyzacji część pakietu wykupiła spółka AKJ Investments, zależna od Grupy Kulczyk Holding, a resztę bankowe fundusze inwestycyjne. Tak było do roku 2014. Po okresie zmian wewnątrz organizacji spółka zaczęła się dynamicznie rozwijać. W tym czasie Fundusz Kulczyk Holding zdecydował się na wyjście z inwestycji i sprzedaż całości swoich udziałów, czyli 63%. Etap sprzedaży trwał prawie cały 2015 r. Od grudnia 2015 r. mamy nowego właściciela, którym jest Fundusz Innova Capital. Poza odkupieniem akcji od Funduszu Kulczyk Holding, Innova Capital zgromadził też całość pozostałych akcji należących przede wszystkim do bankowych funduszy inwestycyjnych. W styczniu br., na wniosek PEKAES, Komisja Nadzoru Finansowego podjęła decyzję o zdjęciu spółki z GPW.

Segment sieciowy, czyli drobnica krajowa i międzynarodowa stały się podstawą biznesu PEKAES. Obie drobnice, stanowią obecnie ponad połowę obrotów spółki.



PEKAES dużą wagę przykłada do rozwoju transportu intermodalnego, wykorzystując infrastrukturę i kompetencje swoich spółek zależnych – Spedcont oraz Chemikals. Dziś skutecznie realizuje strategię przyjętą na lata 2016-2020

Dzisiaj jesteśmy typowym, europejskim operatorem logistyczno-intermodalnym. Obecnie firma intensywnie rośnie w siłę, inwestując w rozwój sieci dystrybucji krajowej i międzynarodowej. Regularnie uruchamiamy kolejne połączenia, otwieramy nowe terminale i rozbudowujemy istniejące, aby zapewnić klientom usługi na najwyższym poziomie. Szczególny nacisk kładziemy na rozwój sieci drobnicowej, który od kilku lat przebiega w dwucyfrowym tempie. Obecnie intensywnie rozwijamy współpracę w zakresie drobnicy na Jedwabnym Szlaku. Jeszcze 3 lata temu nasz terminal Spedcont w Łodzi obsługiwał jeden taki transport kolejowy tygodniowo. Dziś pociągi do i z chińskiego Chengdu wyjeżdżają codziennie i wszystko wskazuje na to, że ich liczba będzie rosła. W ostatnim czasie zwiększyliśmy również aktywność na Bliskim Wschodzie. Notujemy stały wzrost wolumenu towarów przewożonych w tym kierunku drogą morską. Dużą wagę przykładamy także do rozwoju transportu intermodalnego, wykorzystując infrastrukturę i kompetencje naszych spółek zależnych – Spedcont oraz Chemikals. Dziś skutecznie realizujemy strategię przyjętą na lata 2016-2020.

Jakie są obecne priorytety rozwojowe firmy?

Od ponad roku mamy jasną strategię rozwoju na najbliższe lata. Od dłuższego czasu budujemy silną grupę logistyczno-inter-

modalną, a to znacznie więcej niż tylko usługi przewozowe. Zapewniamy naszym klientom kompleksową obsługę całego łańcucha logistycznego. Podzieliliśmy ją na trzy segmenty, które rozwijamy:

- Segment sieciowy, czyli drobnica krajowa i międzynarodowa, co w tej chwili de facto stało się podstawą naszego biznesu. Segment sieciowy, czyli obie drobnice, stanowią obecnie ponad połowę obrotów naszej spółki.
- Segment intermodalny, w który inwestujemy bardzo dużo czasu i energii.
- I wreszcie segment drogowy, który jest uzupełnieniem pozostałych, a nie – jak wcześniej – naszym podstawowym segmentem.

W naszym portfelu usług bardzo ciekawie rozwija się drobnica kolejowa. Często łączymy ją z drobnicą międzynarodową, czyli skonsolidowaną drobnicę najpierw przywozimy koleją z Chin, a potem dystrybuujemy do krajów Europy Środkowo-Wschodniej za pomocą naszej drogowej sieci drobnicowej. Celowo nazwaliśmy się w naszej strategii operatorem logistyczno-intermodalnym, gdyż te dwa obszary zaczynają się coraz mocniej przenikać. Również w transporcie całopojazdowym coraz więcej usług możemy realizować wykorzystując transport intermodalny. Ten biznes intermodalno-sieciowo-drogowy bardzo mocno się w tej chwili przenika.

Czy mniejsze obecnie znaczenia transportu całopojazdowego drogowego spowodowane jest tym, że przestaje on być opłacalny?

Przy tak olbrzymiej konkurencji na rynku transportowym trudno wykazać swoją przewagę. Upraszczając, usługa ta nie jest skomplikowana i polega na dostarczaniu towaru z punktu A do punktu B. Zatem tego typu transportem może zająć się każdy. Z drobnicą, z usługami sieciowymi jest już całkiem inaczej. Dlatego też bardzo intensywnie rozwijamy segment drobnicowy, który rośnie w tempie dwucyfrowym rok do roku. To jest segment, w który inwestujemy najwięcej.

Transport intermodalny rozwijamy z kolei od momentu przejęcia dwóch spółek – odkupienia udziałów w spółce Spedcont i Chemikals. To były bardzo dobre ruchy. Przez 18 lat PEKAES był mniejszym udziałowcem Spedcontu, a od 3 lat jest właścicielem spółki. Biznes rozwija nam się bardzo szybko, budujemy nowe połączenia i usługi, również na bazie Nowego Jedwabnego Szlaku. Inwestujemy w relacje z partnerami poza granicami Polski.

Operator intensywnie rozwija współpracę w zakresie drobnicy na Jedwabnym Szlaku. 3 lata temu terminal Spedcont w Łodzi (należący do PEKAES) obsługiwał jeden taki transport kolejowy tygodniowo. Dziś pociągi do i z chińskiego Chengdu wyjeżdżają codziennie.

I macie własne terminale?

Tak, w Łodzi na Olechowie. Wszystkie pociągi z Chin, które wjeżdżają do Polski, docierają do tego terminalu. Ich liczba rośnie w tempie kilkuset procent każdego roku. Zaczynaliśmy od jednego pociągu w miesiącu, w tej chwili mamy 6-7 po-

PRAKTYCZNA – DOBRA – WYTRZYMAŁA

Export palet
transport lotniczy, morski i drogowy



Optymalny wybór
palety zapewnia oszczędność w transporcie i składowaniu

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

„processed wood" wolne od szkodników
ISPM 15

Bezpieczne w transporcie lotniczym.

PEFC zgodne z wymogami EUTR, surowiec ekologiczny pochodzący z lasów kontrolowanych

INKA PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

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

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

łączeń tygodniowo. Mamy też regularne połączenie z portami w Gdyni i Gdańsku, sześć razy w tygodniu. Staramy się, aby terminal w Łodzi był hubem przeładunkowym.

Rozumiem, że towar z Chin dociera do terminala i tam przeładowywany jest…

…na samochody i pociągi, które jadą dalej w Europę. Do terminala w Łodzi z jednej strony wjeżdżają pociągami kontenery z Chin, a z drugiej strony kontenery z portów w Gdyni i w Gdańsku. I dalej wywożone są stamtąd pociągami. Transporty odbywają się regularnie sześć razy w tygodniu. Informacje o samym terminalu bardzo często pojawiają się w chińskiej prasie i telewizji, chociażby dlatego, że mamy bardzo dużo wizyt delegacji rządowych.

Terminal w Łodzi funkcjonuje już od ponad 20 lat, jednak z partnerami chińskimi biznes prowadzimy dopiero od 3 lat. Zapotrzebowanie stale rośnie, więc pociągów ma być jeszcze więcej, a to się wiąże z koniecznością rozbudowy, na którą jesteśmy przygotowani.

I nie boicie się inwestycji?

Inwestujemy bardzo mocno w infrastrukturę. W ciągu ostatnich czterech lat wymieniliśmy znaczącą część terminali dystrybucyjnych. Ciągle otwieramy nowe lokalizacje. Ostatnio uruchomiliśmy terminal w Krakowie, wybudowany w technologii bezsłupowej. W ubiegłym roku otworzyliśmy terminal w Sosnowcu.



Akademia Rozwoju PEKAES jest jednym z wielu projektów prowadzonych w tej chwili, a nastawiony jest na rozwój pracowników. Firma zapewnia im możliwości rozwoju na każdym poziomie organizacji

PEKAES
more than expected

Zmiana hasła na język angielski „More than expected" ma pokazać, że PEKAES jest firmą z bogatym portfelem usług i otwartą, która prowadzi interesy na całym świecie, ma 16 partnerów z drobnicy międzynarodowej i regularne połączenia z 32 krajami europejskimi

Obiekty budowane są pod nasze projekty i potrzeby. Inwestujemy w rozwiązania IT. Trzy lata temu wdrożyliśmy jeden system TMS w całej organizacji, a obecnie inwestujemy w rozwiązania dla klientów, które dają możliwość śledzenia przesyłek i zakładania zleceń online.

Podsumowując, po pierwsze stawiamy na infrastrukturę, nowoczesne rozwiązania, nowoczesne terminale, które pozwolą szybciej, sprawniej prowadzić operacje. Po drugie, na rozwiązania IT nastawione na potrzeby klienta. Po trzecie, inwestujemy w nowe trasy i połączenie na Nowym Jedwabnym Szlaku i budujemy te relacje.

Czyli, w ciągu ostatnich lat zaszły ogromne zmiany. Obecny PEKAES to zupełnie inna firma niż 15 lat temu.

To jest zupełnie inna firma niż parę lat temu. Zmiana myślenia o niej jako o firmie logistycznej jest jednak procesem. Nie da się tego zrobić na siłę, więc postanowiliśmy pokazywać to, co zmieniliśmy, co zrobiliśmy, a nie obiecywać co zrobimy i co się wydarzy.

I temu ma służyć rebranding?

PEKAES to obecnie nowoczesny operator logistyczno-intermodalny nie tylko na skalę europejską, biorąc pod uwagę naszą aktywność w Chinach. Zmiana hasła na język angielski „More than expected" ma pokazać, że jesteśmy firmą z bogatym portfelem usług. To firma otwarta, która prowadzi interesy na całym świecie, także w Chinach. Mamy 16 partnerów z drobnicy międzynarodowej i regularne połączenia z 32 krajami europejskimi. Możemy dać o wiele więcej niż parę lat temu. Jednak, jeśli ktoś nas nie zna, to z tego nie zdaje sobie sprawy. Obecne hasło bardzo dobrze odzwierciedla portfolio naszych usług. Jesteśmy typowym operatorem logistycznym, który wchodząc do klienta jest w stanie zorganizować cały łańcuch usług logistycznych, a nawet więcej, bo też drobnicę kolejową, którą oferuje niewiele firm.

Czy PEKAES chce otworzyć swoje oddziały poza Polską?

Nie widzimy takiej potrzeby, wystarczy nam 16 partnerów w 32 krajach. To są najwięksi, niezależni operatorzy logistyczni w danym kraju i to jest model biznesu, który się bardzo dobrze sprawdza, a nawet rozwija. Charakteryzuje się dużą elastycznością w podejściu, a obie strony są zainteresowane, żeby robić biznes. Często biznes prowadzi się lepiej z partnerem niż z siostrzaną spółką, bo dyskusja na temat marży i jej podziału nie ma miejsca. Brak oddziałów za granicą nie ogranicza nas więc w prowadzeniu działalności, ale jeśli będzie taka potrzeba, to nie wykluczamy zmiany podejścia.

Obecnie jesteśmy skupieni na naszym krajowym rynku. Jednak, choć robimy biznes lokalnie, to klientów obsługujemy na skalę globalną, a w każdym regionie mamy swojego partnera, który zna swoje środowisko, swoje wymagania i potrzeby klientów lokalnych. To chyba się sprawdza, jeśli rośniemy w dwucyfrowym tempie, które jest wyjątkowo szybkie, zwłaszcza w drobnicy międzynarodowej.

Ostatnio PEKAES podejmuje wiele inicjatyw, jak Akademia Rozwoju PEKAES. Jaki jest cel ich powołania i czemu służą?

Akademia Rozwoju PEKAES jest jednym z wielu projektów prowadzonych w tej chwili, a nastawiony jest na rozwój naszych pracowników. Zapewniamy im możliwości rozwoju na każdym poziomie organizacji – mamy Akademię Sprzedaży, Akademię Mentora, Akademię Zarządzania. Ich cel jest taki, żeby dla każdego pracownika, w każdym miejscu organizacji znalazł się program rozwojowy, w którym będzie mógł wziąć udział, co przyniesie mu korzyści rozwojowe. Wiadomo, że firmę, jej kulturę organizacyjną tworzą ludzie, a nie systemy. To jest odpowiedź na aktualne potrzeby.

Co ważne, nasze szkolenia są otwarte dla pracowników PEKAES – informujemy o nich wszystkich i jeśli po rozmowie z przełożonym uznają, że warto przejść dane szkolenie, to te osoby przyjmujemy.

A pracowników staramy się rozwijać nie tylko poprzez szkolenia, ale dbamy też o ich bezpieczeństwo. Z naszym partnerem biznesowym, firmą Still, stworzyliśmy Akademię Bezpiecznej Jazdy dla pracowników wózkowych. Edukacja w zakresie bezpieczeństwa to też nasz obowiązek, a nie tylko wymiana terminali na bardziej bezpieczne i energooszczędne. Widzą to nasi klienci i wprowadzone przez nas rozwiązania podają m.in. podczas swoich audytów.



PEKAES to typowy europejski operator logistyczno-intermodalny, który wchodząc do klienta jest w stanie zorganizować cały łańcuch usług logistycznych, a nawet więcej, bo też drobnicę kolejową, którą oferuje niewiele firm

PEKAES w swojej strategii nazwał się operatorem logistyczno-intermodalnym, gdyż te dwa obszary zaczynają się coraz mocniej przenikać. Również w transporcie całopojazdowym coraz więcej usług jest realizowanych z wykorzystaniem transportu intermodalnego.

Czy dla partnerów też są organizowane szkolenia?

Nie prowadzimy szkoleń, ale zespół drobnicy międzynarodowej systematycznie spotyka się z partnerami zagranicznymi, a podczas tych spotkań rozmawia o standardach, jakości, wymaganiach.

Z kolei nasza strategia była tworzona wspólnie z klientami, gdyż zdajemy sobie sprawę z tego, że bez nich nie funkcjonowalibyśmy na rynku. Dlatego zaprosiliśmy przedstawicieli klientów na warsztaty. Byli tam handlowcy, pracownicy terminali, cały przekrój organizacji i klientów z różnych branż. Razem zastanawialiśmy się, w jakim kierunku powinniśmy się rozwijać. Jakie będą potrzeby klientów w ciągu najbliższych 10 lat, które firma taka jak nasza powinna spełnić? Jak rozwijać usługę? Jaki serwis powinien być udostępniony?

Z rad i pomocy naszych klientów korzystamy często. Miało to miejsce również wtedy, gdy budowaliśmy rozwiązanie przeznaczone dla nich, o nazwie Strefa Klienta. Jest to obszar na naszej stronie internetowej, skąd klient może sobie ściągnąć potrzebne mu dane. Zaprosiliśmy więc klientów z prośbą o informacje, co chcieliby tam zobaczyć i w jaki sposób to powinno funkcjonować. Staramy się słuchać ich opinii, bo przecież finalnie usługa jest do nich skierowana. Jeśli nie będą z niej korzystać, to cała nasza praca pójdzie na marne.

Na koniec wróćmy jeszcze do transportu intermodalnego drobnicy z Chin, co jest unikatowym rozwiązaniem. Dlaczego postawiliście na drobnicę kolejową?

Transport intermodalny drogą kolejową z Chin, za sugestią naszego partnera, zaczęliśmy realizować wzorując się na transporcie intermodalnym drogą morską. Dopiero później znaleźliśmy niszę, jaką jest drobnica morska, którą zajmuje się niewielu operatorów i stwierdziliśmy, że jeżeli można przewozić drobnicę morską, to dlaczego nie kolejową. Mamy partnera po stronie chińskiej, od którego jesteśmy w stanie odebrać pojedynczą przesyłkę i mamy punkt konsolidacyjny, w którym zbieramy wszystkie przesyłki do jednego kontenera, który jest ładowany na pociąg. Kontenery jadą do Łodzi, skąd je odbieramy i przewozimy za pomocą samochodów do Warszawy. Tu, na miejscu, mamy własną agencję celną, gdzie dokonywana jest odprawa celna. Dopiero po tym realizujemy dostawę do klienta – na rynek polski lub zagraniczny, w zależności od miejsca przeznaczenia.

Mając własną konsolę i własnego partnera, znacznie ograniczamy czas realizacji usługi. Dzięki temu nie trzeba czekać, aż ktoś zbuduje jeden kontener raz w miesiącu, tylko przesyłki wysyłane są regularnie. Zaczynaliśmy od jednego kontenera raz na dwa tygodnie, obecnie każdy pociąg ma około 5 kontenerów, które są kontenerami skonsolidowanymi. Biznes zaczyna się robić bardzo regularny. Żartujemy, że mamy drobnicową sieć europejską, a de facto jest to drobnicowa sieć międzynarodowa. Za jej pomocą jesteśmy w stanie przetransportować towar z dowolnego miejsca na świecie. Zachęcam partnerów europejskich do skorzystania z tej usługi zarówno w eksporcie, jak i imporcie.

W mroźnej logistyce i dystrybucji

Zapewnienie pełnej logistyki, transportu i dystrybucji produktów mrożonych sieciom handlowym i producentom produktów mrożonych to core business firmy Frigo Logistics. Spółka jest operatorem logistycznym dla sieci Tesco, Kaufland, Piotr i Paweł oraz Netto. W ubiegłym roku m.in. do ich zamrażarek oraz hurtowni, centrów dystrybucyjnych i hoteli dostarczyła ponad 130 milionów kilogramów mrożonek.


Ewa Orzechowska

Firma powstała w 2001 r., a w 2004 stała się częścią Nichirei Holding Holland, który wchodzi w skład korporacji Nichirei specjalizującej się w logistyce w kontrolowanych temperaturach. Spółka nie zajmuje się jednak obrotem mrożonkami, tylko zapewnia ich składowanie, transport i dystrybucję. Są to m.in. lody, mrożone owoce i warzywa, pieczywo do wypieku, ryby, dania gotowe. W tym roku planuje uruchomienie transportu międzynarodowego.

Frigo Logistics posiada dwa nowoczesne magazyny – mroźnie w Żninie (niedaleko Bydgoszczy) i Radomsku oraz punkt przeładunkowy w okolicach Warszawy. Dysponuje ponad 130 pojazdami chłodniczymi. Składowane towary, zanim trafią do sklepów, hurtowni i punktów HoReCa, najczęściej są kompletowane w kraju. Część produktów transportowana jest do fabryk w celu ich dalszego przetworzenia. Firma oferuje rozwiązania „szyte na miarę", jak badanie glazury ryb i krewetek czy jakości produktów piekarniczych.

Priorytetem dla Frigo Logistics jest wysoka jakość usług i serwisu. Firma spełnia potrzeby klienta poprzez ciągłe ulepszanie procesów biznesowych z wykorzystaniem koncepcji Kaizen i osiąganie wysokich wskaźników logistycznych. Dla przykładu, wskaźniki On-Time Delivery (ang. OTD) i Case-Fill Delivery (ang. CFD) średniorocznie w 2016 r. wyniosły ponad 99%. Kristof Verbruggen, prezes zarządu, chce stworzyć firmę, która będzie czymś więcej niż tylko wartościowym operatorem logistycznym dla swoich klientów.

Operator logistyczny musi być godny zaufania, które bazuje na doświadczeniu, wynikach jakościowych i postawach proklienckich. Cena usług logistycznych w wielu wypadkach posiada drugorzędne znaczenie.


Składowanie i przewóz wymagają doświadczenia, specjalistycznej wiedzy, niezawodnego sprzętu oraz nowoczesnych systemów IT, a przede wszystkim zaangażowania ludzi. W przypadku dystrybucji konieczna jest jednak większa staranność

W Trosce o bezpieczeństwo

Składowanie i przewóz wymagają doświadczenia, specjalistycznej wiedzy, niezawodnego sprzętu oraz nowoczesnych systemów IT, a przede wszystkim zaangażowania ludzi. W przypadku dystrybucji konieczna jest jednak większa staranność, pomimo tego, że jednorazowe incydenty są mniej kosztowne i mają mniejszy wpływ na ogólną jakość.

Bezpieczeństwo żywności w czasie składowania w mroźni zależy przede wszystkim od jakości technicznej obiektu, systemu chłodniczego, regałów i wózków widłowych oraz umiejętności operatorów tych pojazdów. We Frigo Logistics dba się o:

- prawidłowe utrzymanie obiektów poprzez niezwłoczne usuwanie wszelkich uszkodzeń,
- modernizację amoniakalnej instalacji chłodniczej i systemu detekcji amoniaku,
- efektywne ładowanie wózków widłowych i wysoką ich jakość,
- podnoszenie umiejętności operatorów wózków widłowych.

Bezpieczeństwo żywności w czasie przewozu zależy od jakości technicznej pojazdów, systemów chłodniczych oraz odpowiedzialności kierowców. Frigo Logistics wymusza na swoich przewoźnikach:

- odmładzanie taboru,
- właściwe utrzymanie systemów chłodzenia,
- stosowanie rejestratorów temperatur i drukarek,

Klienci oczekują serwisu z doskonałą jakością, czyli m.in. wysokich wskaźników KPI's, dobrej komunikacji interpersonalnej, zaawansowanych narzędzi IT często zintegrowanych z ich systemami, certyfikatów systemów zarządzania i zaangażowanych pracowników.

- profesjonalizm (zwłaszcza w sytuacjach awaryjnych).

Duża staranność wymagana jest w wypadku przewozu, gdyż w większym stopniu zależy on od czynników zewnętrznych niż składowanie, a są to: pogoda, warunki drogowe, jakość ramp i stref przeładunkowych u odbiorcy (zadaszenie chroniące przed nasłonecznieniem, warunki termiczne) oraz jakość obsługi przy pracach rozładunkowych (tempo rozładunku, jakość pomiaru temperatury przyjmowanych towarów). Frigo Logistics posiada świadomość, że na bezpieczeństwo żywności (prawidłowe funkcjonowanie systemu HACCP) składa się: doświadczona kadra kierownicza oraz wykwalifikowani, odpowiedzialni i zmotywowani pracownicy, również przewoźników. Od 2009 r. firma posiada certyfikowany system zarządzania bezpieczeństwem żywności.

Spółka inwestuje w zaawansowane technologie IT, które wpływają na jakość usług logistycznych – na zapewnienie klientom wysokich wskaźników jakościowych KPI's. Od 2009 r. Frigo Logistics posiada certyfikowany system zarządzania jakością, spełnia także wymagania standardów BRC Storage & Distribution i IFS Logistics. Od 2014 r. jest członkiem Związku Pracodawców ECR Polska, który zrzesza przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i dystrybucyjne oraz usługowe, głównie związane z sektorem dóbr konsumpcyjnych szybko rotujących (FMCG) i dostarczające swoim członkom wiedzy i wsparcia do podnoszenia wydajności łańcuchów wartości i rozwijania biznesu.

W zakresie temperatur

Składowanie i transport żywności głęboko mrożonej regulują przede wszystkim:

- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 września 2003 r. w sprawie szczegółowych wymagań w zakresie składowania i transportu głęboko mrożonych artykułów rolno-spożywczych, Dz.U.03.177.1733 ze zmianami; Internetowy System Aktów Prawnych,
- Rozporządzenie (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29.04.2004 roku w sprawie higieny środków spożywczych, Dz.Urz. UE L 139 z 30.04.2004 str. 1; Dz.Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 13 t. 34 str. 319 (32004R0852) ze zmianami; Internetowy System Aktów Prawnych.

We Frigo Logistics utrzymywany zakres temperatur w halach mroźni wynosi -23°C +5°C, a temperatura składowanych towarów głęboko mrożonych (innych niż lody) nie może być wyższa niż -18°C. Natomiast agregaty chłodnicze na potrzeby przewozu nastawia się na -26/-25°C – wtedy towary dostarczane do odbiorcy mają temperaturę nie wyższą niż -18°C. Podczas prac rozładunkowych dozwolony jest wzrost temperatury żywności o 3°C, więc limitem krytycznym dla towarów głęboko mrożonych podczas rozładunku jest temperatura -15°C. Producenci lodów wymagają utrzymania niższych temperatur w czasie składowania i przewozu ze względu na specyfikę tych produktów.

Logistyka produktów głęboko mrożonych jest jedną z najtrudniejszych z uwagi na konieczność zachowania temperatury nie wyższej niż -18°C podczas całego łańcucha logistycznego, przy zmiennej temperaturze zewnętrznej. Przerwanie zimnego łańcucha może mieć katastrofalne skutki dla jakości przewożonych towarów. Niepożądane są także szoki termiczne, które negatywnie wpływają na jakość lodów, ponieważ wytwarzane wówczas kryształki lodu (powiększające się z upływem czasu) niszczą ich strukturę i smak.



Systemy komputerowe pomagają stworzyć efektywne ścieżki zbiórki w magazynie czy w lepszym stopniu wypełnić ciężarówki i zaplanować trasę dystrybucyjną. Pomagają także zapewnić jej bezpieczeństwo

Z wykorzystaniem systemów informatycznych

Logistyka to przede wszystkim przepływ informacji. Do tego, aby dostarczyć właściwe towary, we właściwe miejsca i we właściwym czasie, potrzebne są wyspecjalizowane systemy informatyczne i kompetentni pracownicy. We Frigo Logistics wykorzystywane są m.in. takie oprogramowania i systemy komputerowe oraz infrastruktura informatyczna jak: system zarządzania magazynem WMS Qguar, który współpracuje z bezprzewodowymi skanerami kodów kreskowych oraz obsługuje system kompletacji głosowej Voice Picking, system zarządzania transportem TMS Speed z automatyczną funkcją planowania oraz modułem Track & Trace, system planowania tras Ortec, system zarządzania oknami czasowymi w magazynach Dock Booking, system zarządzania reklamacjami Reklamacje.net, oprogramowanie dla celów elektronicznej wymiany dokumentów EDI (LexiCom, EDINet,



Priorytetem dla Frigo Logistics jest wysoka jakość usług i serwisu. Firma spełnia potrzeby klienta poprzez ciągłe ulepszanie procesów biznesowych z wykorzystaniem koncepcji Kaizen i osiąganie wysokich wskaźników logistycznych

inne własnego autorstwa). Ponadto, wykorzystywane są standardy znakowania palet w systemie GS1 oraz bezprzewodowa sieć informatyczna w magazynach.

Systemy komputerowe pomagają stworzyć efektywne ścieżki zbiórki w magazynie czy w lepszym stopniu wypełnić ciężarówki i zaplanować trasę dystrybucyjną. Pomagają także zapewnić bezpieczeństwo żywności poprzez umożliwianie właściwej jej identyfikacji i identyfikowalności, co jest niezwykle istotne dla procesów wstrzymania obiegu i wycofania żywności



Zaufanie bazuje na spełnianiu przez klienta obowiązujących przepisów prawa, także pracy, z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy oraz środowiskowego, gdyż renomowane, międzynarodowe organizacje chcą współpracować tylko z odpowiedzialnymi społecznie firmami

z rynku w razie wykrycia zagrożenia dla konsumenta. Mają także istotny wpływ na przebieg inwentaryzacji i zarządzanie systemami chłodniczymi.

Systemy IT wymagają jednak właściwej obsługi oraz właściwego wykorzystywania przetwarzanych danych przez wyspecjalizowanych pracowników (np. wskaźników KPI's).

Godny zaufania

Operator logistyczny musi przede wszystkim być godny zaufania, które bazuje na doświadczeniu, uzyskiwanych wynikach jakościowych i postawach proklienckich. Cena usług logistycznych, choć niezwykle istotna, w wielu wypadkach posiada drugorzędne znaczenie, ponieważ klienci wolą i oczekują rozwiązań, które dadzą im pewność, że ich towary będą dostarczone we właściwy sposób, we właściwe miejsce i we właściwym czasie. Korzyści z niższych cen są żadne, jeśli konsument nie może kupić w sklepie ulubionych lodów czy mrożonej pizzy, bo nie dotarły na miejsce. W takich przypadkach klient ma zwykle do czynienia z utraconymi korzyściami, które dotyczą sprzedaży i wizerunku.

Zaufanie bazuje na spełnianiu przez klienta wszystkich obowiązujących przepisów prawa, także pracy, z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy oraz środowiskowego, gdyż renomowane, międzynarodowe organizacje chcą współpracować z odpowiedzialnymi społecznie firmami. A prawo, niestety, w Polsce często się zmienia i bywa trudne w interpretacji. Frigo Logistics, aby uzyskać potwierdzenie zgodności działania z obowiązującym w naszym kraju i Unii Europejskiej oraz międzynarodowymi standardami, od lat posiada certyfikaty ISO 9001 (dotyczy zarządzania jakością), HACCP Codex Alimentarius (zarządzanie bezpieczeństwem żywności), ISO 14001 (zarządzanie środowiskowe) i PN-N-18001 (zarządzanie bhp).

Nad wykonywaniem wszystkich wymaganych praktyk wynikających z przepisów prawa czuwają urzędowi inspektorzy, w tym pracownicy Inspekcji Weterynarii, a nad spełnianiem przyjętych standardów i realizacją postanowień umownych – wysoce wykwalifikowani audytorzy wewnętrzni i audytorzy klientów.

Logistyka produktów głęboko mrożonych jest jedną z najtrudniejszych z uwagi na konieczność zachowania temperatury nie wyższej niż -18°C podczas całego łańcucha logistycznego, przy zmiennej temperaturze zewnętrznej.

Oczekiwania klientów

Od operatora logistycznego klienci oczekują serwisu z doskonałą, szeroko rozumianą jakością, czyli m.in. wysokich wskaźników KPI's, dobrej komunikacji interpersonalnej, zaawansowanych narzędzi IT, często zintegrowanych z ich systemami, certyfikatów systemów zarządzania, zaangażowanych pracowników. Coraz częściej są zainteresowani usługami *co-packingu*, co powoduje zwiększenie asortymentu towaru w sklepach, przy zachowaniu tej samej powierzchni dedykowanej produktom mrożonym. W trakcie jednostkowej dostawy do sklepu dostrzegamy zwiększenie liczby SKU na pojedynczej palecie. Frigo Logistics świadczy takie usługi, umożliwiając klientom koncentrację na kluczowym biznesie, jak produkcja lub handel.

Klienci coraz częściej wymagają również spełniania wymagań istotnych dla żywności ekologicznej lub certyfikowanej (np. produkty rybne z certyfikatem MSC). I tu Frigo Logistics spełnia standardy, co potwierdzają wyniki audytów. Natomiast międzynarodowe, renomowane firmy deklarują zrównoważony wzrost i oczekują od swoich partnerów biznesowych działania w oparciu o kodeksy etyczne i w sposób społecznie odpowiedzialny. Dla Frigo Logistics priorytetem jest redukowanie ilości zużywanej energii elektrycznej, gazu i wody, dlatego monitoruje zużycie tych mediów i wprowadza rozwiązania technologiczne redukujące zapotrzebowanie na energię. Ponadto, stara się zmienić postawy i zachowania pracowników poprzez kształtowanie prośrodowiskowej świadomości i wyznaczanie zadań w ramach niskoinwestycyjnych zmian operacyjnych. Spółka żywi nadzieję, że inwestycje w projekty energooszczędne w dłuższym horyzoncie czasowym przyniosą korzyści środowisku naturalnemu i bezpośrednio firmie.

Kolejnym wieloletnim celem Frigo Logistics jest redukcja emisji CO_2, będącej efektem usług transportowych i dystrybucyjnych. Firma dąży do zmniejszenia emisji spalin przez samochody dostawcze wchodzące w skład floty podwykonawców. W tym celu skraca średni dystans dostawy do klienta optymalizując trasy dystrybucyji i lepiej wykorzystuje przestrzeń w ciężarówkach. Nakłania też partnerów do odmładzania taboru, a kierowców motywuje do ukończenia kursu eko-jazdy.

Frigo Logistics koncentruje się na doskonaleniu działania bazującego na koncepcji Kaizen. Dzięki sugestiom pracowniczym i zaangażowaniu kierowników spółka spełnia wszystkie wytyczne normy ISO 26000, dotyczącej społecznej odpowiedzialności biznesu.

Ewa Orzechowska

CARGONEXX™

Przyszłość transportu drogowego

Cargonexx szuka przewoźników do zleceń transportowych z Niemiec

Cargonexx gwarantuje:

- ☑ **Bezpłatną rejestrację**
- ☑ **Darmowe ubezpieczenie OCP na kabotaż (Niemcy)**
- ☑ **Szybką zapłatę ***

Cargonexx jest niemiecką spedycją, która rozdziela atrakcyjne zlecenia transportowe i służy pomocą w trakcie realizacji transakcji. Zaufało nam już ponad 3.000 firm.

Sprawdź nas! Rejestracja na Cargonexx jest bezpłatna i do niczego Cię nie zobowiązuje.

ZAREJESTRUJ SIĘ JUŻ TERAZ ✓

www.cargonexx.pl

*Obecny termin płatności wynosi 5 dni roboczych od momentu otrzymania wszystkich dokumentów przewozowych

Znane z:

DER DEUTSCHE INNOVATIONSPREIS — Nagroda przyznawana przez Ministerstwo Gospodarki i Energii Niemiec

PGT Polska Gazeta Transportowa

Transport manager

Więcej niż specjalizacja – **obsługa kawiarń i restauracji**

QSL Polska, firma specjalizująca się w magazynowaniu i transporcie świeżej żywności, w czerwcu otworzyła nowy magazyn w podwarszawskim Błoniu. Związane jest to z rozszerzeniem obsługi logistycznej sieci kawiarń i restauracji. Należą do nich m.in. Starbucks, Burger King, KFC, Pizza Hut i Bobby Burger.

Rozwijamy się niezwykle dynamicznie w całej Europie, także w Polsce. W tym roku obchodzimy trzecią rocznicę naszej operacji i pojawiła się potrzeba otworzenia nowego magazynu. Złożył się na to zarówno rozwój naszych dotychczasowych klientów, jak i rozpoczęcie współpracy z nowymi – tłumaczy Agnieszka Sałek, dyrektor ds. handlowych w QSL Polska.

Z mroźnią i chłodnią

Rozwój QSL w Polsce sięga 23% rocznie. Firma zapewnia kompleksowe i zintegrowane rozwiązania z zakresu koordynacji pełnego łańcucha dostaw dla wymagającego sektora restauracji szybkiej obsługi i powiązanych z nim firm. Zajmuje się całością operacji dla swoich klientów, począwszy od zakupów, poprzez przechowywanie produktów oraz dostarczanie ich do punktu sprzedaży. W Europie wynajmuje łącznie 163 magazyny o łącznej powierzchni ponad 3,3 mln m^2, na terenie dziewięciu krajów. Obsługuje 2500 restauracji. W Polsce dysponuje dwoma magazynami (w Błoniu i Sosnowcu) i trzema centrami typu *cross-dock*. Obecnie rozbudowuje magazyn w parku P3 Błonie, w którym jest obecna od 2014 r.

Quick Service Logistics Polska

- Polski oddział międzynarodowej grupy logistycznej Meyer Quick Service Logistics dostarcza kompleksową obsługę logistyczną koordynując pełny łańcuch dostaw, od nabywania produktów, poprzez ich magazynowanie, po dystrybucję do punktów sprzedaży. Specjalizuje się w magazynowaniu i transporcie świeżej żywności (dostawy *multi-temperature*). Obsługuje wiodące na rynku sieci kawiarń i restauracji *fast food*. Udostępnia również powierzchnię magazynową.
- Grupa Meyer Quick Service Logistics została założona w 1949 r. przez Ludwiga Meyera, obecnie zarządza nią trzecie pokolenie rodziny założycieli. Na rynku niemieckim jest liderem w sektorze logistyki dla branży spożywczej.
- Grupa działa na terenie 12 krajów w Europie. W Polsce jest obecna od 2014 r. W pięciu centrach logistycznych w Polsce (dwa magazyny oraz trzy centra *cross-dock*) pracuje 120 pracowników.
- Najwyższa jakość i terminowość usług zostały potwierdzone międzynarodowym certyfikatem IFS® – International Highest Food Stanard® z wynikiem *high level*. Firmy z grupy Meyer Quick Service Logistics w trosce o środowisko wprowadzają nowoczesne technologie zapewniające efektywne wykorzystanie zasobów naturalnych. Ponadto wspierają projekty społeczne i organizacje *non-profit*.

QSL zapewnia kompleksowe i zintegrowane rozwiązania z zakresu koordynacji pełnego łańcucha dostaw dla sektora restauracji szybkiej obsługi i powiązanych z nim firm.



Budynek w Błoniu ma powierzchnię operacyjną 9 tys. m^2, z trzema strefami składowania: magazyn suchy bez kontroli temperatury, chłodnia z przedziałem temperaturowym 1-4 st. C i mroźnia z przedziałem temperaturowym od -18 do -24 st. C

– Nowa lokalizacja znajduje się w pobliżu naszego obecnego magazynu. To nowoczesny budynek o powierzchni operacyjnej 9 tys. m^2, z trzema strefami składowania: magazyn suchy bez kontroli temperatury, chłodnia z przedziałem temperaturowym 1-4 st. C i mroźnia z przedziałem temperaturowym od -18 do -24 st. C. Dodatkowo będziemy tam mieli dużą przestrzeń biurową z pomieszczeniami biurowymi, ale również socjalnymi dla naszych pracowników – zapowiada Agnieszka Sałek.

Dotychczas QSL wynajmował w parku P3 Błonie 6 tys. m^2. Intensywny rozwój firmy był bodźcem do podjęcia decyzji o powiększeniu powierzchni. – *P3 wyszło naprzeciw naszym oczekiwaniom i zaoferowało dostarczenie powierzchni magazyno-*

Z magazynu w Błoniu obsługiwany będzie obszar Polski Centralnej i Północnej, a także klienci zagraniczni z krajów nadbałtyckich, Kazachstanu, Armenii, i położonych na południe od Polski, czyli z Czech, Słowacji, Węgier, Rumunii.

wej razem z mroźnią i chłodnią – twierdzi Rafał Strzałkowski, dyrektor operacyjny w Quick Service Logistics Polska. W budynku zastosowano rozwiązania ekologiczne w postaci paneli izolacyjnych, paneli słonecznych do ogrzewania wody użytkowej oraz oświetlenie LED. Na nowej, większej powierzchni, która została zaprojektowana i dopasowana przez P3 pod potrzeby klienta, ponad 4 tys. m^2 zajmują chłodnia i mroźnia. Blisko 0,5 tys. m^2 przeznaczonych jest na powierzchnię biurową.

Nie tylko w Błoniu

– Chociaż magazyn w Błoniu jest naszym największym magazynem, to równie nowoczesne centrum znajduje się w Sosnowcu o powierzchni 7 tys. m^2. Z magazynu w Błoniu będziemy obsługiwali obszar Polski Centralnej i Północnej. Dodatkowo także klientów zagranicznych, z krajów nadbałtyckich, Kazachstanu, Armenii, i położonych na południe od Polski, czyli Czechy, Słowację, Węgry, Rumunię – wymienia Agnieszka Sałek.

Obecnie QSL posiada własną flotę, w tym 37 samochodów z zabudową multitemperaturową i zapowiada, że zamierza zwiększyć liczbę pojazdów. – *W tym roku planujemy rozszerzenie naszej floty samochodowej. Będą to samochody zarówno typu Daily, przystosowane do obsługi klientów w ścisłych centrach miast, jak i samochody wielopaletowe przystosowane do transportu po całej Polsce* – podsumowuje Agnieszka Sałek.



QSL posiada własną flotę, w tym 37 samochodów z zabudową multitemperaturową i zapowiada, że zamierza zwiększyć liczbę pojazdów

Opr. EH



Mocni siłą sieci

Ponad tysiąc lokalizacji w 51 krajach, 48 mln m^2 gruntów i obiektów logistycznych do zarządzania to liczby imponujące, nie tylko na skalę europejską, ale i azjatycką. A takimi danymi może się pochwalić Kerry Logistics, globalny operator 3PL, oferujący najsilniejszą sieć magazynowo-dystrybucyjną w Azji.



Firma wywodzi się z Hong-Kongu, a od 2002 r. działa również w Europie, gdzie nieustannie rozwija swoją sieć

Firma wywodzi się z Hong-Kongu, a od 2002 r. działa również w Europie, gdzie nieustannie rozwija swoją sieć. Aktualnym miejscem ekspansji w tej części świata jest Polska. W kwietniu 2017 r. zostało otwarte biuro w Warszawie. Koncentrując się na międzynarodowej spedycji, warszawski zespół oferuje usługi transportu morskiego, lotniczego, drogowego i kolejowego oraz pośrednictwa celnego. Z usług tych korzystają prawie wszystkie branże – od motoryzacyjnej poczynając, poprzez odzieżową, hi-tech, przemysłu ciężkiego aż po oil & gas. Doświadczenie ekspertów zdobyte w różnych sektorach przekłada się na zdolność operacyjną.

Przede wszystkim konsekwencja

Kerry Logistics oferuje transport morski, kolejowy, lotniczy i drogowy oraz usługi logistyki magazynowo – dystrybucyjnej i dzięki temu ogromnemu zakresowi działania może pomóc każdemu klientowi połączyć się z całym światem, a przede wszystkim z Azją. Firma wpisuje się również w chińską wizję „One Belt" oraz inicjatywę „One Road" i systematycznie rozwija swoją sieć transportową z myślą, że stanie się głównym dostawcą usług logistycznych dla Nowego Jedwabnego Szlaku. I jest konsekwentna.

Kerry Logistics oferuje transport morski, kolejowy, lotniczy i drogowy oraz usługi logistyki magazynowo – dystrybucyjnej i dzięki temu ogromnemu zakresowi działania może pomóc każdemu klientowi połączyć się z całym światem, a przede wszystkim z Azją.



Kolejowy transport towarowy jest częścią kompleksowej usługi zarządzania towarami już na wyższym poziomie, w skład której wchodzi przechowywanie, kontrola jakości, montaż i przeróbka, przewóz i dostawa do miejsca docelowego

W czerwcu Kerry Logistics wzmocniła swoją sieć w ramach inicjatywy „Jeden pas, jedna droga" poprzez zawarcie *joint venture* z Globalink Logistics DWC LLC, grupy spedycyjnej z siedzibą w Dubaju, która dotychczas prowadziła działania na terenie całej Wspólnoty Niepodległych Państw. Ruch ten znacząco rozszerzył zasięg działalności Kerry Logistics w Azji Centralnej i WNP i dodał dziewięć nowych krajów do globalnej sieci operatora. Są to Kazachstan, Uzbekistan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenistan, Gruzja, Armenia, Azerbejdżan i Ukraina.

To wspólne przedsięwzięcie jest częścią strategii Kerry Logistics, mającej na celu wykorzystanie olbrzymich możliwości wynikających z inicjatywy „One Belt, One Road". Nowe partnerstwo pozwala obu grupom na wzajemne wykorzystanie

mocnych stron oraz dostarczanie swoim klientom nowych rozwiązań multimodalnych. Pozwala im zapewnić większą elastyczność i dostęp do najsilniejszej sieci w Azji.

A zaczęło się od przejęcia przez Kerry Logistics kolejnego, zaplanowanego przewozu kolejowego towarów o małej ładowności (LCR) między Niemcami i Szanghajem, przez terminal Yiwu w delcie rzeki Jangcy, w Chinach, przy użyciu własnych kontenerów konsolidacyjnych. Kolejowy transport towarowy jest częścią kompleksowej usługi zarządzania towarami już na wyższym poziomie, w skład której wchodzi przechowywanie, kontrola jakości, montaż i przeróbka, przewóz i dostawa do miejsca docelowego.

– *Nasza udokumentowana historia i niezrównana sieć serwisowa w Azji, wraz z naszymi lokalnymi doświadczeniami w całej Europie, gwarantują, że możemy zaoferować swoim klientom elastyczne i opłacalne rozwiązania w każdej branży* – stwierdził Thomas Blank, dyrektor zarządzający Kerry Logistics Europe.

Azja bliżej Europy

Kerry Logistics to pionier w przewozach kolejowych z Azji do Europy. Pierwszy transport naziemny z Yiwu położonego we wschodniej części Chin do Madrytu w Hiszpanii miał miejsce w 2013 r. Pierwszy pociąg towarowy z Londynu do Yiwu pojechał w kwietniu 2017 r. W celu dalszego wzmocnienia zdolności przewozów kolejowych Kerry Logistics nabyło w lipcu 50% udziałów w Lanzhou Pacific Logistics Ltd (LPL). Jako nowy wspólnik partneruje, wraz z innym akcjonariuszem LPL – China Railway Container Transport Company Limited (CRCTC) – w zarządzaniu działalnością LPL. To kolejny krok mający na celu rozbudowanie sieci oraz zwiększenia zasięgu w Azji.

Kerry Logistics systematycznie stawia coraz śmielsze kroki na niełatwym rynku europejskim, budując firmę, która jak żadna inna, łączy Europę z Azją.

Założona w 2002 r. firma LPL specjalizuje się w usługach brokerskich w Chinach i Azji Centralnej, w tym Uzbekistanie, Kazachstanie i Rosji. Wykorzystując rozbudowaną sieć kolejową CRCTC w Chinach, LPL udostępnia ogólnokrajową sieć kolejową obejmującą ponad 100 miast i zapewnia odbiór frachtów oraz krajowe usługi logistyczne „od drzwi do drzwi".

Poprzez stworzenie zintegrowanego multimodalnego łańcucha towarowego łączącego Chiny, Azję Środkową i Europę, Kerry oferuje swoim europejskim klientom nie tylko unikalne połączenia kolejowe, morskie, drogowe i lotnicze, ale także wsparcie magazynowo – dystrybucyjne wraz z usługami celnymi czy VMI lub V-t-V.

Do tego Kerry Logistics systematycznie stawia coraz śmielsze kroki na niełatwym rynku europejskim, budując firmę, która jak żadna inna, łączy Europę z Azją. – *Wiele firm na rynku oferuje fracht morski czy kolejowy. Ale ile z tych firm jest w stanie znaleźć partnera biznesowego, kontrahenta czy klienta, np. w Chinach? Ile firm może pomóc w zbudowaniu całej sieci dystrybucji, czy to w eksporcie, czy imporcie? Kerry Logistics to rozwiązanie kompletne i konkurencyjne. Działalność firmy obejmuje transport multimodalny oraz magazynowanie, usługi celne, sieci dystrybucyjne czy VMI lub V-t-V. Jesteśmy dla naszych klientów nie usługodawcą, a partnerem. Nie tylko dostarczamy, ale i pomagamy* – zachęca Europejczyków do korzystania z usług firmy Diana Sokół, dyrektor zarządzająca Kerry Logistics w Polsce.

Więcej niż usługodawca

Niecałe pół roku temu Kerry Logistics dołączył do grona operatorów logistycznych działających na terenie Polski, gdzie chce zdobyć znaczącą pozycję. Zdaniem Diany Sokół, przewaga firmy nad innymi operatorami logistycznymi polega na fachowej i rzetelnej informacji, analizie oraz takim zbudowaniu całego łańcucha dostaw, aby był optymalny operacyjnie i finansowo. – *Dobro klienta jest dla nas wartością najwyższą, dlatego jesteśmy tak szanowanym i znaczącym operatorem logistycznym. Nie jest łatwo zbudować tak imponującą sieć na całym świecie, a nam się udało. To wszystko dzięki klientom właśnie, którzy ufają nam i stawiają na nas* – uważa Diana Sokół.

W czerwcu Kerry Logistics wzmocniła swoją sieć w ramach inicjatywy „Jeden pas, jedna droga" poprzez zawarcie joint venture z Globalink Logistics DWC LLC, grupy spedycyjnej z siedzibą w Dubaju, która dotychczas prowadziła działania na terenie całej WNP.

W ciągu krótkiego czasu w Warszawie zebrano bardzo doświadczony zespół operacyjno – handlowy, który jest doskonalony i rozbudowywany. Stale powiększane jest również grono klientów, m.in. dzięki globalnej wiedzy i *know-how*. Kerry Logistics nie tylko importuje towary do Polski, ale także pomaga polskim eksporterom w zaistnieniu na rynkach azjatyckich. I chociaż najmocniejszą stroną operatora jest połączenie pomiędzy Europą a Azją, to nie wyklucza obecności na wszystkich innych kontynentach i ma tam znaczącą pozycję dzięki rozwiniętej sieci.



Poprzez stworzenie zintegrowanego multimodalnego łańcucha towarowego łączącego Chiny, Azję Środkową i Europę, Kerry oferuje swoim europejskim klientom unikalne połączenia kolejowe, morskie, drogowe i lotnicze oraz wsparcie magazynowo – dystrybucyjne wraz z usługami celnymi czy VMI lub V-t-V

– *Stale będziemy umacniać naszą pozycję w Europie. Kerry jest numerem 1 w Azji więc zasługuje na TOP10 w Europie, i do tego będziemy dążyć. Stawiamy na multimodal oraz usługi z wartością dodaną. Dalej będziemy pomagać naszym klientom i budować partnerskie relacje. Chcemy pozostać kimś więcej, niż tylko usługodawcą. Chcemy wspierać naszych klientów, ponieważ ich rozwój to nasz rozwój. A Kerry Logistics będzie się rozwijać w Europie w nadchodzących latach* – podsumowuje Diana Sokół.

Wyzwania logistyczne przy projektach wysokobudżetowych

Knauf, znany producent materiałów budowlanych, wybrał ROHLIG SUUS Logistics jako operatora, który objął kompleksową obsługą logistyczną oraz celną transport linii produkcyjnej z Niemiec do nowo otwartej fabryki w Rosji.

Firma w ramach cargo projektowego oraz transportu całopojazdowego, przeniosła linię w schemacie 1:1, występując w roli doradcy już podczas tworzenia dokumentacji technicznej i celnej oraz przygotowania towaru do nadania w Niemczech. Przeprowadzono wówczas pełną inwentaryzację linii produkcyjnej oraz dokładny opis jej poszczególnych elementów.

Kolejnym, najbardziej złożonym i czasochłonnym etapem było opracowanie dokumentacji eksportowej, m.in. faktur i specyfikacji oraz organizacja odprawy celnej importowej (rosyjskiej) wraz z wnioskiem do Federalnego Urzędu Ceł w Moskwie, stworzonym na bazie ww. dokumentacji technicznej.

Kluczowa kwestia

Dariusz Korczyński, dyrektor ds. rozwoju rynków wschodnich w ROHLIG SUUS Logistics, wskazuje – *Kluczową kwestię w obsłudze wysokobudżetowych projektów stanowi zminimalizowanie opłat celnych. Przy transportach tego typu, nawet cło w wysokości 3 lub 5% wartości towaru stanowi znaczny koszt dla klienta, ponieważ może sięgać setek tysięcy, a nawet milionów złotych. Celem operatora logistycznego jest zatem realizacja importowych odpraw celnych z utrzymaniem zerowej stawki celnej* – podkreśla przedstawiciel firmy.

Jednak uzyskanie od rosyjskich władz specjalnego zezwolenia, nadającego wskazaną wyżej stawkę celną to niełatwa sprawa. Oprócz przygotowania obszernej i szczegółowej dokumentacji, stale należy pamiętać o ryzyku, jakie niesie ze sobą popełnienie nawet najdrobniejszego błędu. Federalny Urząd Ceł w Moskwie ma bowiem możliwość cofnięcia w dowolnej chwili uprzednio wydanej, pozytywnej decyzji o udzieleniu preferencyjnej stawki celnej. Ponadto jest to bardzo wyspecjalizowany organ, który wręcz doszukuje się pomyłek w przekazanej dokumentacji, co stwarza niemałe trudności w uzyskaniu pozwolenia. Co więcej, te same proble-

Kluczową kwestię w obsłudze wysokobudżetowych projektów stanowi zminimalizowanie opłat celnych. Przy transportach tego typu, nawet cło w wysokości 3 lub 5% wartości towaru stanowi znaczny koszt dla klienta.



Wyzwanie przy tak skomplikowanych projektach stanowi także zaplanowanie załadunków i wysyłek, w tym wypadku poszczególnych elementów linii produkcyjnej, które powinny być zharmonizowane z planem jej montażu



ROHLIG SUUS, w ramach cargo projektowego oraz transportu całopojazdowego, przeniósł linię produkcyjną Knaufa w schemacie 1:1, występując w roli doradcy już podczas tworzenia dokumentacji technicznej i celnej oraz przygotowania towaru do nadania w Niemczech



Prace globalnie zajęły 14 miesięcy i w szczególności polegały na wykazaniu urzędowi celnemu, że każda składowa linii produkcyjnej stanowi jej integralny element

Federalny Urząd Ceł w Moskwie ma możliwość cofnięcia w dowolnej chwili uprzednio wydanej, pozytywnej decyzji o udzieleniu preferencyjnej stawki celnej.

my operator logistyczny musi rozwiązać podczas odpraw celnych poszczególnych partii towaru, w trakcie realizacji transportu. Z tego tytułu prace globalnie zajęły 14 miesięcy i w szczególności polegały na wykazaniu urzędowi celnemu, że każda składowa linii produkcyjnej stanowi jej integralny element, bez którego nie będzie mogła ona sprawnie funkcjonować.

Zaplanowanie załadunków i wysyłek

Niewątpliwe wyzwanie przy tak skomplikowanych projektach stanowi także zaplanowanie załadunków i wysyłek, w tym wypadku poszczególnych elementów linii produkcyjnej, które powinny być zharmonizowane z planem jej montażu. Zazwyczaj linia składana jest przez sztab inżynierów i specjalistów z różnych krajów, według ustalonego wcześniej harmonogramu, jak miało to miejsce właśnie w przypadku fabryki Knaufa w Novomoskovsku. To ogromne przedsięwzięcie, którego powodzenie zależy nie tylko od elastyczności operatora logistycznego ale również od jego umiejętności zarządzania całym łańcuchem logistycznym.

Oprócz transportu całopojazdowego i ponadgabarytowego, przy przenoszeniu linii ROHLIG SUUS wykorzystał także tzw. moduły emergency (szybkie, dedykowane busy), które były wykorzystywane do dostarczania różnych drobnych elementów, m.in. brakujących śrubek, kabli, części łączących, automatyki i wielu innych, które przy realizacji tak dużej inwestycji bywają nagle potrzebne w innych niż zaplanowane wcześniej terminach.

Nadszedł czas strategii omni-channel

ASSTRA
ASSOCIATED TRAFFIC AG

W odpowiedzi na zwiększone zainteresowanie globalnego handlu detalicznego optymalizacją doświadczeń użytkowników powstają kolejne formy generowania marketingu i sprzedaży. Wśród firm logistycznych popularność zyskują rozwiązania marketingu wielokanałowego (*omni-channel*) lub międzykanałowego (*cross-channel*).

Analitycy obserwują odwrót od tradycyjnego podejścia do marketingu i dostrzegają olbrzymi potencjał rozwoju w zakresie wchodzących na logistyczną scenę rozwiązań typu *omni-channel*.

Firmy logistyczne nie zawsze posiadają wszystkie zdolności i umiejętności organizacyjne niezbędne do skutecznej obsługi zamówień składanych na zasadzie *omni-channel*. Popyt na nie jednak wciąż rośnie. Natalia Eremenco, dyrektor ds. Sprzedaży i marketingu w AsstrA-Associated Traffic AG komentuje: – *AsstrA dokonała restrukturyzacji swoich procesów biznesowych z myślą o optymalizacji doświadczeń użytkowników platform mobilnych i internetowych, zwiększeniu sprzedaży opartej o dane klienta i jego zaangażowanie, a przede wszystkim z myślą o zaoferowaniu klientom AsstrA szybszych i bardziej przyjaznych cenowo rozwiązań logistycznych typu omni-channel. Wśród detalistów korzystających ze strategii omni-channel najwyższy popyt można zaobserwować na dostawy ładunków drobnicowych szybką koleją i transportem powietrznym.*

Wózek... czyli coraz więcej automatyki

Coraz częściej hasło „wózek widłowy" nie oznacza prostego urządzenia transportowego, ale rozwiązanie wspierające wybrane elementy procesów w łańcuchu dostaw, czy też automatyzację i digitalizację. Coraz częściej pojawiają się tu nowoczesne technologie oraz liczne funkcje (i usługi) dodatkowe.

Eksperci z branży przewidują, że intralogistyka może być także kluczem do rozwoju nowoczesnego przemysłu (Industry 4.0). Nic zatem dziwnego, że to właśnie inteligentne rozwiązania dla magazynów od kilku lat znajdują się wśród głównych „atrakcji" imprez branżowych, a także poza sezonem targowym nie brakuje ich na listach rynkowych nowości. I choć funkcja wózków widłowych od wielu lat jest taka sama, to wraz z rozwojem technicznym i pojawianiem się coraz to nowych „inteligentnych" rozwiązań, praca operatora wózka widłowego wykonywana jest na zupełnie innym poziomie.

Automatyzacja procesów u STILL-a

„Hightlightami" stanowiska STILL na targach LogiMat 2017 były automatyczne wózki iGo neo CX 20 i technologie baterii Li-Ion. Pojazd autonomiczny iGO neo X 20 wprowadzony został do seryjnej produkcji w 2016 r. To uniwersalny wózek do kompletacji poziomej o udźwigu do 2 ton. Dzięki wyposażeniu w oprogramowanie i czujniki ma stać się „inteligentnym elementem procesów intralogistycznych", bezpośrednio wpływając na wzrost

„Czynnik ludzki" wciąż pozostaje główną przyczyną wypadków z udziałem wózków widłowych, stąd odnotować należy fakt zwiększenia palety wózków, do których system LSP może być zamówiony.

Pojazd autonomiczny iGO neo CX 20 wprowadzony został przez firmę STIL do seryjnej produkcji w 2016 r. To uniwersalny wózek do kompletacji poziomej o udźwigu do 2 ton. Dzięki wyposażeniu w oprogramowanie i czujniki ma stać się „inteligentnym elementem procesów intralogistycznych"





Dominujący trend – digitalizacja

Wojciech Szmulczyński,
dyrektor handlowy STILL Polska

Już rok 2016 r. obfitował w ciekawe premiery produktowe STILL. Można wymienić tu między innymi usprawniające pobieranie palet urządzenie LiftRunner, wózki do transportu poziomego – SXH i SXD czy poszerzenie oferty maszyn dostępnych z baterią Li-ion. Dzięki ich uniwersalności i wydajności, zdecydowanie umacnia się pozycja rynkowa pojazdów elektrycznych. Za nowość najbardziej poruszającą wyobraźnię inwestorów należy jednak z całą pewnością uznać iGo neo CX 20. Samoczynnie podążając za operatorem, rozwiązanie całkowicie zwalnia go z konieczności sterowania wózkiem, znacząco poprawiając efektywność zadań związanych z kompletacją.

I w 2017 r. digitalizacja jest dominującym trendem – również jeśli chodzi o usługi. Na polski rynek wprowadzamy STILL neXXt fleet – aplikację będącą następcą STILLReport oraz STILL Fleet Manager. Platforma pozwala zgromadzić wszystkie dane na temat pojazdów transportu wewnętrznego w jednym miejscu. Optymalizuje zarządzanie flotą oraz wyznacza nowe standardy w obszarach przyjazności użytkownikom, dostępności informacji o wózkach i przejrzystości wizualizacji. Rozbudowa oferty działań komplementarnych ze sprzedażą urządzeń jest kluczowa. Dużą i stale rosnącą popularnością cieszą się usługi, takie jak wynajem długoterminowy oraz – często sprzedawana z nim w pakiecie – umowa Full Service. W tym obszarze widoczne jest zainteresowanie inwestorów rozwiązaniami, dzięki którym ogół zadań związanych z utrzymaniem floty przejmuje wyspecjalizowany partner.

W 2016 r. swój debiut rynkowy miały wózki czołowe Linde z bateriami Li-Ion. Wyższa gęstość energii i efektywności oddzielnych komór bateryjnych oraz możliwość doładowywania w dowolnej chwili to główne czynniki wpływające na wydłużenie czasu pracy wózka.

wydajności procesów komisjonowania. Wózek (dzięki aplikacji iGO neo) samoczynnie porusza się za operatorem – zgodnie z rytmem i prędkością wyznaczaną przez jego chód. Tym samym „zwalnia" pracownika magazynu z konieczności prowadzenia pojazdu. To wszystko sprawia, że „operator" ma skupić się na merytorycznej realizacji zadań, co ma pozwolić na oszczędności czasu pracy sięgające do 30%.

Sam wózek to jednak nie wszystko. Za minimalizację ryzyk związanych z kolizjami – z ludźmi, urządzeniami czy regałami – odpowiada dedykowany system wykrywania przeszkód (PSA), oparty na skanerze laserowym. Rejestruje on przeszkody w okolicy wózka i ich położenie 84 tys. razy na sekundę, co ma zapewniać możliwość szybkiej identyfikacji potencjalnych punktów kolizji i „wyprzedzanie" sytuacji potencjalnie niebezpiecznych (zarówno dla wózka jak i przewożonego ładunku). Pojazd rejestruje w pamięci operacyjnej przeszkody które już ominął, a na bazie wzajemnego położenia przeszkód ocenia rodzaj obiektów (statyczne czy dynamiczne). W trybie jazdy automatycznej pojazd utrzymuje odstęp ustawiony przez użytkownika. Użytkownik może w razie potrzeby zmienić tryb pracy w dowolnym momencie, przechodząc ze sterowania automatycznego na ręczne lub odwrotnie. Bieżące ustawienia wózka prezentowane są za pomocą ekranu nazwanego Optical Signal Unit.

W ubiegłym roku firma STILL wprowadziła na rynek także nową generację modelu RX 70-20/-35. Popularny model wózka z napędami LPG i dieslowskim został odświeżony w dziesiątą rocznicę swojej obecności na rynku. Zmodernizowany wózek posiada nową konstrukcję przeciwciężaru, zwiększony został rozstaw osi. W nowej serii wózków widłowych pojawia się sprawdzony napęd spalinowo-elektryczny, z pięcioma programami jazdy. Każdy z tych programów daje możliwość indywidualnego ustawienia maksymalnej prędkości jazdy oraz charakterystyk przyspieszania i hamowania. Użytkownik może dostosowywać osiągi wózka do własnych preferencji lub specyfiki danego zadania



Do każdego z pięciu modeli elektrycznych wózków widłowych Linde o udźwigach od 1,4 do 1,8 tony dostępne są baterie o dwóch pojemnościach. W wózkach E14 oraz E16C standardem jest bateria 13,1 kWh, w wózkach E16, E18 oraz E16P – 16,3 kWh



W 2014 r. do elektrycznych wózków czołowych o udźwigu do 5 ton trafił system LSP – Linde Safety Pilot. Wspiera on pracę operatora, monitorując i wskazując parametry wózka w trakcie pracy: wysokość podnoszenia, środek ciężkości ładunku i prędkość jazdy



STILL wprowadził na rynek także nową generację modelu RX 70-20/-35. Zmodernizowany wózek posiada nową konstrukcję przeciwciężaru, zwiększony został rozstaw osi. W nowej serii wózków widłowych pojawia się sprawdzony napęd spalinowo-elektryczny, z pięcioma programami jazdy

transportowego. W wersji RX 70-20/600 wózek ma szerokość 1,18 metra, co pozwala na wykorzystanie go do pracy w ograniczonych przestrzeniach lub wąskich korytarzach magazynowych.

Na czerwono znaczy Linde

W 2016 r. swój debiut rynkowy miały wózki czołowe Linde z bateriami Li-Ion. Wyższa gęstość energii i efektywności oddzielnych komór bateryjnych oraz możliwość doładowywania w dowolnej chwili – to główne czynniki wpływające na wydłużenie czasu pracy wózka, co ma szczególne znaczenie przy pracy wielozmianowej. Do każdego z pięciu modeli elektrycznych wózków widłowych o udźwigach od 1,4 do 1,8 tony dostępne są baterie o dwóch pojemnościach. W wózkach E14 oraz E16C standardem jest bateria 13,1 kWh, w wózkach E16, E18 oraz E16P – 16,3 kWh. Alternatywą dla niech są większe baterie, o pojemnościach odpowiednio 39,2 lub 45,7 kWh – polecane przede wszystkim do zastosowań wymagających ponadprzeciętnej wydajności lub pracy na dwie zmiany.

Rozwiązania informatyczne nie od dziś wspierają operatorów wózków Linde. W 2014 r. do elektrycznych wózków czołowych o udźwigu do 5 ton trafił system LSP – Linde Safety Pilot. Wspiera on pracę operatora, monitorując i wskazując parametry wózka w trakcie pracy: wysokość podnoszenia, środek ciężkości ładunku i prędkość jazdy, a w zależności od wersji – także interweniując w sytuacjach krytycznych. „Czynnik ludzki" wciąż pozostaje główną przyczyną wypadków z udziałem wózków widłowych, stąd odnotować należy fakt zwiększenia palety wózków, do których system LSP może być zamówiony.

Działanie systemu LSP opiera się na specjalnym wyświetlaczu, który umieszczony został na wysokości wzroku operatora, na ramie pojazdu. Dzięki niemu operator ma stały podgląd na parametry pracy – w szczególności te, których może nie być świadomy (wartość środka ciężkości, maksymalna wysokość wzniesienia). System dostępny jest w dwóch wersjach: jako podstawowy LSP Select – wskazując wagę obciążenia, wysokość wzniosu, kąt pochyłu, prędkość pojazdu i kąt skrętu kół – oraz LSP Active. W tym drugim wariancie operator otrzymuje dodatkowo informacje na temat maksymalnej, dopuszczalnej wysokości podnoszenia, środka ciężkości ładunku oraz maksymalnego kąta pochylenia. W momencie, gdy operator „zbliża się" do wykonania manewru potencjalnie niebezpiecznego, system informuje o nieprawidłowościach za pomocą sygnałów świetlnych czy dźwiękowych. Przy braku reakcji operatora, wózek interweniuje samodzielnie – regulując parametry pracy czy nawet blokując wybrane funkcje (np. podnoszenia) – co pozwolić ma na minimalizację zdarzeń związanych z utratą stabilności czy przewróceniem. Obie wersje LSP posiadają także dodatkowe funkcje, a dostęp do nich możliwy jest za pomocą przełącznika (współpracującego z opisywanym wyświetlaczem). To m.in. preselektor wzniosu masztu, ogranicznik wznoszenia zabezpieczający przed kolizjami z infrastrukturą (sufitem czy bramą) czy wskaźnik zużycia paliwa w wózkach z silnikiem diesla.

„Digitalizacja" to także system pozycjonowania wewnętrznego (Indoor Positioning), lokalizujący wózki widłowe wewnątrz magazynu. Zsynchronizowane ze smartfonami przekazują swoją pozycję do centralnego serwera, a za pośrednictwem aplikacji internetowej są udostępniane „na żywo".

Nie tylko na żółto

Nowością AD2016 w Jungheinrich była m.in. stylistyka, która miała za zadanie „podkreślić techniczne i ergonomiczne cechy produktów Jungheinrich". Obok charakterystycznego koloru żółtego pojawiły się produkty w nowym odcieniu koloru szarego, nazwanym „Jungheinrich Gray", w których oznaczenia wyróżniane są kolorem zielonym. Wśród szerokiej gamy produktów Jungheinrich warto zwrócić uwagę na dwa, nominowane do konkursu IFOY 2017. To akumulatorowy, podnośnikowy wózek widłowy EMD 115i, wyposażony w możliwość ładowania baterii za pośrednictwem sieci 230V (50% baterii w pół godziny) – lekki, zwrotny, do prostych operacji ładunkowych i transportowych, z udźwigiem do 1800 kg i maksymalną wysokością unoszenia 1520 mm.

Jungheinrich mocno akcentuje w swojej ofercie rozwiązania z zakresu digitalizacji, automatyzacji i usieciowienia procesów logistycznych. System zarządzania flotą wózków widłowych ISM w tym roku rozszerzono o dodatkowe moduły zapewniające dostęp do danych dotyczących baterii czy zarządzania serwisowego – co ma obniżyć koszty operacyjne i podnieść produktywność. „Digitalizacja" to także system pozycjonowania wewnętrznego (Indoor Positioning), lokalizujący wózki widłowe wewnątrz magazynu. Zsynchronizowane ze smartfonami wózki przekazują swoją pozycję do centralnego serwera, a za pośrednictwem aplikacji internetowej są udostępniane „na żywo", na potrzeby bieżącej pracy operacyjnej lub do analizy w późniejszym okresie.

Adam Kowalczyk



Jakich wózków widłowych potrzebują firmy w Polsce?

Pierwsze wózki widłowe powstały już w drugiej dekadzie ubiegłego wieku. Dzięki analizie zapytań złożonych w serwisie Oferteo.pl wiemy, jakie preferencje dotyczące „widlaków" mają przedsiębiorstwa w Polsce.

Poszukują one najczęściej wózków czołowych, używanych, z udźwigiem do dwóch ton. Więcej ciekawych liczb i faktów zawiera trzecia edycja raportu o zapotrzebowaniu na wózki widłowe.

Wózki czołowe niezmiennie najpopularniejsze

Po raz kolejny okazało się, że najczęściej poszukiwanym rodzajem wózków widłowych są wózki czołowe – wskazało na nie aż 81% klientów Oferteo.pl, serwisu łączącego osoby poszukujące produktów i usług wraz z ich dostawcami. Niesłabnąca popularność wózków czołowych wynika z tego, że są przystosowane do pracy w różnych miejscach i dostępne w wielu wersjach napędowych, a do tego mogą mieć udogodnienia np. w postaci zabudowanej kabiny dla kierowcy i bogatego osprzętu. W dalszej kolejności firmy wskazywały na wózki paletowe prowadzone (7%) i widłowe boczne (5%).

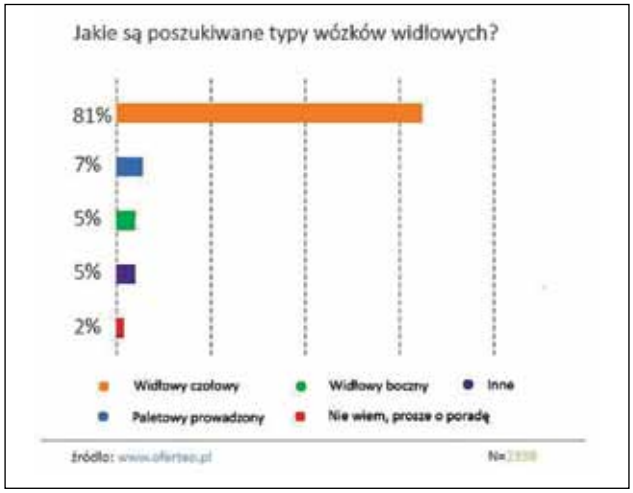
Nowy czy używany?

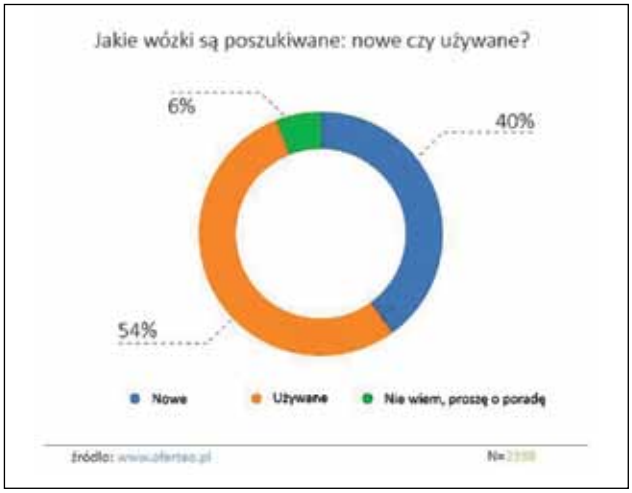
Mimo tego, że używane wózki wciąż cieszą się popularnością, to wyraźnie wzrósł odsetek firm, które były zainteresowane nowymi wózkami. Raport pokazuje, że 40% firm skłaniało się ku zakupowi nowego sprzętu, a 54% było zainteresowanych sprzętem używanym. Według wyników poprzedniego raportu odsetek ten wynosił odpowiednio: 33,4% oraz 62,2% firm. – *Wzrost o ponad 8 pkt. proc. pokazuje, że firmy coraz odważniej sięgają po nowe maszyny, oczekując niezawodności i solidności nowego produktu* – komentuje Karol Grygiel, członek zarządu Oferteo.pl. – *Może to również świadczyć o poprawie kondycji finansowej działających w Polsce firm, które są gotowe przeznaczyć więcej środków na nowy sprzęt* – dodaje Grygiel. Z kolei 6% firm, które złożyły zapytanie w Oferteo.pl, potrzebowało porady na temat wyboru wózka, nie rozstrzygając ostatecznie, czy miałby to być wózek nowy czy używany. Liczba przedsiębiorstw, które były gotowe kupić nowe maszyny, może być więc w rzeczywistości nawet nieco większa.

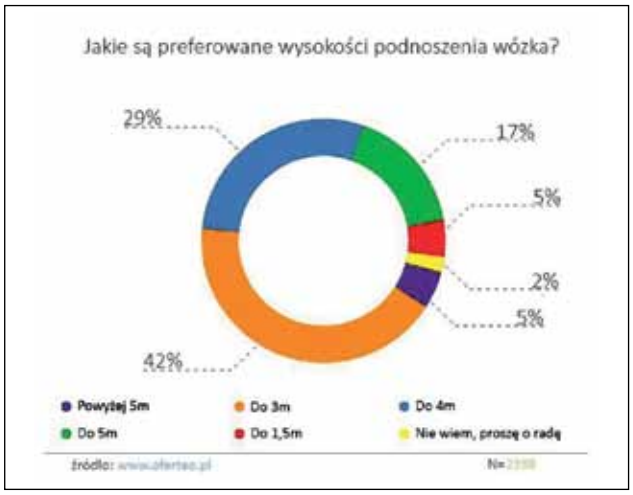
Wysokość podnoszenia i udźwig

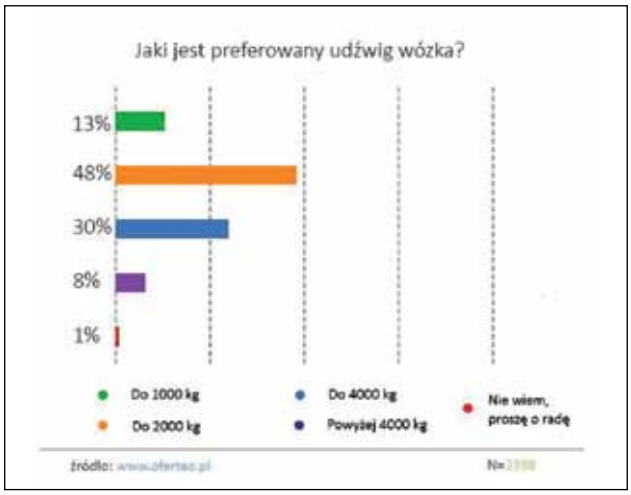
Użytkownicy Oferteo.pl najczęściej poszukiwali wózków o wysokości podnoszenia od 1,5 do 3 metrów (42%) oraz od 3 do 4 metrów (29%). Z kolei 17% zapytań dotyczyło wózków, które miałyby podnosić na wysokość 4 do 5 metrów. Najmniej popularne były wózki widłowe niskiego (do 1,5 metra) i wysokiego składowania (powyżej 5 metrów). W obu przypadkach liczba zapytań wyniosła po 5%. Warto przy tym pamiętać, że przepisy BHP pozwalają na ręczne składowanie palet na stosach o wysokości maksymalnie 1,5 m.

Z analizy Oferteo.pl wynika, że największą popularnością cieszyły się wózki o udźwigu od jednej do dwóch ton – wskazało na nie 48% firm. Blisko jedna trzecia poszukiwała wózka





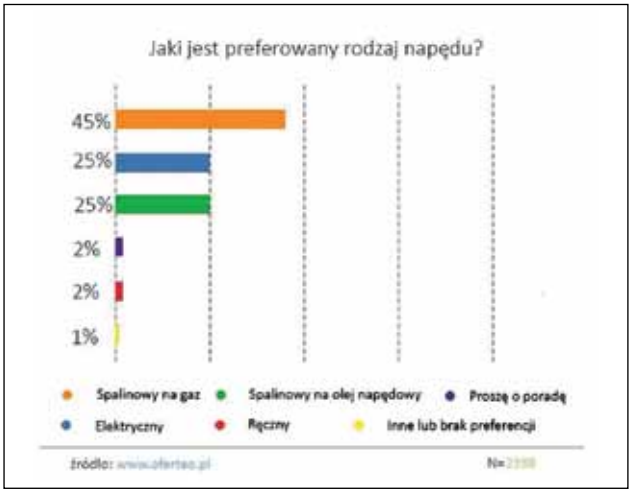




o udźwigu od 3 do 4 ton, natomiast najmniej firm wskazało na wózki o preferowanym udźwigu do jednej tony (13%) oraz powyżej 4 ton (8%).

Jaki napęd?

W porównaniu z rokiem poprzednim na popularności zyskały wózki spalinowe na gaz. Były one poszukiwane przez 45% firm. Ich popularność bierze się z faktu, że mogą być wykorzystywane do pracy zarówno na zewnątrz, jak i wewnątrz hal magazynowych, niskich kosztów eksploatacji oraz łatwej wymiany butli z gazem, co eliminuje długie przestoje w pracy.



Jedna czwarta użytkowników wskazała, że interesują ich wózki zasilane elektrycznie, które są ekologiczne i tanie w utrzymaniu. W ich przypadku należy jednak pamiętać o czasie ładowania akumulatora, kiedy wózek nie będzie mógł być użytkowany. Tyle samo użytkowników Oferteo.pl wskazało na wózki spalinowe na olej napędowy – mocniejsze, ale z uwagi na emitowane spaliny tylko w wyjątkowych sytuacjach dopuszczane do pracy w zamkniętych pomieszczeniach. Po 2% użytkowników wskazało, że poszukuje wózka o napędzie ręcznym, lub że prosi o poradę, jaki wózek w ich przypadku będzie najlepszym wyborem. Dla 1% zasilanie wózka nie miało znaczenia.

W których województwach najczęściej poszukuje się wózków?



Po raz kolejny okazało się, że najwięcej wózków widłowych poszukują firmy ulokowane w województwie mazowieckim (14%). Nieco mniej zapytań odnotowano z województw śląskiego i wielkopolskiego – odpowiednio: 12,5% i 12%. Najmniej firm poszukiwało wózków widłowych w woj. podlaskim (2%).

Metodologia badań

Dane pochodzą z analizy 2338 zapytań ofertowych zamieszczonych w serwisie Oferteo.pl od 1 stycznia 2015 r. do 30 marca 2016 r. przez firmy chcące zaopatrzyć się w wózek widłowy.

Oferteo.pl

Oferteo.pl z siedzibą we Wrocławiu to serwis internetowy, którego głównym celem jest pomoc w dokonywaniu transakcji handlowych, a w szczególności ułatwienie kontaktu między potencjalnymi nabywcami a najlepszymi dostawcami produktów i usług.

Więcej na **www.oferteo.pl**



Najlepsza jakość obsługi dla naszych klientów

Produkty premium wymagają usług premium – to oczywiste. Pozostaje kwestia, jak to osiągnąć?

Odpowiedzią Mercedes-Benz Vans jest Van ProCenter, nowy standard obsługi klienta, wprowadzany w sieci dealerskiej. Obejmuje on wszystkie jej aspekty: sprzedaż, obsługę posprzedażną i wszelkie usługi, jakich wymaga użytkowanie pojazdu. – Chcemy, żeby klient doświadczył najwyższej jakości i standardów Mercedes-Benz Vans na każdym etapie kontaktu z naszą marką. Mówiąc najprościej, chcemy zapewnić naszym klientom najlepszą obsługę – mówi Christoph Stemmer, dyrektor zarządzający Mercedes-Benz Vans w Polsce. – Ten cel jest myślą przewodnią koncepcji Van ProCenter.

Co oznacza standard Van ProCenter?

Po pierwsze – Van ProCenter to zespół dedykowanych sprzedawców, wyspecjalizowanych w obszarze pojazdów dostawczych, a także specjalistów serwisowych, techników i sprzedawców części zamiennych.

Po drugie – Van ProCenter to dostępność pełnej gamy pojazdów dostawczych, od Citana po Sprintera, wyeksponowanych w salonie. Oprócz tego, na zewnątrz, pod zadaszoną wiatą (tzw. carport) prezentowane są pojazdy w różnych wariantach kompletnej zabudowy. Umożliwia to zorganizowanie w ciągu 48 h jazdy testowej dowolnym modelem lub natychmiastowy zakup i odbiór gotowego pojazdu.

Po trzecie – Van ProCenter to wydłużone godziny pracy, co ułatwia dostęp do usług dealera klientom prowadzącym własne firmy.

Po czwarte – Van ProCenter to optymalna mobilność. Czas to pieniądz – zwłaszcza, gdy prowadzi się firmę. Dlatego stworzyliśmy opcjonalną usługę „door-to-door", dzięki której pojazd wymagający serwisu zostaje odebrany od klienta, a następnie po zakończonej obsłudze, dostarczony z powrotem. Do tego na klientów czeka szeroka gama pojazdów zastępczych, tak by nic nie zakłócało prowadzenia działalności.

Po piąte – wszystkie punkty Van ProCenter oferują wszechstronną obsługę pojazdów używanych: zarówno w zakresie ich sprzedaży, jak i odkupu.

Jak to wygląda w praktyce?

Już podjeżdżając pod salon Mercedes-Benz, widać zmianę: na klientów Van ProCenter czekają dodatkowe miejsca parkingowe dla pojazdów dostawczych. Po wejściu do salonu klient od razu na recepcji kierowany jest wprost do doradcy handlowego zajmującego się pojazdami dostawczymi.

Istotą koncepcji Van ProCenter jest profesjonalna konsultacja w każdym aspekcie ważnym dla użytkownika pojazdu, dlatego stanowiska obsługi zostały zaprojektowane na nowo. Obecnie klient może usiąść ze sprzedawcą przy okrągłym stoliku i tam omówić wszystkie potrzeby związane z pojazdem. Jeśli jest zainteresowany kompletnym pojazdem, składającym się z podwozia i zabudowy – może wybrać go spośród pięciu różnych zabudów oraz wersji dostępnych na placu, pod zadaszoną wiatą. Możliwa jest też jazda testowa dowolnym modelem. Ostatni etap sprzedaży – profesjonalny odbiór pojazdu – obecnie odbywa się również w salonie, a nie, jak do niedawna, na zewnątrz.

Kiedy i gdzie standard Van ProCenter będzie dostępny?

Salony Van ProCenter uruchomiło dotychczas siedmiu dealerów w Polsce: Mercedes-Benz Wróbel Wrocław, Mercedes-Benz Sosnowiec, Auto Idea Łomianki/Warszawa, MB Motors Janki/Warszawa, Mojsiuk Szczecin, Auto-Studio Łódź i Sobiesław Zasada Automotive Kraków.

Kolejnych osiem dołączy do nich do końca 2018 roku, tak by we wszystkich dużych miastach w Polsce salony Van ProCenter były dostępne.

– Van ProCenter gwarantuje nie tylko wyższy standard. To także zespół dedykowanych specjalistów w zakresie samochodów dostawczych, gotowy, by zapewnić klientom najlepszą możliwą obsługę – podsumowuje Christoph Stemmer.

Van ProCenter

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Czyste powietrze w Berlinie

Bramy szybkobieżne EFAFLEX zapewniają minimalizację emisji nieprzyjemnych zapachów z elektrowni zasilanej odpadami w Ruhleben

To jedyna spalarnia odpadów miasta Berlin, która znajduje się do tego w bezpośrednim sąsiedztwie dzielnicy Berlin-Spandau. Oznacza to, że wyziewy pochodzące ze spalania 7000 ton śmieci komunalnych nie mogą zanieczyszczać słynnego, berlińskiego powietrza. Z tego względu sześć przemysłowych bram szybkobieżnych firmy EFAFLEX zamyka bunkry, do których przez osiem godzin dziennie śmieciarki zwożą odpady.

Bramy te sprawdziły się u nas w najtrudniejszych warunkach. Technicy z firmy EFAFLEX długo się zastanawiali, w jaki sposób trzeba dostosować bramy do naszych wymagań – wyjaśnia Michael Opitz. Jest on inżynierem ds. elektrowni i odpowiada za wszystkie urządzenia peryferyjne w elektrowni – spalarni odpadów w Ruhleben.

Z fotokomórka nad podczerwień

Gigantyczny metalowy bunkier mieści około 10 tys. m^3 śmieci. Wydzielają one nieprzyjemny zapach nie tylko w lecie, lecz także w chłodniejszych porach roku. Dlatego też bramy o wysokości 7,60 m, zamontowane przy zbiornikach ze zsypami muszą sie bardzo szybko otwierać i zamykać. – *Ponieważ jednak przy opróżnianiu śmieciarek często trochę odpadów upadnie w miejscu zamykania bramy, nie pozwoliłoby to na jej domknięcie. Powierzchnia ta jest jednak wyposażona w fotokomórkę na podczerwień, która zapewnia natychmiastowe zatrzymanie bramy w momencie, gdy pod krawędzią zamykania zostanie wykryta obecność osób lub przedmiotów* – wyjaśnia dalej Michael Opitz.



Od maja 2012 r. nowy kocioł do spalania odpadów jest użytkowany niemal w sposób ciągły. W tym czasie bramy nie miały żadnej usterki



Michael Opitz i Wolfgang Pillath

EFA – TLG® firmy EFAFLEX to unikalna w skali światowej fotokomórka bramy działająca na podczerwień, która znacznie przewyższa wymagania stawiane przez normę DIN EN 12453. Fotokomórka bramy została skonstruowana w oparciu o najnowszy stan techniki zabezpieczeń. Dokładnie na poziomie zamykania bramy generowana jest optyczna kurtyna świetlna, na całej jej powierzchni.

System zabezpieczający skonstruowany przez firmę specjalizującą się w szybkobieżnych bramach przemysłowych jest chroniony przed uszkodzeniami mechanicznymi, zintegrowany w obydwu ościeżnicach bocznych bramy i o wiele bardziej wytrzymały, niż zabezpieczająca listwa stykowa. Skrzydło bramy nie znajduje się pod napięciem, gdyż nie jest konieczne zasilanie głównej krawędzi zamykania prądem. Fotokomórka bramy EFA-TLG® posiada certyfikat TÜV. W momencie, gdy promienie generowane przez fotokomórkę bramy zostaną przerwane przez przeszkodę, informacja ta jest przetwarzana przez elementy elektronicznie. Brama w tym momencie się zatrzymuje i cofa z dużą prędkością. W przeciwieństwie do zabezpieczeń dotykowych nie jest konieczne zetknięcie bramy z przeszkodą, co pozwala na zapobieżenie kolizji jeszcze przed osiągnięciem punktu krytycznego.

W największym kotle opałowym Europy

Na potrzeby elektrowni wykorzystującej odpady ze spalania w Ruhleben układ sterowania bramy należało odpowiednio dostosować. Nie miał on bowiem za każdym razem powodować otwierania bramy. – *Firma EFAFLEX bardzo elastycznie zareagowała na stawiane jej wymaganie. Po opróżnieniu pojazdów bramy zamykają się aż do osiągnięcia pozycji czyszczenia. Dzięki temu kierowcy mogą zmieść odpady, które spadły z pojazdu do bunkra. Następnie brama jest zamykana do pozycji końcowej. Od maja 2012 r. nowy kocioł do spalania odpadów jest użytkowany niemal w sposób ciągły. W tym czasie bramy nie miały żadnej usterki* – opowiada Wolfgang Pillath, kierujący zespołem w elektrowni.

Przeszło 500 tys. ton śmieci rocznie jest spalanych w największym kotle opałowym Europy. – *Tą ilością śmieci można by zasypać dwa stadiony olimpijskie* – komentuje Michael Opitz. Żużel powstający w trakcie spalania odpadów jest używany jako środek zastępczy dla naturalnych materiałów budowlanych. W minionych latach opracowano technologię oddzielania metali z żużlu po spalaniu, dzięki czemu obecnie produkuje się w spalarni pięć rodzajów złomu wysokiej jakości, na który jest spory popyt. Aby zapewnić w przyszłości niezawodną i ekologiczną utylizację odpadów komunalnych, Zakłady Oczyszczania Miasta w Berlinie zmodernizowały w latach 2008-2012 elektrownię, inwestując w nią 150 mln euro. Cztery z dotychczasowych ośmiu linii spalania zostały zastąpione jedną nową. Jest ona wyposażona w kilkustopniową instalację oczyszczania spalin, która gwarantuje, że również w przyszłości emisje ze spalarni będą niższe od wartości wymaganych przepisami. Przy spalaniu jednej tony odpadów pięć linii spalania wytwarza ponad 2,3 ton pary pod wysokim ciśnieniem. Jest ona przekazywana do znajdującej się w sąsiedztwie elektrowni Reuter. W elektrowni zaś wytwarzana jest energia elektryczna, a powstające w trakcie procesu ciepło odprowadza się do sieci ciepłowniczej.



W momencie, gdy promienie generowane przez fotokomórkę bramy zostaną przerwane przez przeszkodę, informacja ta jest przetwarzana przez elementy elektronicznie. Brama w tym momencie się zatrzymuje i cofa z dużą prędkością

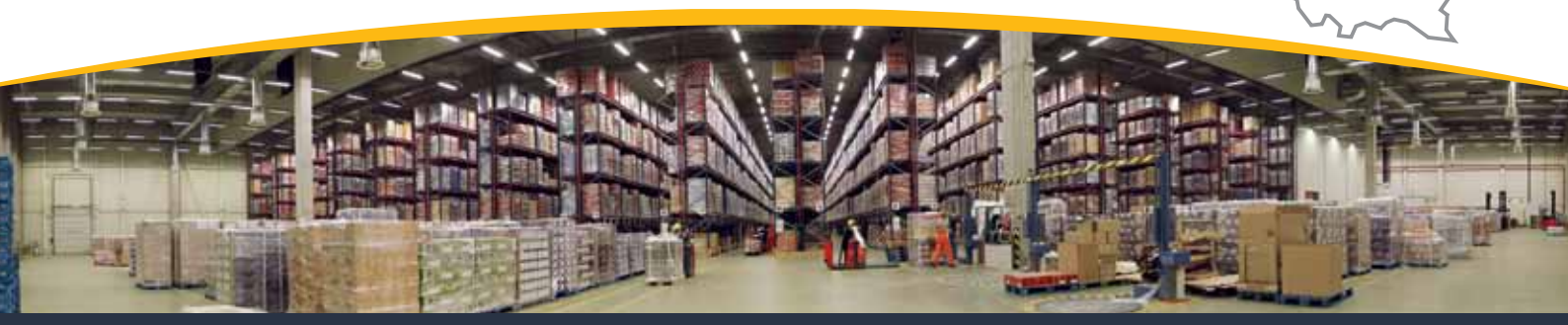
EFA – TLG® firmy EFAFLEX to unikalna w skali światowej fotokomórka bramy działająca na podczerwień, która znacznie przewyższa wymagania stawiane przez normę DIN EN 12453.

Alexander Beck
alexander.beck@efaflex.com

COLIAN Logistic Partnerstwo i zaufanie

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





Colian Logistic Sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, e-mail: logistyka@colian.pl, www.colianlogistic.pl



Obiekty przemysłowe bez strat energii.

Segmentowe bramy przemysłowe SPU 67 Thermo firmy Hörmann

Zastosowanie bram o dobrej izolacyjności termicznej ma znaczący wpływ na skuteczność energetyczną i ekonomiczną budynków przemysłowych. Dlatego firma Hörmann oferuje bramy przemysłowe o coraz lepszych właściwościach termoizolacyjnych, takie jak bramy segmentowe SPU 67 Thermo z płytą o grubości 67 mm.

Stanowią one uzupełnienie oferty bram o grubości 42 mm i osiągają izolacyjność cieplną lepszą od nich nawet o 55%. Tak dobre parametry uzyskano dzięki grubszym profilom płyty bramy, które dodatkowo wyposażono w przegrodę termiczną. Co ważne, te niezwykle energooszczędne bramy nie różnią się wyglądem od bram o grubości 42 mm. To daje inwestorom możliwość wyboru bram o różnej grubości i instalacji ich w jednym budynku bez jakiegokolwiek uszczerbku dla jego walorów estetycznych.

Stalowe bramy SPU 67 Thermo

Firma Hörmann oferuje różne wersje bram z płytą o grubości 67 mm. Najcieplejsze z nich, a więc zapewniające najlepszą termoizolacyjność, to bramy segmentowe SPU 67 Thermo. Płyta takiej bramy wykonana jest z wytrzymałych stalowych segmentów wypełnionych pianką poliuretanową, co ma wpływ na uzyskanie bardzo dobrego współczynnika przenikania ciepła całej bramy. Aby oszczędności ciepła były jeszcze większe, producent zadbał o zlikwidowanie mostków termicznych, jakie mogą powstawać pomiędzy ościeżnicą a ścianą budynku. W tym celu zaleca montaż wraz z bramą specjalnego zestawu ThermoFrame. W bramach o wymiarach 5 x 5 m, w których zastosowano ThermoFrame, współczynnik ten nie przekracza 0,51 W/(m²·K). Znakomita izolacyjność bram SPU 67 Thermo to także zasługa zastosowania przegrody termicznej między zewnętrznymi a wewnętrznymi ściankami segmentów. Przegroda termiczna ma również istotny wpływ na ograniczenie możliwości skraplania się pary wodnej na wewnętrznych ściankach bramy. Bramy SPU 67 Thermo mają szeroki wachlarz zastosowań. Nadają się szczególnie do chłodni i magazynów, w których przechowywane są świeże produkty. Z powodzeniem mogą też być wykorzystywane jako energooszczędne zamknięcia do obiektów przemysłowych i użytkowych. Dla poprawy walorów estetycznych i użytkowych mogą zostać wyposażone w przeszklenia.

Firma Hörmann oferuje różne wersje bram z płytą o grubości 67 mm. Najcieplejsze z nich, a więc zapewniające najlepszą termoizolacyjność, to bramy segmentowe SPU 67 Thermo.

Drzwi w bramie

Największe straty energii powstają podczas otwierania bram. Dlatego firma Hörmann proponuje także bramy przemysłowe wyposażone w drzwi przejściowe, które umożliwiają przechodzenie przez bramę bez konieczności jej całkowitego otwierania. Bramy SPU 67 Thermo z drzwiami przejściowymi są wyjątkowo komfortowe, ponieważ drzwi te pozbawione są wystającego progu. Profilowany próg ze stali nierdzewnej o wysokości do dziesięciu milimetrów ogranicza ryzyko potknięcia podczas przechodzenia przez bramę i ułatwia przejeżdżanie rozmaitymi urządzeniami na kółkach. Drzwi w bramie, podobnie jak same bramy, wyposażone są w profile z przegrodą termiczną. To sprawia, że ciepło, które

zatrzyma w hali płyta bramy o grubości 67 mm, nie ucieknie przez drzwi przejściowe. Dzięki temu brama SPU 67 Thermo z profilem ThermoFrame i z wbudowanymi drzwiami przejściowymi osiąga współczynnik izolacyjności cieplnej na poziomie 0,75 W/(m²·K).

Brama SPU 67 Thermo z drzwiami przejściowymi to rozwiązanie nie tylko komfortowe i energooszczędne, ale także bardzo bezpieczne. Standardowa szerokość przejścia drzwi w bramie wynosi 905 mm, spełnia więc wymagania dla budownictwa bez barier i dróg ewakuacyjnych przeznaczonych do pięciu osób.

Ciepłe i bezpieczne

Poza efektywnym wykorzystaniem energii w halach magazynowych istotne są też odpowiednie zabezpieczenia. Wszystkie przemysłowe bramy segmentowe firmy Hörmann wyposażone standardowo w napęd mają zabezpieczone krawędzie zamykające. Do zabezpieczeń tych krawędzi stosowane są czujniki optyczne lub fotokomórki wyprzedzające. Taka brama zatrzymuje się zanim natrafi na przeszkodę i natychmiast cofa. Tę samą funkcję pełni krata świetlna zintegrowana z ościeżnicą, która także bezdotykowo rozpoznaje ludzi i prze-



Bramy wyposażone standardowo w napęd mają zabezpieczone krawędzie zamykające. Do zabezpieczeń tych krawędzi stosowane są czujniki optyczne lub fotokomórki wyprzedzające

szkody. Takie rozwiązanie niemal całkowicie wyklucza możliwość doznania obrażeń lub uszkodzenia przedmiotów. Co więcej, szeroki zasięg promieni świetlnych dopuszcza pracę bramy z większą prędkością. Szybsze są też bramy, w których zastosowano fotokomórkę wyprzedzającą. Większa prędkość pracy bramy oznacza mniejsze straty energii, do których dochodzi podczas otwierania i zamykania. Zastosowanie fotokomórki wyprzedzającej lub kraty świetlnej zmniejsza jednocześnie wydatki na przeglądy i konserwacje.



Szybkie, bezpieczne, skuteczne: bramy spiralne i szybkobieżne bramy segmentowe

- Krótki czas otwierania i zamykania optymalizujący procesy zakładowe
- Lepsza izolacyjność cieplna – współczynnik U nawet 0,64 W/(m²·K)
- Zabezpieczająca krata świetlna w standardzie

www.hormann.pl • 801 500 100
Opłata za połączenie zgodna z taryfą operatora

HÖRMANN
Bramy • Drzwi • Napędy



W październiku 2014 roku ITL Polska zmieniła nazwę na Captrain Polska i dziś ma 7,74% udziałów w rynku przewozów intermodalnych w Polsce

Utrzymane **szybkie tempo rozwoju**

Po bardzo udanym pierwszym kwartale bieżącego roku, kiedy to masa przewiezionych towarów przekroczyła 3,5 mln ton i wzrosła w porównaniu z tym samym okresem 2016 r. o 31,67%, a liczba TEU o 27,22 %, intermodal nieznacznie tylko przyhamował na ścieżce rozwoju.

Według najnowszych danych Urzędu Transportu Kolejowego, od kwietnia do czerwca 2017 r. kolejowe przewozy intermodalne wzrosły o 16,12% r./r., do 264 tys. szt. jednostek. W ujęciu TEU (równoważnik objętości kontenera 20-stopowego), przewozy wzrosły o 18,58% r./r., do 406,5 tys.

Łączna masa w przewozach intermodalnych w II kwartale 2017 roku wyniosła ponad 3,54 mln ton, a wykonana praca przewozowa ponad 1,3 mld tonokilometrów. Udział przewozów intermodalnych w rynku kolejowym po 1. półroczu 2017 r. osiągnął poziom 6,22% (wg masy) i 10,1% (wg wykonanej pracy). Dla porównania, w analogicznym okresie 2016 r. kształtował się on na poziomie 5,79% (wg masy) i 8,61% (wg wykonanej pracy) – czytamy w komunikacie UTK. Największy udział na rynku wg masy miały w tym okresie: PKP CARGO (46,52%), DB Cargo Polska (19,61%), Lotos Kolej (14,03%), Captrain Polska (7,74%) i Ecco Rail (4,03%)

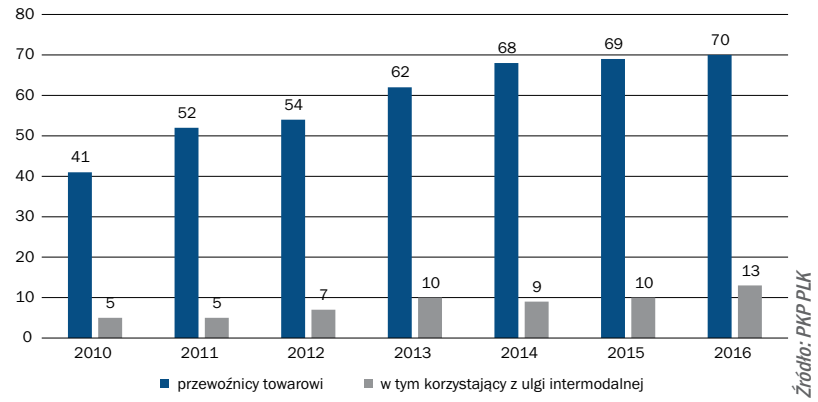
Udział przewozów intermodalnych w rynku kolejowym po 1. półroczu 2017 r. osiągnął poziom 6,22% (wg masy) i 10,1% (wg wykonanej pracy). W analogicznym okresie 2016 r. kształtował się on na poziomie 5,79% (wg masy) i 8,61% (wg wykonanej pracy).

Nowi gracze

Podobnie kształtowała się w drugim kwartale czołówka przewoźników wg pracy przewozowej. A więc: PKP CARGO (50,66%), DB Cargo Polska (22,45%), Lotos Kolej (12,25%), Captrain Polska (7,74%) i Ecco Rail (4,03%). W klasyfikacji tej warto zwrócić uwagę na rosnącą ostatnio rolę rynkową dwu ostatnich w tym gronie spółek. Captrain Polska powstała w 2006 r. jako ITL Polska. Początkowo funkcjonowała jako spedytor organizujący transporty kolejowe między Polską i Niemcami, Polską i Czechami oraz Polską i Holandią. W 2007 r. firma otrzymała polską licencję na wykonywanie przewozów kolejowych towarów. Pod koniec 2008 firma weszła na rynek kolejowy, a od 23 kwietnia 2009 r. rozpoczęła przewozy towarów. W październiku 2014 roku ITL Polska zmieniła nazwę na Captrain Polska. Ecco Rail sp. z o.o. należy do EccoRail Group, międzynarodowej firmy z siedzibą w Austrii, świadczącej kolejowe usługi logistyczne. Wśród 15 licencjonowanych przewoźników realizujących w II kwartale przewozy intermodalne, w liczącym się zakresie realizowały jeszcze Eurotrans, Freightlinera, LTE Polska, Freightlinera, PKP LHS i Rail Polska.

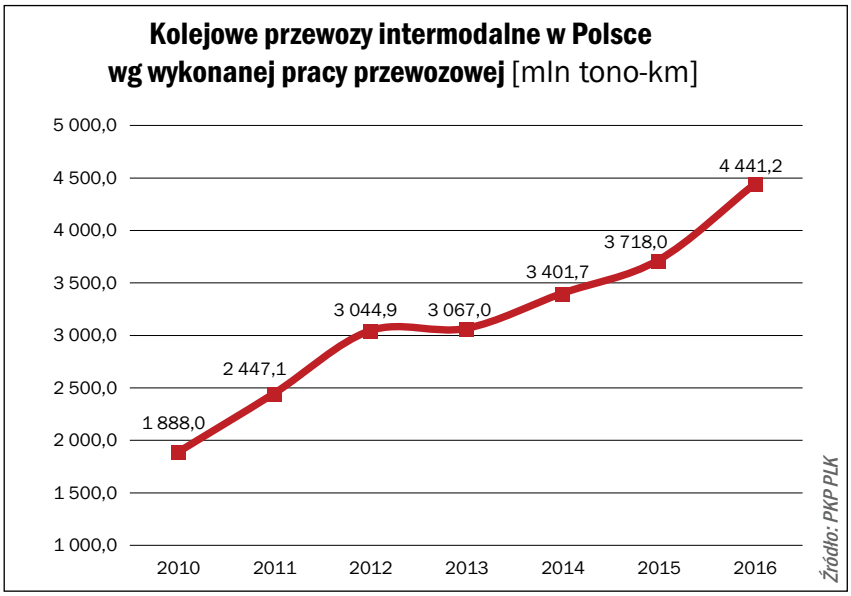
Prezentowane powyżej wyniki przewozowe są tym bardziej godne uznania, iż w omawianym okresie sześciu miesięcy bieżącego roku nie zmieniły się w Polsce,

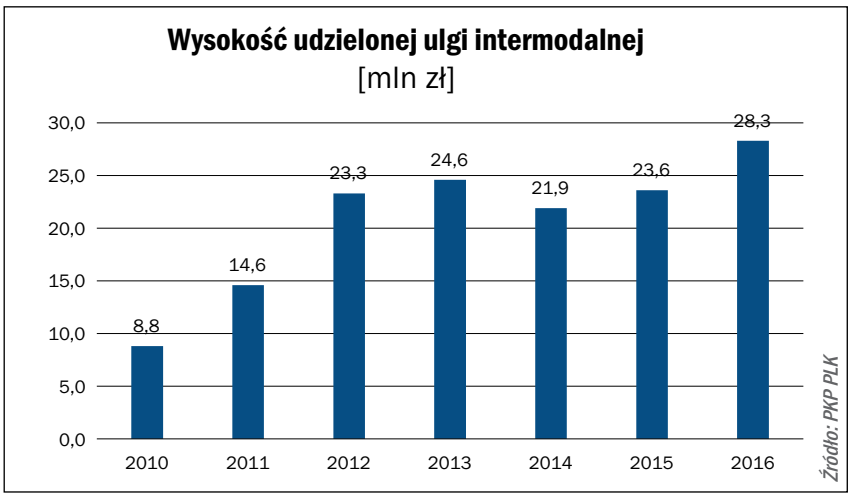
Liczba przewoźników kolejowych wykonujących przewozy towarowe na sieci PKP Polskich Linii Kolejowych S.A.



Źródło: PKP PLK

w sposób zasadniczy, trudne warunki realizowania tego rodzaju transportu, a w jakimś stopniu nawet się pogorszyły. I to mimo niekwestionowanej poprawy sytuacji gospodarczej kraju i wzrostu PKB w strefie euro. O problemach tych mówią, w mniej lub bardziej bezpośredni sposób, prezentowani w tym numerze rozmówcy, jak też inni eksperci tego segmentu rynku. Jakie to kwestie? Przede wszystkim podnoszony od lat postulat stworzenia dla kolejowych przewozów towarowych, a więc i dla intermodalu, równych warunków konkurencji z transportem drogowym. Oferowana w kilku ostatnich latach tzw. ulga intermodalna nie spełnia w pełni oczekiwań przewoźników. Ogłaszana jest co roku, w zależności od finansowych możliwości PKP Polskie Linie Kolejowej, podczas gdy powinna być określana na co najmniej 5 lat. W 2016 r. PLK uzyskały dofinansowanie ulgi intermodalnej w wysokości 29 mln zł. I była ona o 4,7 mln zł wyższa niż w 2015 r. A skuteczność tej ulgi, jak podkreślają m.in. przedstawiciele DB Cargo Polska, zależna jest od jej przewidywalności.





Barier nadal dużo

Do tego dochodzą wysokie koszty dostępu do infrastruktury kolejowej i niskie ostatnio ceny paliw, będące atutem transportu samochodowego. Gracze rynku intermodalnego nie mogą doczekać się też przygotowania i ogłoszenia przez resort odpowiedzialny za transport kolejowy, postulowanego od lat, wieloletniego programu rozwoju transportu intermodalnego w Polsce. Dokumentu takiego nie zastąpią środki unijne na wsparcie transportu intermodalnego na lata 2014-2020 w wysokości 1 mld zł. W poprzedniej perspektywie było to 500 mln zł na 21 projektów. Dyskusyjna natomiast pozostaje kwestia udziału państwa w transporcie intermodalnym. – *Im więcej państwa w transporcie intermodalnym, tym gorzej* – dowodził Janusz Zubrzycki, ekspert Zespołu Doradców Gospodarczych TOR, podczas tegorocznej konferencji Fracht 2017. – *Kwestie biznesowe pozostawmy rynkowi. Rola, którą mogłaby pełnić administracja państwowa to budowa sprawnej i efektywnej sieci transportowej z optymalną prędkością handlową oraz lokalizacja terminali wpływających na rozwój regionów* – mówił.

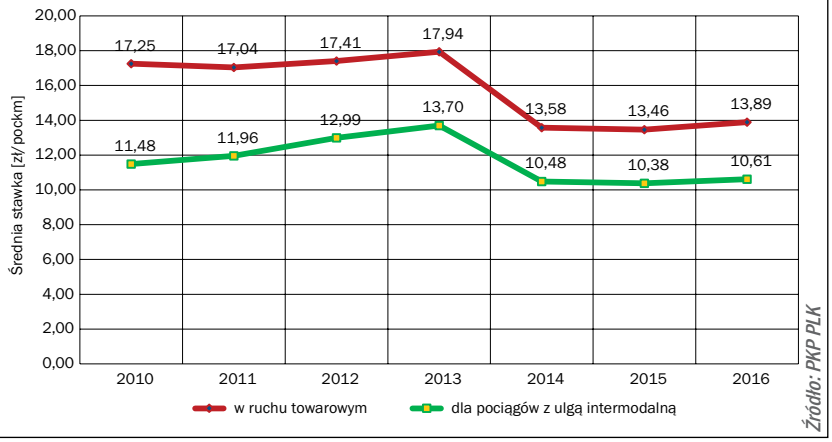
W 2016 r. PLK uzyskały dofinansowanie ulgi intermodalnej w wysokości 29 mln zł. I była ona o 4,7 mln zł wyższa niż w 2015 r. Skuteczność tej ulgi, jak podkreślają m.in. przedstawiciele DB Cargo Polska, zależna jest od jej przewidywalności.

Podobne opinie wypowiadają przedstawiciele innych operatorów intermodalnych, m. in. Dariusz Stefański, prezes PCC Intermodal. Przemyślenia i unormowania prawnego wymaga kwestia terminali intermodalnych, ich lokalizacji i odpowiedniego wyposażenia. Prof. dr hab. Andrzej S. Grzelakowski, kierownik Katedry Logistyki i Systemów Transportowych Akademii Morskiej w Gdyni, w wywiadzie dla „Namiarów na Morze i Handel" krytykował – *lokalizację lądowych terminali kontenerowych wynikającą z modeli biznes*-


Fot. PKP CARGO

To, że obecnie udział przewozów intermodalnych w naszym rynku kolejowym zbliża się lub nieco przekracza rządowe prognozy na 2020 r., jest przede wszystkim zasługą liderów rynku; spółek które postawiły w strategii na rozwój przewozów intermodalnych i konsekwentnie ten kurs realizują

Porównanie średnich stawek dostępu do infrastruktury kolejowej (z wykonania) dla pociągów towarowych i pociągów z ulgą intermodalną w latach 2010 –2016 (stan na dzień 31-XII-2016)



Źródło: PKP PLK

Kosztowne zamknięcia

Jednak największą bodaj obecnie bolączką operatorów kolejowych realizujących przewozy intermodalne są prace modernizacyjne prowadzone na sieci przez Polskie Linie Kolejowe. Ich konieczność jest zrozumiała, ale zmasowanie na kilku newralgicznych liniach kolejowych powoduje konieczność kosztownych objazdów. Jak poinformowano, na wspomnianej konferencji prasowej PKP CARGO, w pierwszym półroczu 2016 r. liczba zamknięć planowanych wynosiła 22 610, a nieplanowanych – 32 258. W tym samym okresie 2017 r. liczby te jeszcze wzrosły (25 045 zamknięć planowanych i 32 862 – nieplanowanych).

– *Na kolei stoimy przed problemem, że przez najbliższe kilka lat będziemy jeździć objazdami, przez co będzie drożej. Czy przez ten czas mamy odsyłać klientów na drogi, które cały czas się budują i otwierają?* – pytał nieco retorycznie Jakub Majewski prezes Fundacji Pro Kolej na Konferencji Fracht 2017. – *Żeby przewozy intermodalne były atrakcyjne, to państwo powinno zadbać jako właściciel o sieć kolejową. Dziś sieć kolejowa w Polsce jest bardzo słaba i ma bardzo niską prędkość handlową Dochodzi do tego, że wyjazd ciężarówką z portu jest łatwiejszy i logistycznie bardziej sprawny niż przejazd koleją* – mówił na tym samy forum Janusz Zubrzycki.

Dodajmy, że średnia prędkość handlowa pociągów towarowych w Polsce wynosi obecnie ok. 27 km/godz.

To, że obecnie udział przewozów intermodalnych w naszym rynku kolejowym zbliża się lub nawet nieco przekracza rządowe prognozy na rok 2020, jest przede wszystkim zasługą liderów tego rynku; spółek które postawiły w swej wieloletniej strategii na rozwój przewozów intermodalnych i konsekwentnie ten kurs realizują. Z korzyścią dla siebie, ale i dla całej gospodarki. Trzeba bowiem pamiętać, że ten segment przewozów kolejowych może do 2020 r. wpłynąć na poziom kosztów ponoszonych przez społeczeństwo i generowanych przez transport, zapewniając oszczędności rzędu 2,7-3 mld zł.

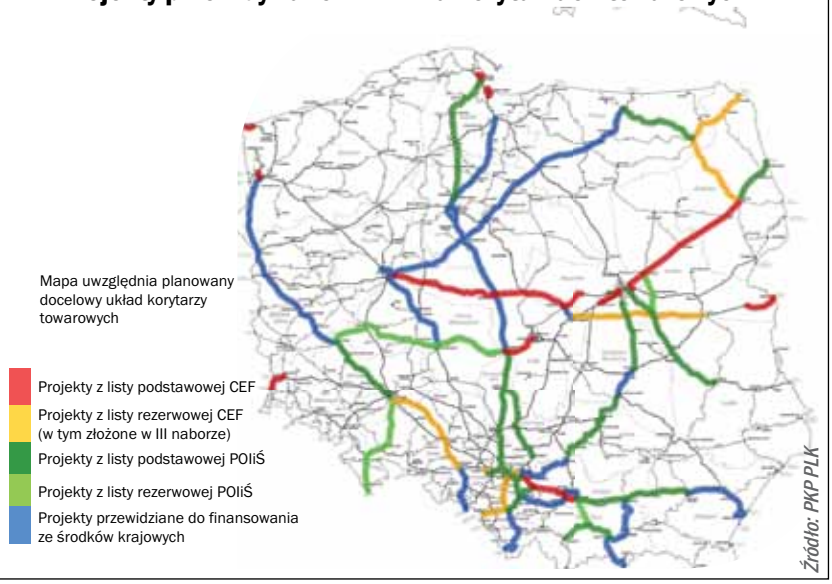
Franciszek Nietz

sowych prywatnych operatorów, opartą na kryteriach ekonomiczno-finansowych, nie uwzględniających w pełnym zakresie potrzeb publicznych i kryteriów makroekonomicznych, na podstawie których budowany jest system transportowy kraju.

Skutki takich działań widoczne były ostatnio np. w zatorach jakie powstawały w ostatnich miesiącach na kolejowych przejściach na wschodniej granicy, o których mówił m.in. prezes zarządu PKP CARGO Maciej Libiszewski na konferencji podsumowującej półroczne wyniki spółki. Realizowany przez PKP PLK wieloletni program inwestycji za ok. 250 mln zł, mający na celu poprawę efektywności operacji przeładunkowych i zwiększenia przepustowości infrastruktury kolejowej w ośmiu rejonach przygranicznych, nie jest w stanie szybko nadrobić wieloletnich zaniedbań na tym polu. Kwestia ta jest o tyle pilna i ważna, że właśnie przez nasze wschodnie graniczne przejścia i terminale przeładunkowe prowadzi tak obiecujący dla przewoźników, stwarzający ogromne szanse rozwoju kontenerowy Nowy Jedwabny Szlak.

Realizowany przez PKP PLK wieloletni program inwestycji za ok. 250 mln zł, mający poprawić efektywności operacji przeładunkowych i zwiększyć przepustowość infrastruktury kolejowej na ośmiu rejonach przygranicznych, nie jest w stanie szybko nadrobić zaniedbań na tym polu.

Projekty przewidywane w KPK na korytarzach towarowych



Źródło: PKP PLK

Nierówne warunki **konkurencji**

Czy bardzo pomyślne wyniki przewozów intermodalnych w 2017 r. pozwalają już mówić o nowej fazie rozwoju intermodalu w Polsce? Czy ten trend rozwojowy może utrzymać się w dłuższym okresie? Zapytaliśmy o to Pawła Pucka, członka zarządu ds. sprzedaży DB Cargo Polska.



Paweł Pucek

Trend rozwojowy w segmencie intermodalnym jest zbieżny z kierunkiem oraz stopniem rozwoju gospodarczego, zarówno w skali makro jak i mikro. Dynamika wzrostu PKB w strefie euro, w tym jak i przyszłym roku, utrzyma się na poziomie ok. 2%. U naszego największego partnera handlowego jakim są Niemcy, wskaźniki te szacowane są na podobnym poziomie. W Polsce optymistyczne założenia mówią o 4% na koniec 2017 r. i 3,5% w roku 2018. O ile aktualny i prognozowany stopień rozwoju gospodarczego sprzyja rozwojowi kolejowego transportu intermodalnego, o tyle kierunek już niekoniecznie.

Nadal, mimo wielu planów i obietnic, nie udało się zrównać warunków konkurencji międzygałęziowej pomiędzy transportem kolejowym a drogowym. Zarządca infrastruktury kolejowej zdecydował o utrzymaniu w przyszłym rozkładzie jazdy stosowanego obecnie, obowiązującego cennika. Kolej nadal będzie ponosić niewspółmiernie wyższe koszty niż te, które ponosi transport drogowy. Do tego dochodzi remont na jednej z najbardziej obciążonych linii – E20 – po której realizowane są m.in. transporty intermodalne z i do Chin w korytarzu Wschód – Zachód. Według naszej oceny, prace te spowodują obniżenie przepustowości linii o 30%, a ich efekt końcowy jest dyskusyjny. Poprawa czasu przejazdu pociągów szacowana jest na kilka minut, a koszty związane z objazdami już dziś ponoszą przewoźnicy. Kolejnym wąskim gardłem są prace torowe w rejonie Małaszewicz, najważniejszego okna na Wschód. Trwające prace modernizacyjne na stacji przygranicznej, po torze normalny i szerokim, czy odcinku Biała Podlaska – Małaszewicze, według nieoficjalnych szacunków ograniczą przepustowość przejścia nawet o 50%. Przy braku zapewnienia przez zarządcę przejść alternatywnych rozwój przewozów intermodalnych w ramach Jedwabnego Szlaku będzie znacznie utrudniony. O ile w perspektywie długofalowej rewitalizacja sieci zapewne przyniesie korzyść, o tyle w średnim okresie stanowi nie lada wyzwanie.

Jakie główne czynniki mogły mieć wpływ na tak optymistyczny ostatnio obraz tego rodzaju transportu? Czy jest to kwestia zmiany otoczenia rynkowego, czy też przede wszystkim zasługa takich firm jak DB Cargo, konsekwentnie stawiających na rozwój tej formy transportu?

Kolejne rekordowe wyniki naszych terminali portowych w zakresie przeładunku kontenerów wymagają coraz sprawniejszej obsługi w zakresie ich wywozu i dowozu. Rozwój Jedwabnego Szlaku, gdzie przede wszystkim transportowane są towary wysoko przetworzone, również wymaga wyrafinowanych rozwiązań logistycznych, w tym także kolejowych. Tam gdzie jest popyt, pojawia się i podaż. Również strategie rozwoju jakie obierają operatorzy czy przewoźnicy nie pozostają bez wpływu na ten segment. DB Cargo Polska od lat konsekwentnie rozwija usługi w zakresie transportów intermodalnych, czego wyrazem jest 20-procentowy udział w rynku.

Czy w polityce władz wobec intermodalu dostrzegają Państwo istotne działania wspierające przewozy intermodalne?

Głównym problemem regulacji transportu intermodalnego w Polsce są warunki, jakie tworzą one dla konkurencji międzygałęziowej. Wyśrubowane wymagania dotyczące bezpieczeństwa oraz wysokie koszty dostępu, w połączeniu z dysproporcją w jakości infrastruktury, powodują że pociągi przewożące kontenery nie mają równych warunków rywalizacji z ciężarówkami. Sytuację tę pogłębiają aktualne niskie ceny paliw.

Interesuje nas każde rozwiązanie mogące zmienić ten stan rzeczy, zwłaszcza w obszarze wyrównania stawek dostępu, które choć częściowo zbliżyłoby do siebie kosztowe warunki konkurencji. Tutaj istotną kwestią jest tzw. ulga intermodalna, która pozwala przewoźnikom kolejowym konkurować z pozostałymi środkami transportu. Skuteczność ulgi zależna jest od jej przewidywalności, a jej stawka powinna być określona na co najmniej 5 lat.



Wyśrubowane wymagania dotyczące bezpieczeństwa oraz wysokie koszty dostępu, w połączeniu z dysproporcją w jakości infrastruktury powodują, że pociągi przewożące kontenery nie mają równych warunków rywalizacji z ciężarówkami

Równie ważne jest wsparcie przewoźników intermodalnych w zakresie wymiany floty lokomotyw. Dziś, gdy liczy się przede wszystkim czas przewozu, ważnym jest by sprawnie i płynnie przekraczać granice. Przy różnicach jakie występują w systemach trakcyjnych poszczególnych państw, rozwiązaniem są lokomotywy wielosystemowe. Niestety, jest to bardzo drogi sprzęt i nie każdego na niego stać.

Przygotowując się na **erę cyfrową**

Rok 2017 jest wyjątkowy dla firmy Hupac, gdyż właśnie mija 50 lat od jej powstania. Założyło ją czterech szwajcarskich przewoźników wraz ze Szwajcarską Koleją Federalną, o kapitale rozliczeniowym 500 tys. CHF. Nowoutworzony i jeden z pierwszych w Europie operator intermodalny, z siedzibą w Chiasso (Szwajcaria), rozpoczął działalność z pięcioma wagonami, które odbyły kurs przez Alpy, od Melide w Ticino do Bazylei.

Trudno porównać obecną firmę z tą stawiającą pierwsze kroki na rynku intermodalnym. Dziś Grupa Hupac to 17 firm z siedzibami w Szwajcarii, Włoszech, Niemczech, Holandii, Belgii, Polsce, Rosji i Chinach. Zatrudnia około 450 pracowników, obsługuje 5 500 platform kolejowych i prowadzi sieć intermodalną, która obejmuje Europę, dociera do Rosji, a nawet do Chin. Do tego wciąż wprowadza innowacje, które są odpowiedzią na zapotrzebowanie klientów. Zgodnie z planem, firma skupia się na wdrażaniu strategii inwestycyjnej przyjętej w 2015 r.



Dziś Grupa Hupac to 17 firm z siedzibami w Szwajcarii, Włoszech, Niemczech, Holandii, Belgii, Polsce, Rosji i Chinach. Zatrudnia około 450 pracowników, obsługuje 5 500 platform kolejowych i prowadzi sieć intermodalną, która obejmuje Europę, dociera do Rosji, a nawet do Chin

Na ścieżce wzrostu

W 2016 r. Grupa Hupac po raz pierwszy osiągnęła wyniki, które były znacznie lepsze niż przed kryzysem gospodarczym i potwierdzają, że przyjęta w 2015 r. strategia wzrostu okazała się skuteczna. Roczny zysk wzrósł i osiągnął wartość 10,8 mln CHF. Przychody z tytułu dostaw i usług wzrosły o 10,0%, a koszty o 10,1%. Przepływy pieniężne w wysokości 53,4 mln CHF (+29,3%) świadczą o tym, że inwestycje w kwocie 29,7 mln CHF mogłyby być finansowane z funduszy własnych. Do tego zlecono zamówienie na 260 platform kolejowych. W 2017 r. nowych platform ma być aż 450. Pod koniec maja 2017 r. Hupac podpisał umowy zakupu ośmiu lokomotyw wielosystemowych (D-A-CH-I-NL). Pierwsze dostawy planowane są na maj 2018 r. Lokomotywy będą wykorzystywane wyłącznie w pociągach Hupac.

Warto też przytoczyć wypowiedź prezesa zarządu Hupac Ltd Hansa-Jörga Bertschi, który podkreślił, że – *Po raz pierwszy od 20 lat mniej niż 1 milion samochodów ciężarowych przekroczyło Alpy Szwajcarskie w 2016 r.* Znaczący udział miał w tym Hupac, który w 2016 r. koleją przewiózł rekordową liczbę 737 tys. przesyłek, co oznacza wzrost o 11,5% r./r. i odebranie ich przewoźnikom drogowym. Jeszcze lepiej było z przewozami transalpejskimi przez Szwajcarię, gdyż wzrost ruchu był na poziomie 19,4%. To z jednej strony zasługa rozwoju przewozów całopociągowych Shuttle Net (dla różnych klientów), a z drugiej strony uruchomionych w 2015 r. połączeń całopociągowych dedykowanych dla jednego klienta Company Shuttle. Co tydzień Hupac zarządza 44 pociągami tygodniowo w imieniu poszczególnych firm transportowych.

Ale to nie wszystko, Hupac realizuje strategię rozwoju międzykontynentalnej osi wschód-zachód jako naturalnej integracji z tradycyjnymi rynkami w Europie. Od powstania w 2016 r. oddziałów w Szanghaju i w 2011 w Moskwie, a także od zakupu własnego taboru kolejowego dla rosyjskiego szerokiego toru, Hupac przygotował grunt pod obszary działalności na wschodzie i na Dalekim Wschodzie. – *Chcemy otworzyć naszą europejską sieć na przepływy z/do Azji i zapewnić stabilne, niezawodne rozwiązania dla międzykontynentalnego transportu intermodalnego i aktywnie uczestniczyć w chińskim projekcie One Belt One Road* – podkreśla Peter Weber, wiceprezes zarządzający Hupac. W maju Jedwabnym Szlakiem po raz pierwszy pojechał 800-metrowy pociąg załadowany 82 zbiornikami z produktami chemicznymi o wysokiej wartości i o masie 3 tys. t, których właścicielem jest chiński producent chemiczny Markor. Pokonanie trasy z Korla w Północno-Zachodnich Chinach do Europy Zachodniej zajęło operatorowi 18 dni. Te i inne przesyłki przyjeżdżające kolejami z Azji mogą korzystać z sieci Hupac do wszystkich miejsc docelowych w Europie, w tym z otwartego w grudniu 2016 r. tunelu Świętego Gotarda, który przecina Alpy i łączy Włochy z regionem Morza Śródziemnego.

Operator widzi także możliwości wzrostu w ruchu morskim, dlatego utworzył spółkę zależna Hupac Maritime Logistics GmbH. Koncentruje się ona na zachodnich portach w Rotterdamie i Antwerpii.

Z takim potencjałem Hupac jest jednym z wiodących europejskich operatorów sieci intermodalnych w Europie, oferującym połączenia między głównymi europejskimi obszarami gospodarczymi a Rosją i Dalekim Wschodem, z co najmniej 110 pociągami dziennie.

Wąskie gardła

Otwarcie tunelu Świętego Gotarda powinno przenieść spore korzyści Grupie Hupac, ale na razie są one raczej potencjalne niż faktyczne. Zaraz po otwarciu tunelu, w każdym z ciężkich pociągów towarowych na płaskiej drodze przez Luino odjęto jedną lokomotywę, jednak z powodu budowy tunelu w Ceneri, szlak Luino



Hans-Jörg Bertschi, prezes zarządu Hupac Ltd. Hupack liczy na to, że międzynarodowa siatka połączeń, która ma wpłynąć na wzrost wydajności tunelu na rynek, zostanie w końcu dopracowana

na odcinku prowadzącym przez Chiasso, jest właśnie zamykany. Do użytku zostanie oddany w 2020 r. i dopiero wtedy będzie można zwiększyć wydajność.

Innym czynnikiem hamującym rozwój spółki jest to, że w korytarzu Benelux – Niemcy – Szwajcaria – Włochy pociągi jeżdżą nadal z wykorzystaniem tych samych harmonogramów co w 2015 r. i 90% czasu oszczędzonego dzięki oddaniu do ruchu tunelu Świętego Gotarda jest przeznaczona na przestoje. – *A jeśli pociągi jadą, zamiast czekać na granicy, wszyscy wygrywają: tory są wolne, lokomotywy mogą pracować wydajnie, poprawia się rotacja wagonów, lepiej wykorzystywane są terminale, a klienci są szczęśliwi* – twierdzi Hans-Jörg Bertschi, prezes zarządu Hupac Ltd. Hupack liczy na to, że międzynarodowa siatka połączeń, która ma wpłynąć na wzrost wydajności tunelu na rynek, zostanie w końcu dopracowana.

Aby zrekompensować zniesienie szwajcarskich dotacji w 2023 r., Hupac stale zwiększa wydajność, i to na wszystkich poziomach. Jest to szczególnie trudne przy niskich cenach oleju napędowego i fali innowacyjnych rozwiązań w transporcie drogowym.

Przepisy obowiązujące w krajach położonych wzdłuż korytarza transportowego Rotterdam-Genua to kolejny czynnik wpływający w sposób negatywny na konkurencyjność spółki. – *Transport kombinowany wtedy może być ekonomiczny, gdy pociąg jedną lokomotywą o długości 740 m i profilu 4-metrowym osiągnie 2000 ton wagi* – podkreśla prezes Bertschi. W Niemczech i Belgii wciąż jednak istnieją ograniczenia w odniesieniu do długości pociągów, a we Włoszech w odniesieniu do ich ciężaru. Usunięcie tego typu wąskich gardeł w infrastrukturze nie jest możliwe bez włączenia się przedstawicieli ministerstw transportowych w różnych krajach i zarządców infrastruktury. Bez udziału tych władz nie jest też możliwe zmniejszenie opłaty za dostęp do infrastruktury dla przewozów towarowych, które w Szwajcarii są wyjątkowo wysokie.

Innym utrudnieniem dla operatorów intermodalnych jest zniesienie pod koniec 2023 r. szwajcarskich dotacji na przewozy intermodalne. Hupac już teraz podejmuje działania, które po zaprzestaniu subsydiów pozwolą mu nadal konkurować z transportem drogowym. – *Aby zrekompensować zniesienie szwajcarskich dotacji z 2023 r., musimy stale zwiększać wydajność, i to na wszystkich poziomach. Jest to szczególnie trudne przy niskich cenach oleju napędowego i fali innowacyjnych rozwiązań w transporcie drogowym* – podkreśla prezes Bertschi.

Nikt też nie dba o stałe aktualizowanie infrastruktury, co powoduje, że jest ona niespójna. Tylko z tego powodu jedna trzecia dotacji nie może być zrekompensowana, a to stanowi poważne zagrożenie dla ruchu kombinowanego w tranzycie przez Szwajcarię. Do tego dochodzi przebudowa sieci kolejowej w nadchodzących latach, która nie zawsze uwzględnia wymogi rynkowe i nie jest koordynowana na poziomie międzynarodowym.

Nadchodzi era cyfrową

Zdaniem przedstawicieli Hupac to waśnie cyfrowa transformacja w najbliższych latach radykalnie zmieni logistykę. Zmiany muszą nastąpić chociażby z tego powodu, że koszty transportu drogowego dzięki wprowadzeniu platooningu, zautomatyzowanej jazdy i platform typu Uber, w ciągu najbliższych 10 lat ulegną redukcji o 25-30%. Kolej niestety, na razie, nie jest w stanie wykorzystać bogactwa danych cyfrowych do zwiększenia wydajności i poprawy dostępności rynku. Wielu przewoźników nie widzi tych ograniczeń. Jednak nie Hupac, który nawet konferencję „Kształtowanie przyszłości transportu intermodalnego", zorganizowaną z okazji 50-tej rocznicy istnienia firmy, poświęcił temu tematowi. Cały czas stara się przygotować na erę cyfrową pokonując istniejące przeszkody, jak chociażby możliwość śledzenia aktualnego miejsca pobytu pociągu. – *Dane o transporcie są tak samo ważne, jak sam transport. Funkcjonalna, otwarta wymiana danych stanowi podstawowy wymóg współpracy z partnerami trakcyjnymi* – podkreślił dyrektor generalny Hupac Bernhard Kunz na zgromadzeniu generalnym Hupac. Mimo gorszej pozycji kolei, partnerzy łańcucha logistycznego uczestniczący w transporcie intermodalnym (zarządcy infrastruktury, przedsiębiorstwa kolejowe, terminale i operatorzy intermodalni) mogą zoptymalizo-



Hupac realizuje strategię rozwoju międzykontynentalnej osi Wschód-Zachód jako naturalnej integracji z tradycyjnymi rynkami w Europie. Od powstania oddziałów w Szanghaju i w Moskwie, a także od zakupu własnego taboru kolejowego dla rosyjskiego szerokiego toru, Hupac przygotował grunt pod obszary działalności na wschodzie i na Dalekim Wschodzie

wać swoje zasoby dzięki płynnej i przepuszczalnej informacji i dać klientowi końcową wymaganą odpowiedź.

Widząc jaką rolę pełni informatyka w byciu bardziej konkurencyjnym, Hupac przechodzi obecnie cyfrową transformację polegającą na optymalizacji procesów, co ma służyć automatyzacji i rozwojowi innowacyjnych modeli biznesowych. Planowane jest zainstalowanie w terminalach Hupac portali OCR służących do gromadzenia danych dotyczących pociągu i ładunku. Narzędzie zarządzania przepustowością SPEAK zwiększy możliwości planowania łańcuchów logistycznych. Technologia czujników zwiększy standardy bezpieczeństwa dla taboru kolejowego i ułatwi przewidywanie konserwacji. Zadaniem zintegrowanych platform „booking-to-billing" oraz ulepszonego przepływu informacji jest zmaksymalizowanie zysków klientów.

Elżbieta Haber



Fot. iStock

W Zajączkowie Tczewskim PCC Intermodal SA docelowo chce obsługiwać ok. 50% ruchu kolejowego do i z trójmiejskich terminali morskich i ok. 20% ruchu drogowego generowanego przez porty własne

Intermodalny **suchy port**

Pojemne, sprawnie obsługiwane zaplecze oraz nieograniczony dostęp do infrastruktury transportowej (kolejowej, drogowej, śródlądowej) to marzenie każdego portu i działających na jego obszarze terminali morskich. Dotyczy to także polskich portów w Gdańsku i Gdyni oraz znajdujących się tam terminali kontenerowych.

Według władz spółki PCC Intermodal, jednego z operatorów intermodalnych działających na polskim rynku, takim rozwiązaniem może być Intermodal Container Yard (ICY) w Zajączkowie Tczewskim, którego budowa ruszyć ma w przyszłym roku. – *Kończymy właśnie studium wykonalności i zabieramy się za operat środowiskowy. W 2018 r. planujemy ruszyć z budową. Zakończenie pierwszego etapu planujemy na 2020 r., a zakończenie całej inwestycji i oficjalne otwarcie w 2022 r. Docelowo chcemy tam obsługiwać ok. 50% ruchu kolejowego do i z trójmiejskich terminali morskich i ok. 20% ruchu drogowego generowanego przez nasze porty* – twierdzi Dariusz Stefański, prezes PCC Intermodal SA.

Pomimo paru atutów

Prezes Stefański uważa, że, firma straciła już trochę czasu na przekonywanie, że projekt ICY Tczew powinien być inwestycją publiczno-prywatną, w ramach której zmodernizowany i zagospodarowany zostałby ogromny węzeł kolejowy w Zajączkowie Tczewskim, położony w bezpośrednim sąsiedztwie drogi krajowej nr 91 i w odległości jedynie 6 km od węzła autostradowego w Stanisławiu. Dodatkowym atutem lokalizacji suchego portu w Zajączkowie jest możliwość łatwego skomunikowania go z portem w Elblągu oraz bezpośredniego, liczącego 3 km połączenia kolejowego z portem rzecznym na Wiśle w Tczewie. Liczono na to, że idealnie zlokalizowane przyportowe centrum konsolidacji i dystrybucji ładunków skonteneryzowanych zyska zainteresowanie i wsparcie zarówno władz centralnych jak i samorządowych, będzie pozytywnie postrzegane przez zarządy portów oraz operatorów terminali morskich. Cała inwestycja mogłaby być współfinansowana z funduszy programu CEF. Powstałby wówczas „multimodalny suchy port" z prawdziwego zdarzenia, który z jednej strony poprawiłby dostępność od strony lądu do trójmiejskich portów, zwiększył przepustowości i efektywności intermodalnych przewozów kolejowych i jednocześnie wpłynął znacząco na zmniejszenie ruchu ciężarówek w obrębie trójmiejskiej aglomeracji.

Niestety, projekt ten nie zyskał dotąd wsparcia ani na szczeblu centralnym, ani regionalnym, dlatego PCC Intermodal zdecydowało się na rozpoczęcie przygotowań do inwestycji we własnym zakresie.

– *Wychodzimy z założenia, że ICY Tczew jest kluczowym i niezbędnym elementem do zapewnienia sprawnej i efektywnej obsługi morskich terminali kontenerowych Gdańska i Gdyni, a w przyszłości także Elbląga. Bez odpowiedniego centrum konsolidacji i dystrybucji zlokalizowanego na bliskim zapleczu portów, ich długofalowy dynamiczny rozwój jest w zasadzie niemożliwy* – uważa prezes Stefański.

Bez węzła problem z przepustowością

Według planów PCC Intermodal na terenie o powierzchni 60 ha powstanie terminal intermodalny o przepustowości 1 mln TEU rocznie, wyposażony w 8 torów bocznicowych o długości 600 m wraz z niezbędnym sprzętem przeładunkowym, place składowe umożliwiające obsługę 20 tys. TEU oraz warsztaty napraw i renowacji kontenerów, jak również agencje celne, fito-sanitarne i spedycyjne.



Fot. PCC Intermodal

Intermodal Container Yard (ICY) w Zajączkowie Tczewskim. Na terenie o powierzchni 60 ha powstanie terminal intermodalny o przepustowości 1 mln TEU rocznie, wyposażony w 8 torów bocznicowych o długości 600 m wraz z niezbędnym sprzętem przeładunkowym

Projekt nie zyskał dotąd wsparcia ani na szczeblu centralnym, ani regionalnym, dlatego PCC Intermodal zdecydowało się na rozpoczęcie przygotowań do inwestycji we własnym zakresie.

W 2016 r. porty w Gdańsku i Gdyni obsłużyły od strony lądu prawie 1,2 mln TEU, czyli średnio ponad 3 tys. dziennie. W perspektywie najbliższych kilu lat liczba ta przekroczy 2 mln, a ok. 2030 r. możemy spodziewać się średnio 10 tys. kontenerów dziennie (ponad 3,5 mln rocznie) zmierzających do i z portów Gdańska, Gdyni i Elbląga. Jeśli założymy, że jedynie połowa z nich będzie obsługiwana

intermodalnie, to i tak mówimy o 5 tys. kontenerów dziennie, które trzeba będzie odebrać i dostarczyć koleją do i z terminal morskich. Będzie to sporym wyzwaniem nawet przy sprawnie działającym systemie transportowym i regularnie kursujących pociągach w ramach Port Shuttle Service, a obsłużenie tej liczby kontenerów bez suchego portu będzie dużo bardziej kosztowne, jeśli w ogóle możliwe.

Już teraz pojawiają się problemy z przepustowością trójmiejskich portów od strony lądu, i to zarówno od strony drogi jak i kolei. A przecież sam tylko DCT Gdańsk chce za kilka lat przeładowywać ponad 4 mln TEU. Do tego Polska z racji swojego rozwoju będzie zwiększać wskaźnik konteneryzacji na głowę mieszkańca do poziomu krajów Europy Zachodniej. W rezultacie dodatkowe 4-5 mln TEU rocznie od strony morza już dziś nie stanowi większego problemu – szczególnie, że oprócz DCT mamy jeszcze 2 terminale kontenerowe w Gdyni. Ale jak efektywnie obsłużyć ten wzrastający wolumen w ruchu lądowym?

Nie można też zapomnieć o potencjalnych ciągach ładunkowych do i z krajów skandynawskich, które bardzo chętnie skorzystałyby z tranzytu przez Polskę na południe Europy, ale ze względu na brak możliwości przewozowych kierują swoje ładunku przez Rostock i Lubekę. Według szefa PCC Intermodal, bez przyportowego multimodalnego węzła transportowego, jakim może być właśnie ICY Tczew, nie przyciągniemy tych ładunków do naszych portów, a korytarz transportowy Bałtyk-Adriatyk jeszcze długo będzie tylko w sferze naszych marzeń.

Bez dobrze zlokalizowanego i sprawnie działającego przyportowego centrum konsolidacji i dystrybucji jednostek intermodalnych nie przyciągniemy do naszych portów dodatkowych zagranicznych ciągów ładunkowych.

Efektywny system transportowy

Wielu skandynawskich operatorów jest zainteresowanych przewozami na trasie północ – południe Europy. Ale interesują ich regularne przewozy z przyzwoitym *transit-time*, np. 24-36 godz. w relacji Gdynia – centralne Włochy i przy rozsądnym poziomie stawek przewozowych. Niezbędna jest więc konsolidacja ładunków intermodalnych i zapewnienie regularnych odjazdów pociągów intermodalnych, z możliwie maksymalnym wykorzystaniem ich pojemności przewozowej.

– *Chcąc np. uruchomić regularne połączenie kolejowe z Wiednia, trzeba zadać sobie pytanie: Dokąd taki pociąg powinien kursować: do Gdańska, czy do Gdyni? Jeśli pojedzie z kontenerami dalekowschodnimi do Gdańska, to nie dojedzie z naczepami Stena Line do Gdyni. I vice versa. Oznacza to, że bez dobrze zlokalizowanego i sprawnie działającego przyportowego centrum konsolidacji i dystrybucji jednostek intermodalnych nie przyciągniemy do naszych portów dodatkowych zagranicznych ciągów ładunkowych* – zaznacza prezes Stefański. Tym bardziej, że przewozy intermodalne powinny mieć ograniczoną, ale dobrze zorganizowaną i regularnie obsługiwaną siatkę kolejowych połączeń międzyterminalowych, z zagwarantowaniem odpowiednich czasów przejazdu i przy wykorzystaniu nowoczesnego taboru. Terminale przeładunkowe powinny być odpowiednio zlokalizowane – w pobliżu, ale nie wewnątrz aglomeracji miejskich, z dobrym dostępem do systemu dróg krajowych i autostrad, a także właściwie wyposażone, aby zapewnić sprawny przeładunek i dostawy do klientów w promieniu kilkudziesięciu kilometrów od terminalu.



Już teraz pojawiają się problemy z przepustowością trójmiejskich portów od strony lądu, i to zarówno od strony drogi jak i kolei. A przecież sam tylko DCT Gdańsk chce za kilka lat przeładowywać ponad 4 mln TEU

W takim kierunku powinien zmierzać nowoczesny i efektywny system transportowy, zwłaszcza że według Unii Europejskiej intermodal jest przyszłością przewozów kontenerowych. Jednak podstawowym warunkiem do osiągnięcia tego celu jest synergia i efektywne wykorzystanie istniejących zasobów. Weźmy np. obsługę ruchu kontenerowego w trójmiejskich terminalach. Okazuje się, że 24 pociągi intermodalne na dobę (jeden na godzinę, po 94 TEU) pozwalają obsłużyć ponad 1,6 mln TEU rocznie (ponad 800 tys. w każdym kierunku), czyli znacznie więcej niż przewinęło się łącznie przez te terminale w 2016 r. Aby ten wolumen wywieźć na zaplecze portowe, np. do ICY Tczew, wystarczą 3 lokomotywy i 6 zestawów wagonów, kursujących w ramach Port Shuttle Service. Oczywiście pod warunkiem, że będzie to nowoczesny tabor. A przykłady można brać od najlepszych. Do portu w Rotterdamie prowadzi autostrada kolejowa (2 tory w każdą stronę) tzw. Betuweroute, która zapewnia przejazd ponad 10 pociągów na godz. w każdym kierunku, ale dostęp do niej ma tylko nowoczesny tabor gwarantujący prędkość przewozową 120 km/godz.

Dlatego we wspólnym interesie regionu, portów i ich klientów powinno być możliwie optymalne wykorzystanie infrastruktury transportowej. Nikogo też nie trzeba przekonywać, że rozbudowa i obsługa zaplecza portowego musi być oparta o sieć regularnych i przede wszystkim efektywnych połączeń multimodalnych. Jeśli bowiem przez nasze porty chcemy obsługiwać ładunki polskie, czeskie, słowackie, ukraińskie czy białoruskie, to musimy zaoferować konkurencyjne (czasowo i cenowo) rozwiązania logistyczno-transportowe.

FP



Cel PKP CARGO to poprawa punktualności i średniej prędkości handlowej wszystkich pociągów towarowych, co jest warunkiem odzyskiwania rynku przez kolej

Fot. PKP CARGO

Rynkowy prymus

Transport intermodalny w Polsce rośnie w ostatnim okresie w tempie wykraczającym poza wcześniejsze przewidywania ostrożnych optymistów. Niekwestionowanym liderem tego segmentu towarowych przewozów kolejowych jest dziś Grupa PKP CARGO, która konsekwentnie „stawia" na intermodal i zbiera coraz lepsze efekty takiej polityki. Dlatego też, chcąc poznać źródła tego sukcesu i przyjrzeć się przyszłości przewozów intermodalnych w Polsce, zwróciliśmy się do prezesa Zarządu PKP CARGO, Macieja Libiszewskiego, z którym rozmawia Franciszek Nietz.

Przewozy intermodalne w Polsce, po okresowej zapaści w 2015 r., w 2016 i 2017 r. notują znaczny wzrost. Czy te pomyślne wyniki pozwalają już mówić o nowej fazie rozwoju intermodalu w Polsce?

Ten segment rozwija się najdynamiczniej w skali całego rynku towarowych przewozów kolejowych w Polsce. W pierwszym półroczu 2017 r. odpowiadał on też za blisko 10% całości pracy przewozowej Grupy PKP CARGO. W przewozach intermodalnych Spółka zanotowała w I półroczu br. wzrost aż o 33% pod względem pracy przewozowej (w tym w przewozach zagranicznych o 24%) w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. Dynamicznie rozwijają się przewozy Nowym Jedwabnym Szlakiem. Przewozy drogą lądową z/do Chin wzrosły w pierwszym półroczu br. o 88% r/r wg masy kontenerów. Wzrosła też masa kontenerów przewiezionych przez PKP CARGO z/do polskich portów o 12,3% r./r.

Czy trend rozwojowy tych przewozów może utrzymać się w dłuższym okresie? Jak PKP CARGO, jako spółka dominująca na polskim rynku intermodalu, ocenia perspektywy tego rynku?

Liczymy na utrzymanie się tej tendencji w dłuższym okresie. Perspektywy są obiecujące, ale do spełnienia konieczne są czynniki, które decydują o konkurencyjności kolei na rynku przewozów, czyli zrównanie kosztów transportu drogowego z transportem kolejowym oraz poprawa stanu infrastruktury kolejowej.

Transport intermodalny, na co wskazują wyniki ostatnich paru lat, odgrywa w strategii PKP CARGO coraz większą rolę. Czy, oprócz realizowanych obecnie projektów, przewiduje się w Spółce dalsze rozszerzenie oferty intermodalnej? Na jakich kierunkach?

Konsekwentnie realizujemy naszą strategię, w której ważną rolę odgrywa rozwój transportu intermodalnego. Wiąże się to z rozszerzaniem oferty i poszukiwaniem nowych rynków, tak aby rozwijać swoje usługi zarówno w kraju, jak i w relacjach międzynarodowych. Na wybór kierunków tej ekspansji będzie miała wpływ dynamika rozwoju gospodarczego i związany z nią poziom wymiany handlowej.

Czy istniejąca obecnie sieć terminali kontenerowych zarządzanych przez PKP CARGO jest wystarczająca? Jakie są plany i zamierzenia Spółki



Maciej Libiszewski

w tej kwestii? Jak wygląda sprawa rozbudowy terminala w Małaszewiczach?

Aktualnie Grupa PKP CARGO posiada 6 terminali kontenerowych, z których 4 są obsługiwane przez PKP CARGO CONNECT i jeden przez AWT, oraz jeden punkt przeładunku kontenerów. Sieć tych terminali swoim zasięgiem działania nie pokrywa potrzeb wszystkich naszych klientów. Dlatego też współpracujemy z innymi operatorami logistycznymi,

którzy posiadają terminale kontenerowe w miejscach, gdzie nie ma terminali Grupy PKP CARGO. Biorąc pod uwagę zwiększające się przewozy kontenerów realizowane z udziałem naszych portów oraz w relacji Chiny – Polska z wykorzystaniem Nowego Jedwabnego Szlaku, rozważana jest możliwość utworzenia kolejnych terminali intermodalnych. Jednocześnie Centrum Logistyczne Małaszewicze zamierza rozbudować terminal kontenerowy na potrzeby zwiększonych przewozów jednostek intermodalnych w relacjach polsko-chińskich.

Czy zgadzają się Państwo z podnoszonym coraz częściej przez przewoźników i Urząd Transportu Kolejowego postulatem pilnej potrzeby opracowania przez resort wieloletniego programu rozwoju transportu intermodalnego w Polsce?

Zgadzamy się z tym postulatem, jesteśmy gotowi wesprzeć taką inicjatywę i uczestniczyć w pracach nad takim programem, który uwzględni zasadę zrównoważonego rozwoju wszystkich gałęzi transportu.

W dyskusjach na temat rozwoju transportu intermodalnego pojawia się też koncepcja wyodrębnienia specjalnej kategorii pociągu intermodalnego…

To dobry pomysł, zważywszy na aktualnie niesatysfakcjonującą klientów jakość przewozów intermodalnych (czas przewozu i punktualność). Docelowo chodziłoby o nadanie wyższego priorytetu dla pociągów kontenerowych przed pozostałą częścią pociągów towarowych. Stworzyłoby to szanse konkurowania z transportem samochodowym. Jednakże docelowo zależy nam jednak na tym, aby poprawić punktualność i średnią prędkość handlową wszystkich pociągów towarowych, co jest warunkiem odzyskiwania rynku przez kolej.

Do 29 września bieżącego roku firmy działające na naszym rynku intermodalu mogą zgłaszać wnioski o wsparcie z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014-2020 środkami unijnymi dostępnymi w ramach działania 3.2. Czy PKP CARGO zgłosiło lub zamierza zgłosić taki wniosek? Czego miałby on dotyczyć?

Zgłaszanie wniosków o wsparcie z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014-2020 środkami unijnymi dostępnymi w ramach działania 3.2. przesunięto w czasie. PKP CARGO zamierza zgłosić taki wniosek.

Podczas niedawnej debaty na temat transportu intermodalnego, zorganizowanej przez SITEK w Nadarzynie, prof. Juliusz Engelhardt zaproponował dofinansowanie przez państwo tych operatorów intermodalnych lub gestorów ładunków, którzy nadają do transportu wymienne nadwozia samochodowe, naczepy i przyczepy.

Tego typu transport wymaga innego taboru kolejowego, innej infrastruktury i innej organizacji przewozów niż transport kontenerów. Trzeba też wziąć pod uwagę to, że klasyczny terminal intermodalny jest w stanie przeładować tylko naczepę/nadwozie przystosowane do przeładunku pionowego, w innym wypadku potrzebne są specjalne systemy załadunku. Na zachodzie Europy taka infrastruktura już jest, u nas wymaga to dodatkowych inwestycji. To jest proces, który należałoby rozłożyć na wiele lat i można rozważyć takie dofinansowanie w dłuższej perspektywie.



Aktualnie Grupa PKP CARGO posiada 6 terminali kontenerowych, z których 4 są obsługiwane przez PKP CARGO CONNECT i jeden przez AWT, oraz jeden punkt przeładunku kontenerów. Sieć tych terminali swoim zasięgiem działania nie pokrywa potrzeb wszystkich naszych klientów

Prof. Juliusz Engelhardt opowiada się również za utworzeniem systemu stałych pociągów organizowanych przez przewoźnika, który oferuje klientom przestrzeń w pociągach. Czy i w jakim stopniu działania takie mogłyby przyczynić się do dalszego rozwoju intermodalu w Polsce?



Klasyczny terminal intermodalny jest w stanie przeładować tylko naczepę/nadwozie przystosowane do przeładunku pionowego, w innym wypadku potrzebne są specjalne systemy załadunku. Na zachodzie Europy taka infrastruktura już jest, u nas wymaga to dodatkowych inwestycji

Trzeba wziąć pod uwagę, że organizacją tego typu połączeń w Europie zajmują się operatorzy intermodalni, w Polsce jest ich jeszcze niewielu, ale są i rozwijają swoją ofertę. Tego typu transport wymaga innej organizacji (przede wszystkim planowania załadunku). Poza tym, na obu końcówkach połączeń powinny być terminale intermodalne, a te w Polsce w większości są ogólnodostępne tylko z nazwy. Teoretycznie jest to więc dobry kierunek, ale pod warunkiem, że zrobią to wszyscy operatorzy intermodalni.

Dynamicznie rozwijają się przewozy Nowym Jedwabnym Szlakiem. Przewozy drogą lądową z/do Chin wzrosły w pierwszym półroczu br. o 88% r./r. wg masy kontenerów. Wzrosła też masa kontenerów przewiezionych przez PKP CARGO z/do polskich portów o 12,3% r./r.



Firma posiada sześć nowoczesnych promów Ro-Ro, z których jeden to najszybszy prom na świecie. W 2018 r. planuje przekazać do użytku siódmy prom Ro-Ro, co pozwoli utworzyć nowe połączenia w nowych kierunkach

Coraz więcej **połączeń intermodalnych**

Firma Ekol Logistics rozwija nie tylko połączenia między Europą a Azją, ale zwraca szczególną uwagę na transport wewnątrz Europy i kładzie nacisk na rozwój coraz to nowych połączeń intermodalnych. Nasze dedykowane pociągi łączą Sete z Paryżem, Triest z Kolonią, Ludwigshafen, Kilonią i Ostrawą.

We wrześniu planujemy utworzyć nowe połączenie: Budapeszt-Kolonia. Nie zostajemy również „w tyle" z połączeniami realizowanymi drogą morską, posiadamy dwa własne porty, jeden z nich zlokalizowany jest w Treście (nabyliśmy 65% udziałów spółki Europa Multipurpose Terminals EMT) oraz w Yalovie, w Turcji.

Dzięki połączeniom kolejowym, które pomagają rozwijać transport intermodalny i ulepszyć nasze usługi, jesteśmy w stanie zaoferować naszym klientom lepszą jakość, niższe koszty i szybkość usługi.

Firma posiada również sześć nowoczesnych promów Ro-Ro, z których jeden to najszybszy prom na świecie. W 2018 r. planujemy przekazać do użytku siódmy prom Ro-Ro, co pozwoli utworzyć nowe połączenia w nowych kierunkach.



Miejsce, jakie zajmuje Polska w siatce połączeń intermodalnych jest bardzo ważne, gdyż jest to strategiczne miejsce w Centralnej Europie. Najważniejsze miejsce w strukturze procesów logistycznych zajmuje Sosnowiec, co wynika z przebiegu transportu

Poza Turcją

Bardzo ważna jest dla nas Europa, gdzie mamy już swoje oddziały w 13 krajach, w przyszłości planujemy również wejść do kolejnych krajów na Starym Kontynencie, a także poza nim.

Dla Ekol Logistics bardzo ważna jest Europa, gdzie ma już swoje oddziały w 13 krajach, w przyszłości planuje również wejść do kolejnych krajów na Starym Kontynencie, a także poza nim.

W 2016 r. weszliśmy do Iranu, gdzie jesteśmy jednym z nielicznych operatorów logistycznych. Obecnie w Qazvin budujemy magazyn na 45 tys. miejsc paletowych. Naszym głównym celem jest przekształcenie magazynu w Qazvin w najbardziej zaawansowany i największy HUB logistyczny na Środkowym Wschodzie.

W bieżącym roku utworzyliśmy również oddział na Słowenii, gdzie spółka świadczy usługi krajowego, międzynarodowego transportu FTL oraz przewozy drobnicowe. Ekol Słowenia nie ogranicza się tylko do transportu, ale tak jak i pozostałe oddziały Ekol w Europie, oferuje też usługi magazynowe.

Firma Ekol Logistics rozwija połączenia zarówno kolejowe jak i morskie. Z jednej strony otwieramy nowe, własne połączenia kolejowe – w 2017 r. utworzyliśmy połączenia: Triest-Kilonia oraz Budapeszt-Kolonia. Z drugiej strony stale inwestujemy w rozwój floty promów – w bieżącym roku wzrosła ona aż do sześciu jednostek. Warto zauważyć, że średnia liczba naczep na jednym RoRo'wcu to 255 jednostek – co pokazuje o jak dużej skali działania mówimy. Warto podkreślić tutaj także, że transport intermodalny realizowany jest w sposób eliminujący jakiekolwiek przeładunki naczepy.

Także w Polsce

W Polsce firma działa od dwóch lat, ma swoje oddziały w sześciu miastach: w Warszawie, Sosnowcu, Wrocławiu, Poznaniu, w Tychach oraz Łodzi. Całkowita powierzchnia magazynowa w Polsce wynosi 4 tys. m² i obejmuje magazyn tranzytowy oraz logistyczny. Obsługujemy różne grupy produktowe, w tym również ADR. Ekol Polska oferuje również usługi transportu intermodalnego, krajowego, międzynarodowego, logistykę kontraktową oraz usługi celne. Miejsce, jakie zajmuje Polska w siatce połączeń intermodalnych jest bardzo ważne, gdyż jest to strategiczne miejsce w Centralnej Europie. Najważniejsze miejsce w strukturze naszych procesów logistycznych zajmuje Sosnowiec, co wynika z geograficznego przebiegu transportu, tzn. nasze Ro-Ro transportują naczepy i kontenery z portów Yalova oraz Lavrio bezpośrednio do Triestu. Następnie towary trafiają koleją do naszego terminala w Ostrawie, w Czechach i dalej transportem drogowym do Sosnowca. Pociągi towarowe kursują między Ostrawą a Triestem osiem razy w tygodniu. Planujemy też połączyć Polskę i Europę Zachodnią transportem intermodalnym i rozbudować połączenia wzdłuż najważniejszych szlaków komunikacyjnych. Plany względem Polski obejmują zwiększenie wolumenów transportowych w kierunku Niemiec, Wielkiej Brytanii, Francji, Hiszpanii, Włoch oraz Ukrainy.

Ekol Logistics rozwija połączenia zarówno kolejowe jak i morskie. Z jednej strony otwiera nowe, własne połączenia kolejowe – w 2017 r. jest to Triest-Kilonia oraz Budapeszt-Kolonia. Z drugiej stale inwestuje w rozwój floty promów – obecnie to sześć jednostek.



Ekol planuje połączyć Polskę i Europę Zachodnią transportem intermodalnym i rozbudować połączenia wzdłuż najważniejszych szlaków komunikacyjnych

Intermodal sprzyja środowisku

Rozwiązania intermodalne to jak najbardziej przyszłość – warto podkreślić tutaj tylko jeden aspekt ważny dla każdego z nas, tj. dbałość o środowisko naturalne. Jako przewoźnik odczuwamy coraz większą presję, aby w naszych codziennych działaniach wykazać dbałość o nie, a szczególnie o zasoby naturalne, które z każdym dniem są pomniejszane. Realizując usługi transportowe oparte o rozwiązania intermodalne, jesteśmy w stanie zminimalizować negatywny wpływ na nasze środowisko. Ograniczamy emisje CO_2 o ponad 5 mln kg miesięcznie, co oznacza uratowanie lasu o wielkości 850 boisk do piłki nożnej. Dzięki jednej trasie intermodalnej Ekol oszczędza 823 litry paliwa, 2221 kg CO_2, 5,8 kg NOx (azotu) oraz 0.08 kg emisji cząstek stałych.

Dariusz Szczerbiński,
dyrektor ds. sprzedaży, Ekol Logistisc

ZAPAMIĘTAJ TEN ZNAK

Oznacza on najlepszy sposób na przeprawy promowe dla Twojego transportu.

PROMY24.COM

502 310 375



Podstawową jednostką jest kontener 45' HCPW (High Cube Palet Wide), czyli kontener o wydłużonej do 45 stóp długości, poszerzony i o podwyższonej wysokości

Grupa Stelmet wysłała do Wielkiej Brytanii sześćsetny kontener z towarem

Grupa Stelmet, lider w produkcji i dystrybucji drewnianej architektury ogrodowej w Europie, w ubiegłym tygodniu dostarczyła do Wielkiej Brytanii sześćsetny kontener z produktami z nowego zakładu MrGarden w Grudziądzu. A jako że transport drogą morską jest bardziej opłacalny niż transport kołowy, to obecnie wszystkie dostawy z Grudziądza do Wielkiej Brytanii realizowane są z wykorzystaniem kontenerów.

Produkty sprzedawane przez Grupę Stelmet na rynku brytyjskim wytwarzane są głównie w zakładzie MrGarden w Grudziądzu, który został uruchomiony jesienią 2016 r. i który jest najnowocześniejszym zakładem produkcji drewnianej architektury ogrodowej w Europie.

Z wykorzystaniem transportu morskiego

Od lutego br. dostawy do Wielkiej Brytanii realizowane są z wykorzystaniem transportu morskiego. W zakładzie w Grudziądzu produkty ładowane są do kontenerów, które następnie przewożone do portu w Gdyni. Tam trafiają na statek typu feeder, czyli kontenerowiec wykorzystywany głównie w transporcie bliskomorskim, tzw. *short sea*, na stałych trasach. Feeder w Polsce zatrzymuje się jeszcze w Szczecinie, potem płynie do portu w Immingham/Hull i dalej do Felixstowe w Wielkiej Brytanii. Z portu w Immingham/Hull kontenery trafiają do centrum dystrybucyjnego Grupy w Much Wenlock, natomiast z portu Felixstowe do położonego w pobliżu centrum dystrybucyjnego Grupy w Harwich. Pokonanie całej trasy zajmuje 5-6 dni.

Zważywszy, że tradycyjny transport kołowy, przy obecnych stawkach, jest o około 26% droższy niż transport kontenerowy drogą morską, to od około dwóch miesięcy w Grudziądzu wszystkie produkty przeznaczone na rynek brytyjski ładowane są wyłącznie w kontenery.

– W zeszłym tygodniu dostarczyliśmy na wyspy sześćsetny kontener z naszymi wyrobami. Zważywszy, że tradycyjny transport kołowy, przy obecnych stawkach, jest o około 26% droższy niż transport kontenerowy drogą morską, od około dwóch miesięcy w Grudziądzu wszystkie produkty przeznaczone na rynek brytyjski ładujemy wyłącznie w kontenery. W szczycie sezonu planujemy wysyłać około 15-20 jednostek dziennie i rozważamy, czy przy takich ilościach dla odcinka Grudziądz-Gdynia nie udałoby się zastąpić transportu kołowego transportem kolejowym – wskazał Stanisław Bieńkowski, prezes zarządu Stelmet S.A. – *Początkowo, z portu w Gdyni feeder wypływał raz w tygodniu. W związku z dużym zainteresowaniem transportem morskim typu short sea i przy udziale naszych wolumenów dostaw, armator kilka tygodni temu uruchomił drugi statek* – dodał.

Podstawowa jednostka – kontener 45' HCPW

Transport morski w basenie Morza Bałtyckiego i Morza Północnego w dużym stopniu konkuruje z transportem kołowym, dlatego armatorzy wykorzystują jednostki kontenerowe zbliżone objętościowo do naczep. Podstawową jednostką jest kontener 45' HCPW (High Cube Palet Wide), czyli kontener o wydłużonej do 45 stóp długości, poszerzony i o podwyższonej wysokości. – *Mimo że cały czas uczymy się optymalizacji powierzchni załadunkowej, średnia wielkość załadunku jaką uzyskujemy od początku wysyłek kontenerowych to ponad 21 m³, która jest lepszą od średniej jaką uzyskiwaliśmy dla naczep* – twierdzi Stanisław Bieńkowski.



Mapa trasy morskiej, jaką wyroby Grupy Stelmet z Grudziądza trafiają na rynek brytyjski

Wykorzystanie kontenerów obniża koszty transportu i dodatkowo pozwala lepiej organizować załadunek w zakładzie w Grudziądzu. Kontener przygotowany do wysyłki na Wyspy Brytyjskie w ciągu zaledwie kliku minut jest umieszczany na naczepie z wykorzystaniem specjalnego podnośnika, tzw. wozu bramowego. Transport do odbiorców z Europy Kontynentalnej realizowany jest ciężarówkami z wykorzystaniem standardowych naczep.

Początkowo, z portu w Gdyni feeder wypływał raz w tygodniu. W związku z dużym zainteresowaniem transportem morskim typu short sea i przy udziale wolumenów dostaw firmy Stelmet, armator kilka tygodni temu uruchomił drugi statek.

Grupa Stelmet – producent i dystrybutor

Grupa Stelmet zajmuje się produkcją i dystrybucją tzw. drewnianej architektury ogrodowej. Wytwarza wyroby z drewna sosnowego i świerkowego, obejmujące m.in. różnego rodzaju płoty, kratki, deski, podesty, pergole, kwietniki, altany czy domki narzędziowe. Produkty te przeznaczone są do grodzenia, wyposażania, upiększania oraz dekoracji ogrodów, działek, parków, tarasów i wszelkiego rodzaju przestrzeni o charakterze rekreacyjnym.

W ocenie zarządu, pod względem wolumenu produkcji w m³, Grupa Stelmet jest największym w Polsce i Europie pionowo zintegrowanym producentem i dystrybutorem drewnianej architektury ogrodowej. Grupa wykonuje samodzielnie wszystkie procesy technologiczne – od zakupu surowca drzewnego, poprzez produkcję aż po pakowanie gotowych wyrobów. Grupa także zarządza w pełni logistyką dostaw do większości swoich klientów.

Znacząca większość produktów Grupy Stelmet sprzedawana jest poza granicami Polski. Trafiają one do odbiorców w ponad 25 krajach, głównie do czołowych europejskich sieci sklepów DIY („Zrób To Sam") i specjalistycznych marketów budowlanych.

W roku obrotowym 2015/16 (w okresie od 1 października 2015 r. do 30 września 2016 r.) Grupa Stelmet wypracowała 67,5 mln zł zysku netto, przy przychodach przekraczających 567 mln zł.

MM


W zakładzie w Grudziądzu produkty ładowane są do kontenerów, które następnie przewożone do portu w Gdyni



W 2016 r. przeznaczono 100,7 mln zł na zakup 15 wielosytemowym lokomotyw Siemensa. Obecnie PKP CARGO czeka na dostawę ostatnich trzech egzemplarzy tego taboru

Zapowiadają się **dobre lata**

Rosnący udział w rynku, zarówno pod względem przewiezionej masy towarów, jak i wykonanej pracy przewozowej (15 mld tkm), o blisko 7% większe przychody (2 267 mln zł), aż o 72% wyższa (w stosunku r./r.) EBITDA i 19 mln zł zysku (wzrost o 135 mln zł w porównaniu z rokiem ubiegłym). To tylko niektóre z wyników Grupy PKP CARGO, prezentowanych na śródrocznej konferencji prasowej przez prezesa Macieja Libiszewskiego i członków zarządu spółki.

Wyniki te potwierdzają, że mamy powody do satysfakcji i optymizmu. Przyjęte w ub.r przez nowy Zarząd zmiany w zarządzaniu i funkcjonowaniu Spółki przynoszą efekty. Dzięki ciężkiej pracy całej naszej załogi, po wielu miesiącach jesteśmy znów na plusie. Wypracowaliśmy solidne wyniki, utrzymujemy koszty pod kontrolą, co potwierdza, że obraliśmy właściwy kierunek rozwoju. Jestem przekonany, że także w kolejnych miesiącach utrzymamy tę korzystną dla nas tendencję – mówił na spotkaniu z inwestorami i dziennikarzami Maciej Libiszewski.

Rekordowy intermodal

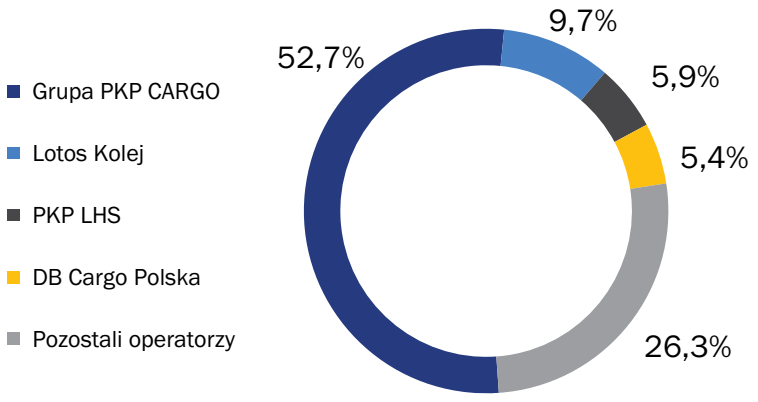
Sygnały rynkowe zdają się potwierdzać oczekiwania, że kolejowy boom przewozowy, zauważalny w drugim kwartale bieżącego roku, może być zapowiedzią dłuższego utrzymania się tendencji wzrostowej. Sprzyja temu ożywienie budownictwa infrastrukturalnego – inwestycje realizowane w kilku najbliższych latach za sumę 135 mld zł w ramach Programu Budowy Dróg Krajowych, podpisanie przez PKP Polskie Linie Kolejowe do końca 2017 r. umów na projekty za przynajmniej 18 mld zł, a także zapowiadany wzrost rynku kruszyw w skali 5-10% rocznie do 2020 r. Natomiast spadające w ostatnim czasie przewozy węgla „poratować" powinny takie czynniki jak powrót Polski do koncepcji bezpieczeństwa energetycznego opartego na węglu kamiennym, zamknięcie kopalń Paskow i Łazy, co stwarza szanse na eksport węgla koksowego do Czech czy niedobory węgla na polskim rynku, a co za tym idzie, wzrost importu tego surowca.

PKP CARGO w minionym półroczu odnotowało znaczące wzrosty we wszystkich niemal segmentach działalności. W kruszywach i materiałach budowlanych (wzrost pracy przewozowej o 32%),

Kolejowy boom przewozowy w drugim kwartale b.r. może być zapowiedzią dłuższego utrzymania się tendencji wzrostowej. Sprzyja temu ożywienie budownictwa infrastrukturalnego, podpisanie przez PKP PLK do końca 2017 r. umów i zapowiadany wzrost rynku kruszyw.

Udziały Grupy PKP CARGO w rynku polskim

dane za H1 2017 r. wg pracy przewozowej



Źródło: PKP CARGO S.A.

metalach i rudach (19% wzrostu), paliwach płynnych (17%) i produktach chemicznych(+14%). Najwięcej, bo aż o 33% urósł rynek intermodalu. Przewozy te, jak podkreślano podczas prezentacji półrocznych wyników, były jednym z kluczowych elementów rynkowego sukcesu PKP CARGO. Na sukces przewozów intermodalmych złożyło się kilka czynników:

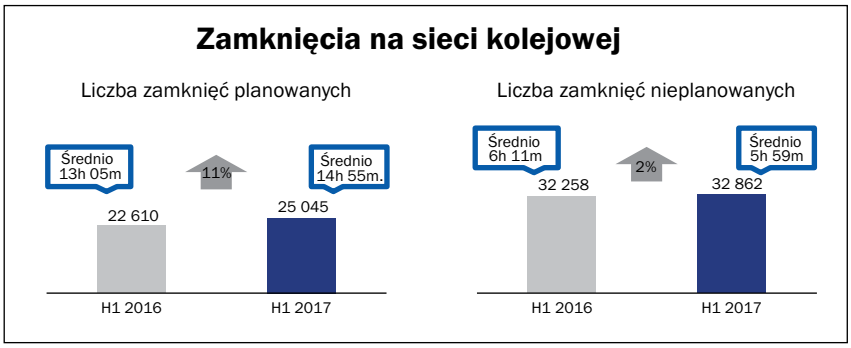
- dynamiczny rozwój Nowego Jedwabnego Szlaku. W okresie styczeń-czerwiec 2017 r. przewieziono drogą lądową do/z Chin o 88% więcej masy kontenerów niż w analogicznym okresie 2016 r.;
- wzrost masy kontenerów przewiezionych przez PKP CARGO do/z polskich portów o 12,3% (przy spadku przeładunków kontenerów w portach o 2,9%);
- rozwój przewozów na terenie Polski – wzrost przewiezionej masy kontenerów o 28% i zrealizowanej pracy przewozowej o 34%;
- rozwój przewozów poza granicami Polski – wzrost przewiezionej masy kontenerów o 32% i pracy przewozowej o 24%.

Aż o 33% urósł rynek intermodalu. Przewozy te były jednym z kluczowych elementów rynkowego sukcesu PKP CARGO.

Uciążliwe zamknięcia

Wśród innych czynników, które złożyły się na tak udane półrocze PKP CARGO wymienia się także kwestię obszarowego modelu zarządzania, optymalizację logistyki przewozów, realizację przewozów specjalistycznych oraz rozwój współpracy międzynarodowej. Przewozy zagraniczne Grupy PKP CARGO wyniosły w 1. kwartale 2017 r. 739 mln tkm (zrealizowana praca przewozowa), natomiast w 2. kwartale – 690 mln tkm. W przeważającej mierze transportowane są paliwa stałe, następnie drewno i płody rolne oraz intermodal.

Oczekiwaną przez PKP CARGO hossę na naszym rynku przewozów towarowych przyhamowuje kilka istotnych czynników, o których wspomniał Maciej Libiszewski. Przede wszystkim planowane i nieplanowane zamknięcia na sieci kolejowej, spowodowane modernizacją kilku kluczowych linii, takich jak linia nr 3 (Warszawa-Poznań), linii nr 7 (Lublin-Pilawa-Bogdanka) czy linii nr 133 (Katowice-Kraków). W porównaniu z rokiem ubiegłym, liczba planowanych zamknięć wzrosła o 11% do 25 045, wydłużając średnio jazdę pociągu towarowego PKP CARGO o14 godz. i 55 minut. Nieplanowanych zamknięć w okresie styczeń-czerwiec 2017 było 32 862. Wydłużały one średnio jazdę pociągu o blisko 6 godz. – *Słyszymy zarzuty, że moglibyśmy udostępniać więcej składów i wagonów, ale ich wzrost na wielu trasach spowodowałby jeszcze większe korki* – wyjaśniał Maciej Libiszewski.



W okresie styczeń-czerwiec 2017 r. przewieziono drogą lądową do/z Chin o 88% więcej masy kontenerów niż w analogicznym okresie 2016 r.

Węglowe dylematy

Największy polski przewoźnik towarowy odczuwa też skutki trudnej sytuacji gospodarczej na Ukrainie i związanego z tym 2,5-krotnego zmniejszenia (w ostatnich dwóch latach) wolumenu ładunków do/z tego kraju. Znaczna część tych ładunków została przesunięta na połączenie Terespol-Brześć oraz w kierunku Kaliningradu. Z kolei niewykonanie planu wydobycia węgla przez Polską Grupę Górniczą doprowadziło do wzrostu importu tego surowca, przede wszystkim z Rosji. – *Na granicy w Kaliningradzie w ciągu miesiąca przeładunki są tak duże, jak przez cały ubiegły rok* – podkreślał prezes Libiszewski. Istotnym elementem w tej węglowej „grze" jest też zamykanie kopalń spółki OKD, będącej jedynym producentem węgla kamiennego w Republice Czeskiej, w południowej części Górnośląskiego Zagłębia Węglowego – w rejonie ostrawsko-karwińskim. Dotychczasowi klienci OKD, duże zakłady przemysłowe w Austrii, na Słowacji i na Węgrzech, oczekują, iż ich potrzeby zaspokoi transport polskiego węgla.

Spiętrzenie przeładunków na wschodnich przejściach granicznych i powstające tam zatory wpływać mogą niekorzystnie na dynamicznie rozwijające się przewozy kontenerowe PKP CARGO na Nowym Jedwabnym Szlaku. Stąd planowane nakłady na graniczne terminale przeładunkowo-


Fot. Elżbieta Haber

Działająca w Małaszewiczach spółka Cargotor, otrzymała kilkanaście milionów złotych na przebudowę układu torowego w celu przyspieszenia przeładunków



Oczekiwaną przez PKP CARGO hossę na naszym rynku przewozów towarowych przyhamowuje kilka istotnych czynników, a przede wszystkim planowane i nieplanowane zamknięcia na sieci kolejowej, spowodowane modernizacją kilku kluczowych linii

-odbiorcze, przede wszystkim na centrum logistyczne w Małaszewiczach. Działająca tam spółka Cargotor, otrzymała kilkanaście milionów złotych na przebudowę układu torowego w celu przyspieszenia przeładunków. Rozbudowane zostaną także terminale na stacji Kobylany, na granicy Polski i Białorusi. – *Liczymy, że wspólnie z PKP SA, będącą największym posiadaczem terminalowych nieruchomości oraz z prywatnymi właścicielami tych obiektów uda się nam wyznaczyć sieć optymalnych tras, które pomogą nam zabezpieczyć ewentualne potrzeby związane z Nowym Jedwabnym Szlakiem* – stwierdził prezes Libiszewski.

Inwestycje i kadry

Nakłady inwestycyjne spółki wyniosły w minionym półroczu 201 mln zł. Przeznaczono je w większości (154 mln zł) na okresowe naprawy taboru. W analogicznym okresie 2016 r. nakłady te były większe – 267 mln zł, z czego – przypomnijmy – 100,7 mln zł przeznaczono na zakup 15 wielosytemowym lokomotyw Siemensa. Obecnie PKP CARGO czeka na dostawę ostatnich trzech egzemplarzy tego taboru. Liczy też na nabór nowych pracowników, którzy uzupełniliby pojawiające się braki w kilku specjalnościach. – *Chcemy zwiększać zatrudnienie co najmniej proporcjonalnie do rosnących przewozów, ale napotykamy m.in. na barierę „pokolenia internetowego", które przy naborze często nie przechodzi pierwszego testu zdrowotnego. Przykładowo na jedną z ofert zatrudnienia zgłosiło się 120 osób, przeważnie ludzi młodych. Badania lekarskie przeszło tylko 12, a ostatecznie pracę podjęło kilka osób* – mówił prezes Libiszewski.

Franciszek Nietz

Co rok **dwa razy więcej**

DHL Global Forwarding jest pionierem usług transportu kolejowego z Azji, który w dalszym ciągu pozostaje dla firmy produktem priorytetowym. Od kilku lat wolumeny przez nas obsługiwane z roku na rok podwajają się, a w kolejnym roku ponownie celujemy w dynamiczny wzrost.



Michał Kołodziejski

Powodów ku temu jest kilka. Po pierwsze, spedytor globalny powinien mieć w swoim portfolio pełny wachlarz usług spedycyjnych. I pomimo tego, że często spotykamy się z twierdzeniem że kolej chińska „kanibalizuje" inne usługi spedycyjne (odbiera wolumeny frachtowi morskiemu i lotniczemu), w DGF jesteśmy przekonani, że powinniśmy rozwijać również fracht kolejowy, pozostawiając możliwość wyboru preferowanego środka transportu klientowi. Po drugie, co prawda fracht kolejowy nie jest już usługą nową, ale i tak rynek jest nim zdecydowanie mniej nasycony niż innymi rodzajami transportu, dostępnymi od dziesięcioleci. Przez najbliższe lata jest on w stanie notować kilkudziesięcio-procentowe wzrosty, zupełnie nieosiągalne w innych rodzajach transportu. Wiele firm i całych branż dopiero raczkuje w tej dziedzinie i ma szanse na mocny wzrost. Konkurencja na rynku frachtu kolejowego też nie jest na takim poziomie jak w innych gałęziach transportu. Kolokwialnie rzecz ujmując, fracht morski z Chin do Polski może zrealizować na standardowym poziomie kilkaset firm spedycyjnych, fracht kolejowy zaledwie kilka – kilkanaście. Ale oczywiście konkurencja z roku na rok się powiększa.



Krajami europejskimi o największym wolumenie w przewozach kolejowych z Chin są, oprócz Polski, głownie Niemcy, a na dalszych miejscach Holandia, Węgry, Francja

Z transportu morskiego na kolejowy

Patrząc na mapę Europy, rynek polski jest bardziej nasycony frachtem kolejowym niż rynki pozostałych państw europejskich, gdzie procentowo notujemy obecnie większe wzrosty wolumenowe. Krajami europejskimi o największym wolumenie w przewozach kolejowych z Chin są, oprócz Polski, głownie Niemcy, a na dalszych miejscach Holandia, Węgry, Francja. Szybszy wzrost w krajach europejskich niż Polsce jest szczególnie widoczny w wolumenach eksportowych. W II kwartale bieżącego roku, kiedy wzrosty stawek we frachcie morskim były bardzo dotkliwe, eksporterzy europejscy potrafili przejść dość płynnie z transportu morskiego na transport kolejowy. W Polsce za to zdecydowanie silniej rozwija się rynek drobnicy kontenerowej, podczas gdy inne kraje europejskie notują mocniejsze wzrosty we frachcie pełnokontenero-

wym. Widać przy tym wyraźnie, że fracht kolejowy mocniej rozwija się w segmencie korporacji międzynarodowych, a nie firm lokalnych. Te pierwsze zrozumiały, że mimo, iż fracht kolejowy jest nominalnie sporo droższy do morskiego, w szerszej perspektywie, dzięki oszczędnościom na zapasach oraz kapitale obrotowym można osiągnąć dużo większe korzyści.

Wypełnić lukę

Polska pełni szczególną rolę w usługach transportu kolejowego z Chin. Towary transportowane do krajów europejskich są obsługiwane w Polsce w zakresie odpraw celnych, przeładunków, usług magazynowych czy bezpośredniego transportu kołowego – i są realizowane przez polskie firmy spedycyjne. Korzystają z tego terminale kolejowe w Polsce oraz krajowi przewoźnicy, którzy po zminimalizowaniu w ostatnich latach przewozów drogowych z portu w Hamburgu zyskali ponownie możliwości rozwoju.

Kolej chińska to innowacja w branży logistycznej i jeden z powodów, dla których chcemy ją rozwijać. Inwestujemy w nowe rozwiązania kolejowe po stronie chińskiej i europejskiej. Jedną z ostatnich nowości jest pierwsze połączenie z Chin Południowych (Shenzhen – Małaszewicze), które wypełnia dużą lukę na mapie kolejowych połączeń z Chin i otwiera nowe możliwości przed firmami, które w tych rejonach zlokalizowały produkcję. I nie jest to zapewne ostatnie połączenie wpisujące się w rozwiązania kolejowe na Jedwabnym Szlaku.

Michal Kolodziejski,
Head of Ocean Freight Poland,
DHL Global Forwarding Sp z o.o.

INWESTUJEMY W KOMFORT I BEZPIECZEŃSTWO NA LATA

SIEĆ TRAKCYJNA I ZASILANIE NA TRASIE SOCHACZEW-SWARZĘDZ



PRZED modernizacją		PO modernizacji
ZASILANIE		**ZASILANIE**
• **9** podstacji trakcyjnych zasilanych 15 kV • **1** podstacja trakcyjna zasilana 110 kV		• **10** podstacji trakcyjnych zasilanych 15 kV • **9** podstacji trakcyjnych zasilanych 110 kV
SIEĆ		**SIEĆ**
• sieć trakcyjna o przekroju **320 mm²** • sieć **nie spełnia** wymagań interoperacyjności (TSI)		• sieć trakcyjna o przekroju **450 mm²** • **spełnienie** wymagania interoperacyjności (TSI)
PRZEPUSTOWOŚĆ		**PRZEPUSTOWOŚĆ**
• **Brak możliwości** pełnego wykorzystania parametrów trakcyjnych lokomotyw 6MW, szczególnie w zakresie przyspieszenia oraz maksymalnych prędkości dla ciężkich pociągów towarowych • **Ograniczona liczba składów** z lokomotywami 6MW na szlaku – tylko 1 w jednym kierunku		• **Możliwość** pełnego wykorzystania parametrów trakcyjnych lokomotyw 6MW • Na długim szlaku (wieloodstępowym) **mogą się znajdować po 2 składy** z lokomotywami 6MW (np. szybkie międzynarodowe, ciężkie towarowe) w każdym kierunku

www.poznan-warszawa.pl

Wyłączną odpowiedzialność za treść publikacji ponosi jej autor. Unia Europejska nie odpowiada za ewentualne wykorzystanie informacji zawartych w takiej publikacji.

Projekt „Prace na linii kolejowej E 20 na odcinku Warszawa – Poznań – pozostałe roboty, odcinek Sochaczew – Swarzędz" jest współfinansowany przez Unię Europejską z Instrumentu „Łącząc Europę" | www.funduszeeuropejskie.gov.pl

PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

Współfinansowane przez Unię Europejską
Instrument „Łącząc Europę"



Połączenie GPS z programem 4Trans wyposaża spedytorów i menadżerów transportu w efektywne narzędzie, które dostarczy dokładnych i wiarygodnych informacji o godzinach i miejscach przekroczeń granic

Co ważnego powinieneś wiedzieć o wpisach kraju **w tachografach cyfrowych**

Tachografy cyfrowe funkcjonują w transporcie drogowym już od 11 lat. Ich kluczową zaletą jest automatyczne rejestrowanie większości danych, dzięki czemu w porównaniu z urządzeniami analogowymi, stanowią dla kierowcy znaczące ułatwienie.

Jednak nawet tachograf cyfrowy nie zapewni automatycznego zarejestrowania wszystkich danych wymaganych prawem. Do takich danych należy między innymi wpis kraju zakończenia i rozpoczęcia jazdy.

Kiedy wykonać wpis państwa w tachografie?

Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 165/2014 (art. 34, ust. 7), kierowca ma obowiązek – wprowadzać w tachografie cyfrowym symbole państw, w których rozpoczyna i kończy dzienny okres pracy.

Powyższa definicja obliguje kierowcę do wprowadzania przed rozpoczęciem odpoczynku dziennego lub tygodniowego oraz po jego zakończeniu, wpisów symboli państw, w których rozpoczyna i kończy zmianę.

WAŻNE

W Hiszpanii, oprócz wyboru państwa, należy również podać wspólnotę autonomiczną (region), w którym kierowca rozpoczyna i kończy pracę. Wymóg rozszerzający zakres wymaganych danych jest zgodny z Rozporządzeniem nr 165/2014, które daje państwom członkowskim możliwość wymagania od kierowców bardziej szczegółowych informacji, np. danych geograficznych. Ponieważ określenie dokładnej wspólnoty autonomicznej (regionu) w Hiszpanii może być dla polskiego kierowcy problematyczne, na stronie www.link.inelo.pl/TC_Hiszpania udostępniliśmy listę wszystkich wspólnot autonomicznych (regionów) z ich oznaczeniami. Warto wspomnieć, że oznaczenie wspólnoty autonomicznej (regionu), w którym kierowca aktualnie się znajduje, umieszczone jest również na pomarańczowych tabliczkach informacyjnych przy drogach.

Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 165/2014 (art. 34, ust. 7), kierowca ma obowiązek „wprowadzać w tachografie cyfrowym symbole państw, w których rozpoczyna i kończy dzienny okres pracy”.

Dość częsty błąd w oznaczaniu kraju popełniany jest przez kierowców przy wyborze symbolu Francji. Częstokroć kierowca wybiera na tachografie „FR" (Wyspy Owcze) zamiast prawidłowego „F". Aby ułatwić kierowcom wybór odpowiedniego oznaczenia na tachografie i wyeliminować ewentualne pomyłki, na stronie www.link.inelo.pl/TC_Kraje zamieściliśmy listę państw wraz z ich poprawnymi symbolami.

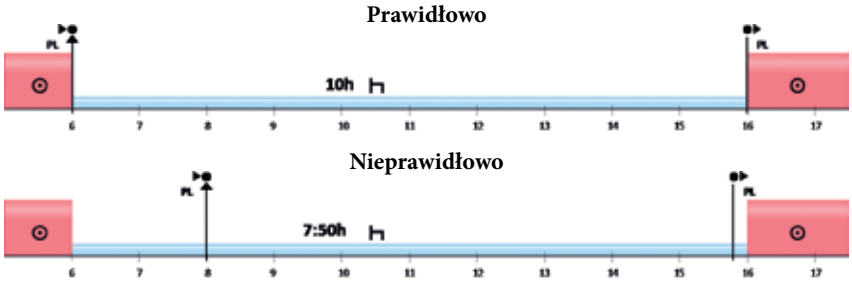
W jaki sposób wykonać prawidłowy wpis dotyczący państwa na tachografie?

Kierowca ma możliwość wprowadzenia wpisu rozpoczęcia i zakończenia swojej aktywności przy pomocy tachografu cyfrowego na swojej karcie kierowcy:

1. przy włożeniu i wyjęciu karty z tachografu cyfrowego;
2. manualnie, kiedy karta kierowcy jest już zalogowana w tachografie cyfrowym.



Dzięki automatycznemu zapisowi, inteligentny tachograf określi dzienny czas pracy kierowcy i zapobiegnie błędom oraz manipulacji polegającej na braku wpisów manualnych



WAŻNE
Wprowadzenie nieprawidłowego wpisu może powodować naruszenia (zbyt krótki odpoczynek dzienny – mandat karny w wysokości 200 zł odpowiednio dla powyższego przykładu). Przedstawiony wpis w praktyce kontrolnej jest interpretowany jako minuta aktywności innej pracy, zatem kierowca nie korzysta z odpoczynku według definicji z Rozporządzenia 561/WE/2006 art. 4 lit. F, mówiącej, że odpoczynek „oznacza nieprzerwany okres, w którym kierowca może swobodnie dysponować swoim czasem".

Zaznaczanie kraju rozpoczęcia i zakończenia pracy jako sposób na oznaczanie granic

Problemem, z jakim zmagają się właściciele firm transportowych, jest zaznaczanie przez kierowców kraju rozpoczęcia i zakończenia pracy do oznaczenia przekraczania granic.

Takie postępowanie nie jest dozwolone przez przepisy i jednocześnie może skutkować brakiem odpowiedniej ilości miejsca na karcie kierowcy do zapisu jego pozostałych aktywności. Zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami, karta kierowcy ma przechowywać min. 84, a max. 112 wpisów, w zależności od typu karty. W przypadku polskich kart kierowców, wydawane są karty o pojemności 112, jeśli więc kierowca dokonuje każdego dnia delegacji prawidłowe wpisy kraju, to pojem-

Zwiększone zainteresowanie inwestorów magazynowym segmentem nieruchomości komercyjnych odczuwalne jest na rynku od lat.
Również w Bydgoszczy stawia się na dostęp do najbardziej atrakcyjnych terenów inwestycyjnych zlokalizowanych w dzielnicach przemysłowych:



MWiK BYDGOSZCZ

KAPUŚCISKA - działki o pow. od 0,87 ha do 11,30 ha
CZERSKO POLSKIE - działki o pow. od 0,45 ha do 81,32 ha

- atrakcyjne pod względem komunikacyjnym,
- niezabudowane, z zagwarantowanym bezpośrednim dojazdem,
- objęte miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego,
- o przeznaczeniu pod obiekty produkcyjne, składy, magazyny oraz usługi towarzyszące z zakresu handlu, gastronomii, funkcji biurowych i socjalnych związanych z prowadzoną działalnością,
- teren uzbrojony w sieci: kanalizacyjną, wodociągową, deszczową, energetyczną, ciepłowniczą i telekomunikacyjną, zlokalizowane w sąsiednich ulicach.

TERENY INWESTYCYJNE

DZIELNICA KAPUŚCISKA
DZIELNICA CZERSKO POLSKIE
W BYDGOSZCZY

W ofercie również inne atrakcyjne nieruchomości na terenie miasta Bydgoszczy z wykorzystaniem do prowadzenia działalności gospodarczej lub pod zabudowę wielorodzinną.

Szczegółowych informacji udziela:
Dział Spraw Terenowo-Prawnych Miejskich Wodociągów i Kanalizacji w Bydgoszczy – sp. z o.o., ul. Toruńska 103, 85-817 Bydgoszcz, tel. 52 58 60 941, e-mail: itp@mwik.bydgoszcz.pl

Inteligentne urządzenia mają być zamontowane w pojazdach ciężarowych zarejestrowanych po 15 czerwca 2019 r. Tachografy nowej generacji podłączone będą do systemu określania położenia opartego na nawigacji satelitarnej.

ność jego karty powinna wynosić około 56 dni.

Jednak najczęściej stosowaną przez kierowców praktyką jest odręczne odnotowywanie przekroczenia granic na kartkach papieru. Takie działania prowadzą jednak do pomyłek związanych ze złym oznaczeniem granicy lub czasu jej przekroczenia, zwłaszcza gdy kierowcy uzupełniają te dane po dłuższym czasie, na przykład na ostatnim postoju przed bazą. Nieumyślne uchybienie tego rodzaju może skutkować niezasadnym powiększeniem kosztów z tytułu podróży służbowej. Zdecydowanie lepszym rozwiązaniem gwarantującym poprawność danych jest wyposażenie pojazdu w zaawansowany system telematyki i monitoringu GPS, taki jak np. GBOX Assist. Dzięki lokalizacji GPS przedsiębiorca otrzymuje wiarygodne dane dotyczące jego pojazdów w czasie rzeczywistym i przeszłym, w tym informacje na temat przekroczenia granic na podstawie faktycznych danych. Połączenie tego narzędzia z programem 4Trans wyposaża spedytorów i menadżerów transportu w efektywne narzędzie, które dostarczy dokładnych i wiarygodnych informacji o godzinach i miejscach przekroczeń granic. Tak pozyskane dane to gwarancja prawidłowego wyliczenia należnego wynagrodzenia kierowcy oraz naliczenia diet.



Nowe uregulowania prawne mają zapewnić lepszą kontrolę przestrzegania przepisów dotyczących zagranicznej płacy minimalnej oraz zasad kabotażu

Czy inteligentne tachografy zarejestrują współrzędne pojazdu?

Unia Europejska, aby zminimalizować skalę manipulacji tachografami oraz pomyłki kierowców, opracowała plan wprowadzenia tzw. inteligentnych tachografów, który zawarła w Rozporządzeniu nr 165/2014 z 4 lutego 2014 r. (weszło w życie 2 marca 2016.). Zgodnie z wytycznymi, inteligentne urządzenia mają być zamontowane w pojazdach ciężarowych zarejestrowanych po 15 czerwca 2019 r. Tachografy nowej generacji podłączone będą do systemu określania położenia opartego na nawigacji satelitarnej (systemu lokalizacji „GALILEO" i europejskiego systemu wspomagania satelitarnego „EGNOS"). Mają automatycznie oznaczać większą niż dotychczas liczbę parametrów pojazdu: prędkość, czas podróży, a także samą trasę wraz z jej celem końcowym.

Najistotniejsze będzie rejestrowanie współrzędnych pojazdu w momencie rozpoczęcia i zakończenia pracy oraz po każdych trzech godzinach jazdy. Dzięki automatycznemu zapisowi, inteligentny tachograf określi dzienny czas pracy kierowcy i zapobiegnie błędom oraz manipulacji polegającej na braku wpisów manualnych.

Komisja Europejska, w zmianach proponowanych w zakresie Pakietu mobilności, przewiduje dwa rozwiązania w zależności od rodzaju tachografu.

1. W obecnie występujących tachografach, po przekroczeniu każdej granicy, kierowcę będzie obejmował obowiązek wpisywania symbolu państwa, do którego wjeżdża.

2. W przypadku inteligentnych tachografów, obligatoryjne dodatkowo będzie zapisywana lokalizacja przy przekroczeniu granic.

Nowe uregulowania prawne mają zapewnić lepszą kontrolę przestrzegania przepisów dotyczących zagranicznej płacy minimalnej oraz zasad kabotażu.

Jakie kary za brak wpisów kraju rozpoczęcia i zakończenia?

Obecnie brak dokonania wpisu kraju rozpoczęcia i zakończenia pracy w Polsce nie skutkuje mandatem karnym, ale jest traktowany jako naruszenie popełnione przez kierowcę.

Inaczej do art. 34, ust. 7 z Rozporządzenia 165/2014 podchodzą służby kontrolne w Europie Zachodniej. Z praktyki kontrolnej wynika, że w takim przypadku nakładane są mandaty karne w wysokości od 15-150 euro, w zależności od taryfikatora danego państwa.

Podsumowując, pomimo braku kary w Polsce, fakt prawidłowego zaznaczania państwa rozpoczęcia i zakończenia pracy ma istotny wpływ na czas pracy kierowcy i jego analizę. Wpisy krajów rozpoczęcia i zakończenia przekładają się na prawidłowe rozliczenie kosztów podróży służbowej i noclegów podczas delegacji pracownika.

Cezary Świeciak,
ekspert ds. wdrożeń i szkoleń, Inelo

Z praktyki kontrolnej wynika, że w Europie Zachodniej za brak dokonania wpisu kraju rozpoczęcia i zakończenia pracy nakładane są mandaty karne w wysokości od 15-150 euro, w zależności od taryfikatora danego państwa.

Zapraszamy do pogłębiania swojej wiedzy na naszych szkoleniach otwartych lub indywidualnych, z których ofertą można zapoznać się na stronie www.szkoleniadlatransportu.pl

Nowość na Platformie TimoCom

4 lipca TimoCom udostępnił nową aplikację – TC Transport Order®. Pod tą nazwą kryje się narzędzie służące do cyfrowego poszukiwania transportu i centralnego zarządzania zleceniami transportowymi bezpośrednio w programie.

Specjalnie dla użytkowników platformy transportowej został stworzony nowy moduł – TC Transport Order®, który usprawnia proces poszukiwania transportu, pozyskiwania zleceń transportowych i zarządzania danymi.

Jak to działa?

W skrócie mechanizm działa następująco: zleceniodawca składa cyfrowo zapytanie o transport do wielu partnerów biznesowych jednocześnie. Może być to wybrana grupa odbiorców, która spełnia określone kryteria istotne dla zleceniodawcy. W odpowiedzi dostaje wiele ofert cenowych, na podstawie których podejmuje decyzję o tym, z kim chce współpracować. Następnie, w oparciu o już wprowadzone dane, zleceniodawca tworzy zlecenie transportowe, które wysyła do wybranego partnera. Z drugiej strony zleceniobiorca otrzymując zapytanie o transport wysyła informację o swojej ofercie i jeśli zostanie ona zaakceptowana dostaje zlecenie transportowe, które może podjąć jednym kliknięciem. Cały proces jest centralnie zarządzany przy pomocy prostego i intuicyjnego menu, a dane w zależności od ich statusu, znajdują się w odpowiednich zakładkach.

Co zyskują użytkownicy?

Nowe rozwiązanie opiera się na trzech filarach: cyfryzacji, automatyzacji i optymalizacji. Wszystkie te czynniki wpływają na siebie działając synergicznie, tworząc tym samym korzyści, jakie nie byłyby możliwe bez istnienia całości systemu. TC Transport Order® przyczynia się zatem do zredukowania łańcucha komunikacyjnego, skrócenia czasu pracy i zmniejszenia jej nakładu, co przyspiesza działanie przedsiębiorstw zarówno poszukujących wolnych przestrzeni transportowych w pojazdach, jak i ładunków.

Nowa aplikacja stanowi także mechanizm prowadzący do podejmowania możliwie najlepszych decyzji biznesowych. Daje bowiem zleceniodawcy dostęp do aktualnych informacji dotyczących oferty cenowej od wielu sprawdzonych i wybranych w oparciu o konkretne parametry partnerów biznesowych. Zatem użytkownik może porównać najlepsze oferty na rynku od zaufanych kontrahentów.

Co ważne, nowy moduł platformy transportowej TimoCom skutecznie ułatwia nadawcom przeprowadzenie poszukiwania transportu, ponieważ wszystkie informacje znajdują się w jednym miejscu, są odpowiednio posegregowane w zależności od statusu i centralnie zarządzane.

Przewoźnicy także czerpią korzyści z nowego rozwiązania. Przy małym wkładzie pracy mają dodatkową szansę na zdobycie zlecenia transportowego i przy minimum nakładów i formalności mogą zawrzeć prawnie wiążącą umowę.

Również do dyspozycji przewoźników jest panel do zarządzania danymi, który sprawia, że nie tylko mają informację zawsze „pod ręką", ale także stałą kontrolę nad przebiegiem procesu.

Nowe rozwiązanie opiera się na trzech filarach: cyfryzacji, automatyzacji i optymalizacji. Wszystkie te czynniki wpływają na siebie działając synergicznie, tworząc tym samym korzyści, jakie nie byłyby możliwe bez istnienia całości systemu.



Przewoźnicy przy małym wkładzie pracy mają dodatkową szansę na zdobycie zlecenia transportowego i przy minimum nakładów i formalności mogą zawrzeć prawnie wiążącą umowę

Nowa jakość.

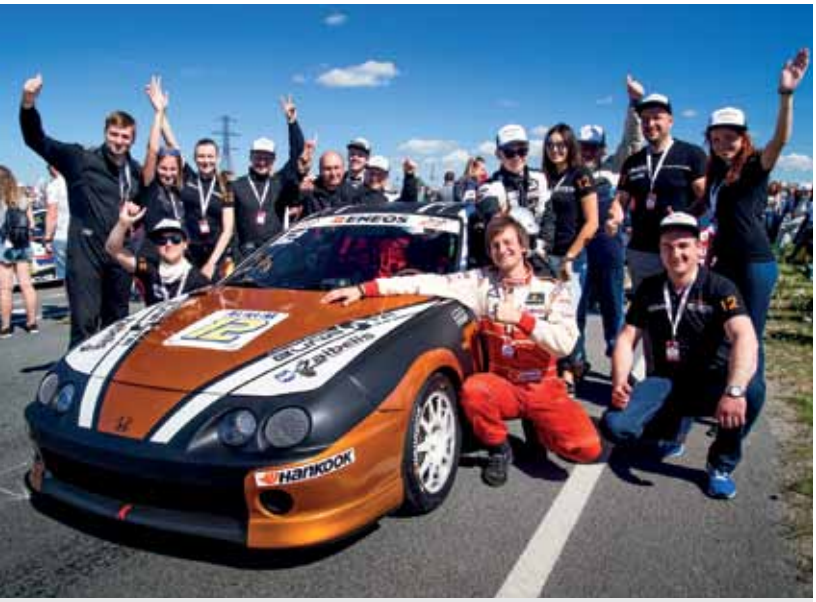
Aplikacja TC Transport Order® to rozwiązanie w duchu logistyki 4.0, dostosowujące możliwości sektora TSL do stale rosnących wymagań rynku.

Bunasta – ekspert w przekraczaniu granic

Na sukces w biznesie składają się kompetencje i umiejętności lidera oraz samodyscyplina, determinacja i wola. A nic tak nie kształtuje twardego charakteru, jak uprawianie sportu. Jurgis Adomavičius założyciel firmy BUNASTA – profesjonalni agenci celni – nie tylko przewodzi międzynarodowej firmie, ale też pasjonuje się wyścigami samochodowymi. I odnosi sukcesy na obu płaszczyznach.

Zespół BUNASTY „Bunasta by Žaibelis Motorsport" po raz pierwszy w dniach 20-22 lipca w Pałandze (Litwa) wziął udział w tradycyjnym wyścigu, osiemnastej edycji „Eneos1006 km". Drużyna pomarańczowej Hondy, oznaczonej numerem 12, w łącznej klasyfikacji wyścigu zajęła 9 pozycję i 1 miejsce w klasie A2000.

Grupa doświadczonych kierowców, pracowników BUNASTY, wielokrotnie uczestniczyła w wyścigach Eneos, kończąc trasę miejscem na podium. Wielokrotnym zwycięzcą wyścigów na 1000 km był Ignas Palaima, dwukrotnym w swojej klasie Ignas Brusokas. Najlepsi byli też uczestnicy zawodów „Fast Lap" Tomas Rimkus i Jurgis Adomavičius – właściciel i założyciel BUNASTY, pasjonat sportów motoryzacyjnych.



Zespół UAB BUNASTY „Bunasta by Žaibelis Motorsport" w dniach 20-22 lipca w Pałandze (Litwa), brał udział w tradycyjnym wyścigu, osiemnastej edycji, „Eneos 1006 km"

W biznesie jak w sporcie

Psychologowie biznesu uważają, że sportowców i biznesmenów łączy silna potrzeba wygrywania, umiejętność radzenia sobie z niepowodzeniami i przekuwania ich w sukces. Thomas Edison kiedyś powiedział: – *„Nigdy nie odniosłem porażki. Po prostu odkryłem 10 000 błędnych rozwiązań." Gdyby nie przeświadczenie o słuszności tego, co robi, determinacja i upór, Edison nie zostałby autorem żarówki* – mówi Jurgis Adomavičius. I dodaje: – *Pasja nie tylko pozwala na „ładowanie baterii". To również świadomość, że zarówno na torze wyścigowym jak i w życiu zawodowym obowiązują pewne, uniwersalne mechanizmy. Jasno określony cel, kierowanie się zasadami i wartościami, szybkość w podejmowaniu dobrych decyzji oraz odpowiedzialność są kluczowymi elementami* – wyjaśnia Jurgis Adomavičius, lider BUNASTY. – *Rozwijając się, uczymy się, poznajemy siebie, swoje możliwości, ale też ograniczenia* – dodaje.

BUNASTA – profesjonaliści w obsłudze celnej

BUNASTA działa na Litwie, Białorusi i w Polsce. Składa się z zespołu doświadczonych i w pełni profesjonalnych ekspertów celnych, którzy zajmują się przede wszystkim niezbędnymi procedurami celnymi i znajdują najlepsze rozwiązania, które zapewniają płynny przepływ towarów przez granice, zarówno do UE, jak i do krajów WNP. Przedstawiciele firmy są obecni na wszystkich przejściach granicznych pomiędzy Unią a jej wschodnimi sąsiadami. BUNASTA ma silną pozycję nie tylko na przejściach polskich, litewskich i białoruskich, ale widoczna jest na granicach Łotwy, Estonii, Rosji oraz Ukrainy. W sposób kompleksowy zapewnia obsługę celną przewoźników. Specjaliści firmy zajmują się wypełnianiem deklaracji i udzielaniem gwarancji celnych przez 7 dni w tygodniu i 24 godziny na dobę. Świadczą usługi eksperckie, takie jak Elektroniczna Informacja Wyprzedzająca EPI, zabezpieczenie celne, wypełnianie karnetów TIR, tranzytu T1, dokumentów wywozowych oraz innych deklaracji. BUNASTA może wysyłać EPI także przez utworzony przez organizację IRU portal TIR-EPD.

Najważniejsi są ludzie

W trosce o komfort przewoźników i w celu zapewnienia obsługi na najwyższym poziomie, przy granicach Estonii, Łotwy, Litwy i Polski z Rosją, Białorusią i Ukrainą – w dogodnych miejscach przed granicą – pracują 23 centra obsługi kierowców (w planach są kolejne). Nasi eksperci czuwają nad tym, aby kierowca, jeszcze oczekując w kolejce, otrzymał wiadomość z danymi do odprawy. Nowoczesne i scentralizowane przygotowywanie deklaracji pozwala na zaoszczędzenie czasu transportu ładunku i ułatwia odprawę celną. – Istotne są nie tylko same procedury. Ważni się również ludzie. Dlatego BUNASTA inwestuje w szybką, wysokiej jakości obsługę kierowców, a szeroka sieć centrów obsługi pozwala na uiszczenie opłaty za pomocą jednej umowy, nawet jeżeli ładunki są przewożone w różnych kierunkach – podkreśla Jurgis Adomavičius. BUNASTA zapewnia obsługę na najwyższym poziomie. Własna sieć oddziałów gwarantuje przewoźnikom najlepsze warunki obsługi.



Internetową platformę Cargonexx stworzono z myślą o firmach spedycyjnych i przewozowych

Bezpłatna platforma Cargonexx także dla Polaków

Niemiecki start-up Cargonexx postawił na sztuczną inteligencję, dzięki czemu może analizować czynniki mające wpływ na ceny rynkowe ładunków w transporcie drogowym i przewidywać je z wyprzedzeniem. Na tej podstawie realizuje zlecenia transportowe.

Internetową platformę Cargonexx stworzono z myślą o firmach spedycyjnych i przewozowych. Tu ceny rynkowe ładunków obliczane są przez algorytm matematyczny i za takie Cargonexx przejmuje je od zleceniodawców, z pełną odpowiedzialnością za realizację ich transportu. Firma korzysta z sieci logistycznej obejmującej firmy transportowe z Niemiec, Polski oraz innych państw europejskich. Udział w sieci Cargonexx jest bezpłatny i niezobowiązujący, a niemiecki start-up zarabia na marży wynikającej z kupna i sprzedaży każdego ładunku. Wielkość marży zależy od wielkości popytu i podaży na oferowanych trasach. Jak widać, jest to narzędzie bezpieczne, szybkie i proste.

Z platformy spedycyjnej Cargonexx, poza niemieckimi, mogą korzystać polscy, austriaccy i duńscy przewoźnicy. Od 1. lipca w ofercie są darmowe ubezpieczenia kabotażowe na każdy fracht dostępny na platformie, którego realizacja odbywa się na terenie Niemiec.

Darmowe ubezpieczenie OCP

Dla zagranicznych przewoźników, dzięki Cargonexx, przyjmowanie zleceń transportowych na terenie Niemiec stało się bardziej proste. Na platformie Cargonexx mogą oni przyjmować zlecenia kabotażowe, nawet nie posiadając odpowiedniego ubezpieczenia, albowiem ubezpieczenie transportowe na kabotaż w Niemczech może zostać bezpośrednio i jednorazowo zawarte podczas przyjęcia wybranego frachtu. Koszty z tym związane ponosi Cargonexx.

Serwis ułatwia firmom mającym swoją siedzibę w krajach należących do Unii Europejskiej szybszą realizację transportu ładunków częściowych i kompletnych na terenie Niemiec. Aby móc zaoferować taki serwis, hamburska spedycja Cargonexx współpracuje w tym celu z ubezpieczycielem KRAVAG.

– *Dopasowujemy się do potrzeb rynku transportowego. Od niedawna z naszej platformy spedycyjnej, poza niemieckimi firmami, mogą korzystać polscy, austriaccy i duńscy przewoźnicy. A od 1. lipca oferujemy im darmowe ubezpieczenia kabotażowe na każdy fracht dostępny na naszej platformie, którego realizacja odbywa się na terenie Niemiec. Dzięki temu wzrasta nasza atrakcyjność na rynku w porównaniu do konkurencji* – wyjaśnia Rolf-Dieter Lafrenz, CEO i współzałożyciel firmy Cargonexx.

Korzyści, które oferuje Cargonexx:

- bezpłatne ubezpieczenie OCP na kabotaż,
- pomoc przy realizacji transakcji,
- minimalizacja ryzyka do zera,
- płatność w ciągu 5 dni,
- bezpłatny serwis bez abonamentów,
- szybka realizacja zleceń.

Digitalna spedycja Cargonexx

Została założona w Hamburgu na początku 2016 r. przez Rolfa-Dietera Lafrenza i Andreasa Karanasa. Na niemiecki rynku działa aktywnie od grudnia 2016 r. Platforma spedycyjna opiera swoją działalność na algorytmie matematycznym, który na chwilę obecną posiada ponad 2 mln danych historycznych. Cargonexx. Jako jedyna firma z branży logistycznej, należy ze swoją Smart Data i sztuczną inteligencją do finalistów niemieckiego konkursu, w którym przydzielane są raz w roku nagrody za innowacyjne rozwiązania. Również w Austrii platforma Cargonexx odnotowała sukces, znajdując się w finale Wyborów Logistycznych 2017, w kategorii Start-up.

Nowa jednostka Stena Line m/v Gute na trasie Gdynia-Karlskrona

W związku z dużym popytem na przewozy frachtowe na Morzu Bałtyckim, 28 sierpnia armator Stena Line wprowadził na trasę Gdynia-Karlskrona jednostkę m/v Gute – czwarty statek na tej linii.

W 2016 r. liczba jednostek frachtowych przewożonych między Gdynią a Karlskroną (południowa Szwecja) wzrosła w stosunku do roku poprzedniego, a w 2017 Stena Line obserwuje dalszy wzrost przewozów frachtowych na tej linii.

– *Na przestrzeni ostatnich lat zaobserwowaliśmy wzrost popytu na nasze usługi przewozowe. Wierzymy, że trend ten się utrzyma i z radością wprowadzamy czwarty statek, który zapewni nam dodatkową ładowność. Trasa między Polską a Szwecją jest strategicznie bardzo istotna dla Stena Line i stanowi ważny element infrastruktury łączącej Europę Środkową ze Skandynawią.* – wyjaśnia Marek Kiersnowski, dyrektor linii Gdynia-Karlskrona w Stena Line.

Co roku tę trasę z Gdyni do Karlskrony przemierza około pół miliona pasażerów, korzystając z jednego z dwóch bliźniaczych statków: Stena Vision i Stena Spirit. Stena Baltica oraz m/v Gute, są przeznaczone głównie do przewozu ładunków na tej linii.



Trasa Gdynia-Karlskrona

Jednostka wyczarterowana od Gotlandsbolaget

Obok Stena Vision, Stena Spirit oraz Stena Baltica, m/v Gute to czwarty statek należący do Stena Line kursujących na trasie Gdynia-Karlskrona. Dzięki niemu będzie więcej miejsca na przewozy frachtowe. Statek m/v Gute będzie wykonywał 8 rejsów w tygodniu, dzięki czemu Stena Line będzie mogła zaoferować ogółem 44 wypłynięcia tygodniowo pomiędzy Polską a Szwecją.

– *Zauważamy niezmiennie wysoki popyt na przewozy. Jednak dla naszych klientów ważne jest nie tylko ile miejsc oferujemy, ale też jaką proponujemy częstotliwość rejsów i w jaki sposób dopasowujemy się do ich potrzeb. Dzięki wprowadzeniu m/v Gute rozwiniemy pojemność frachtową linii i będziemy mogli w większym stopniu dostosować się do potrzeb naszych klientów, przy zachowaniu wysokiej jakości usług, a to jest zgodne z przyjętą przez Stena Line strategią rozwoju. Chcemy w ten sposób utrzymać silną pozycję rynkową. Pomoże nam w tym nie tylko nowa jednostka, ale też odpowiednie wykorzystanie możliwości terminalu multimodalnego Baltic Port w Karlskronie, jak i przyszłego, nowego terminalu promowego w Porcie Gdynia, jako ważnych hubów transportowych zarówno dla pasażerów jak i frachtu.* – powiedział Marek Kiersnowski.



M/v Gute w porcie w Gdyni, w pierwszy rejs wyruszył 28 sierpnia, już z charakterystycznym czerwonym kominem Stena Line

m/v Gute

- czas rejsu: **14 godzin**,
- długość: **138 metrów**,
- szerokość: **16 metrów**,
- pojemność ładunkowa: **865 m**.

Szwedzki koncern promowy

Stena Line jest szwedzkim koncernem promowym, z siedzibą w Göteborgu. Operuje



Stena Line operuje na 20 trasach, łącząc 10 krajów

na 20 trasach łączących 10 krajów, posiada 35 promów, zatrudnia ponad 5 tys. pracowników. Roczne obroty koncernu przekraczają 12 mld koron szwedzkich. Przewozi rocznie ponad 7 mln pasażerów, 1,5 mln samochodów osobowych i 2 mln jednostek frachtowych.

W Polsce Stena Line jest obecna od ponad dwóch dekad. Promy z charakterystycznym czerwonym kominem łączą Gdynię z Karlskroną w południowej Szwecji. Co roku tę trasę przemierza około pół miliona pasażerów, korzystając z jednego z dwóch bliźniaczych statków: Stena Vision i Stena Spirit. Stena Baltica oraz m/v Gute, są przeznaczone głównie do przewozu ładunków na tej linii.

Stena Line jest częścią grupy Stena Sphere należącej do rodziny Olsson. Poza przewozami promowymi, grupa zajmuje się m.in. żeglugą, wydobyciem ropy naftowej, recyklingiem, obrotem nieruchomościami. Obroty całej grupy Stena Sphere sięgają 58 mld koron szwedzkich rocznie. Stena Sphere zatrudnia 19 tys. pracowników na całym świecie.



Na rynku magazynowym **pobito kolejne rekordy**

Pierwsza połowa 2017 r. to czas rekordów na polskim rynku magazynowym. Jest to zdecydowanie najszybciej rosnący sektor nieruchomości komercyjnych w Polsce. Pod koniec czerwca na rynek trafiło ok. 800 tys. m^2 powierzchni magazynowej, a całkowite jej zasoby przekroczyły już 12 mln m^2. Co więcej, rekordowe liczby oddanych do użytku powierzchni nie zniechęcają deweloperów do rozpoczęcia kolejnych inwestycji.

Rynek rośnie, jednak dane umieszczone w raportach firm doradczych funkcjonujących na rynku magazynowym, podsumowujących pierwsze półrocze 2017, nieco różnią się od siebie. I tak, zarówno według Colliers International jak i Savills w I połowie roku ukończono budowę nieco poniżej 800 tys. m^2 powierzchni magazynowej, w raporcie AXI IMMO napisano, że zaledwie 720 tys. m^2, a BNP Paribas podaje, że powyżej 801 tys. m^2. Dzięki tym inwestycjom, co czytamy w raporcie Colliers International i AXI IMMO, całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce są większe o 10% niż rok wcześniej. Zdaniem Savills wzrost ten wyniósł nawet 17%.


Fot. AXI IMMO

Śląskie Centrum Logistyczne w Sosnowcu

Rozwojowi sektora sprzyjają – tak argumentuje AXI IMMO – zmiany w modelach sprzedaży i dobra koniunktura gospodarcza w Europie Zachodniej.

Od stycznia do czerwca 2017 r. podpisano ponad 250 umów, w ramach których wynajęto w sumie około 1,9 mln m^2 powierzchni magazynowej. To, o 36% więcej niż w I poł. 2016 r. i jeden z najwyższych wolumenów w historii.



Fot. Panattoni

Panattoni Park Pruszków II. Największy udział w nowej podaży magazynowej na koniec czerwca br. Mają: Panattoni (47%), Prologis (12%) i Hillwood/7R (11%)

Czołówka stale ta sama

W raporcie BNP Paribas podkreślono, że najwięcej powierzchni przemysłowych i magazynowych oddano w okolicach Poznania – 133 tys. m^2. Za Poznaniem plasuje się region Warszawy II (115,7 tys. m^2) i Polska Centralna (111,8 tys. m^2). Pozostałe firmy doradcze, w tym Colliers International, Poznań umieściły na trzecim miejscu, z 111,8 tys. m^2 nowej powierzchni magazynowej. Wyprzedzają go okolice Warszawy (strefa II i III) oraz znajdujący się w Polsce Centralnej region Bydgoszcz/Toruń. W tych lokalizacjach oddano do użytkowania odpowiednio 115,8 tys. i 113 tys. m^2, co łącznie z Warszawą stanowiło 43% całkowitej powierzchni oddanej do użytku w tym okresie w Polsce.

Wysokim poziomem podaży charakteryzował się również region Górnego Śląska (93 tys. m^2). Dynamika nowej podaży powierzchni przemysłowych w stosunku do ubiegłego roku wzrosła o 100%, a dominują inwestycje BTS i *pre-let*.

Największe obiekty dostarczone na rynek w tym okresie to:

- rozbudowa P3 Błonie (47,5 tys. m^2) w drugiej strefie Warszawskiej, którego właścicielem jest GIC;
- BTS dla Kaufland (45,7 tys. m^2) wybudowany przez Panattoni;
- Carrefour (38 tys. m^2) w Bydgoszczy;
- rozbudowa Prologis Park Piotrków II (42,2 tys m^2) w regionie Polski Centralnej.

Swoje zasoby magazynowe powiększyło także Pomorskie Centrum Logistyczne, znajdujące się tuż przy terminalu kontenerowym DCT w Gdańsku, będącym polskim centrum przeładunkowym przesyłek intermodalnych wysyłanych droga morską. Budynek mający 36,7 tys. m² a drugi z kolei w Centrum, wybudowała firma Goodman. Dzięki temu powierzchnia PCL zwiększyła się do 88 tys. m². Magazyn został już w 95% wynajęty, a w związku dużym zapotrzebowaniem na powierzchnię magazynową, uzyskano niezbędne pozwolenia na budowę trzeciego budynku, mającego 36 tys. m².

Jednak to nie Goodman uzyskał największy udział w nowej podaży na koniec czerwca br., tylko tacy deweloperzy jak Panattoni (47%), Prologis (12%) i Hillwood/7R (11%). A dynamika podaży w porównaniu z rokiem ubiegłym, jak pisze AXI IMMO, wynosi 100%.

Większy popyt i brak pustostanów

Wysokie wzrosty dotyczą także popytu na powierzchnie przemysłowe i magazynowe. Colliers International i Savills informują, że od stycznia do czerwca 2017 r. podpisano ponad 250 umów, w ramach których wynajęto w sumie około 1,9 mln m² powierzchni magazynowej. To, o 36% więcej niż w I poł. 2016 r. i jeden z najwyższych wolumenów w historii.

Nie aż tak optymistyczne dane umieszczone są w raporcie AXI IMMO, gdzie mowa jest o 1,82 mln m² wynajętej powierzchni, z czego 70% to nowe umowy najmu i ekspansje. Kontrakty natomiast podpisano na powierzchnię o 32% większą niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Dominowały główne rynki, na których wynajętych zostało 1,6 mln m², zaś tylko 11% z popytu brutto stanowiły transakcje na mniejszych rynkach. W porównaniu z I połową 2016 r. największa dynamikę po stronie popytu zaobserwowano w Polsce Centralnej, gdzie nastąpił gigantyczny wzrost o 158%. Znaczący skok miał również miejsce na Górnym Śląsku, gdzie popyt wzrósł o 89%.

Savills dodaje, że najwięcej powierzchni wynajęto na pięciu głównych rynkach, a aktywność najemców skupiała się przede wszystkim na Polsce Centralnej (24% całkowitego popytu – 440 tys. m² skomercjalizowanej powierzchni) i Warszawie (22%). Zdaniem Colliers International Warszawę wyprzedza Górny Śląsk z 394 m² skomercjalizowanej powierzchni.

Poza głównymi rynkami wysoką aktywność zaobserwowano na zachodzie kraju, w pobliżu granicy z Niemcami, gdzie wynajęto ponad 105,7 tys. m² (6% całkowitego popytu).

W strukturze popytu na czoło wysunęły się sieci handlowe z udziałem na poziomie (35%), następnie operatorzy



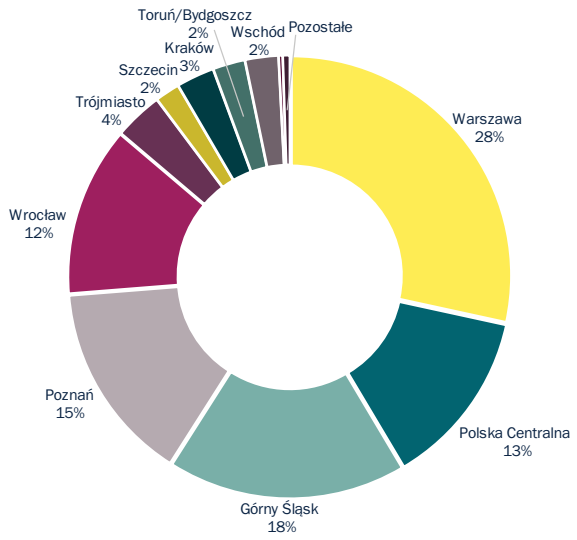
Coraz mniej inwestycji spekulacyjnych

Anna Głowacz, dyrektor Działu Industrial w AXI IMMO

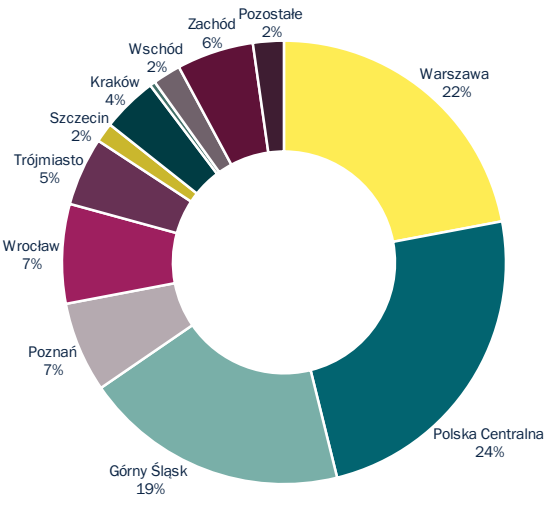
Udział inwestycji spekulacyjnych w wolumenie projektów w budowie spada. Na koniec czerwca wynosił 24%, czyli o 18% mniej niż w analogicznym okresie w roku poprzednim. Jest to efekt dużych projektów BTS, ale też większej ostrożności deweloperów, którzy w większości przypadków o rozpoczęciu nowych inwestycji decydują dopiero po podpisaniu przynajmniej jednej umowy *pre-let*. Inwestorzy spekulacji nie boją się tylko na głównych rynkach, najwięcej powierzchni nie zabezpieczonej umowami najmu powstaje w okolicach Warszawy, na Górnym Śląsku i we Wrocławiu.

W strukturze popytu na czoło wysunęły się sieci handlowe z udziałem na poziomie (35%), następnie operatorzy logistyczni (30%). Wśród największych transakcji dominowały, tak jak w latach poprzednich, projekty BTS.

Zasoby wg regionu w 1 poł. 2017 r.



Popyt brutto wg regionu w 1 poł. 2017 r.



Źródło: Savills

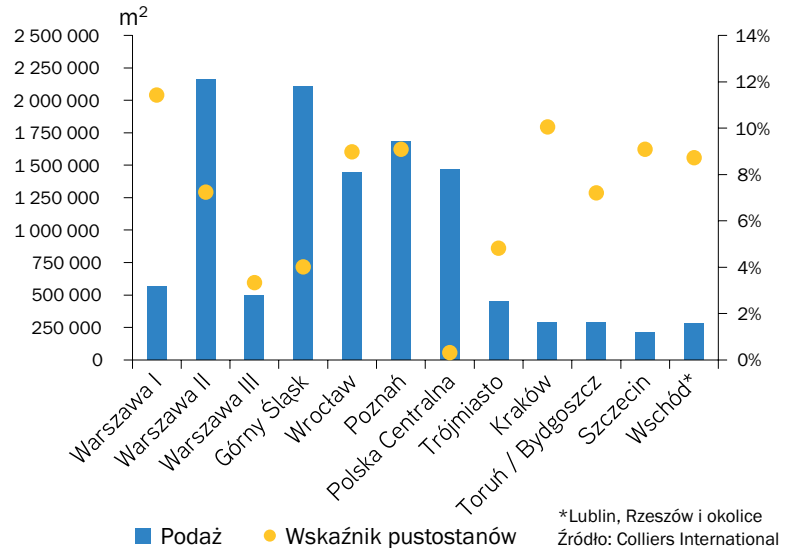


Szansa dla mniejszych rynków

Maciej Chmielewski, partner w Colliers International, dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych

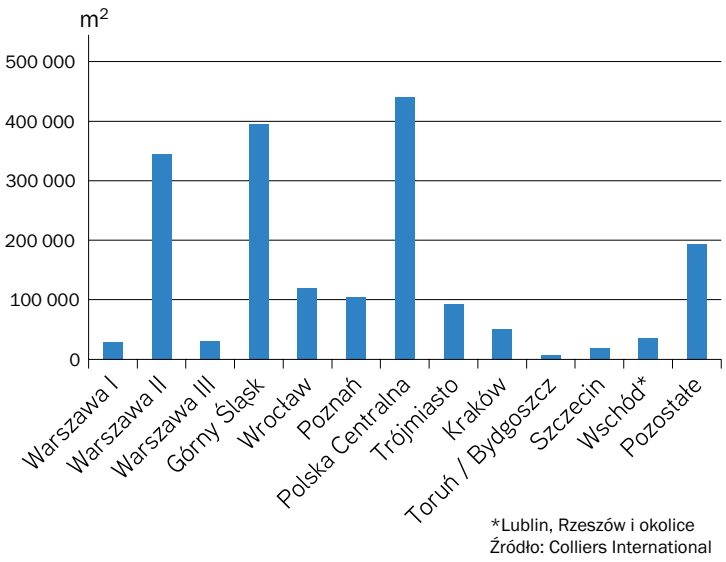
W najbliższych kwartałach przewidujemy wciąż wysokie zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowo-przemysłowe. Szansę na przyciągniecie nowych najemców mają mniejsze rynki magazynowe, takie jak Toruń/Bydgoszcz i Szczecin oraz inne miasta po zachodniej stronie Polski. Jednym z kluczowych czynników wyboru lokalizacji będą dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej i bliskość ośrodków akademickich.

Całkowite zasoby i wskaźnik pustostanów na głównych rynkach magazynowych



*Lublin, Rzeszów i okolice
Źródło: Colliers International

Popyt na głównych rynkach magazynowych w I poł. 2017 r.



*Lublin, Rzeszów i okolice
Źródło: Colliers International

logistyczni (30%). Wśród największych transakcji dominowały, tak jak w latach poprzednich, projekty BTS m.in.: magazyn dla Amazon w Sosnowcu (135 tys. m²), obiekt dla Castoramy w Strykowie (101,7 tys. m²) oraz magazyn dla BSH w Łodzi (79 tys. m²). Wszystkie realizowane były przez Panattoni.

Mimo tak dynamicznego rozwoju rynku, wskaźnik pustostanów pozostaje nadal na niskim poziomie i wynosi 5,9%, czyli tylko o 0,4 p.p. więcej niż w ciągu ostatnich trzech lat i jest niższy o 0,2 p.p. w porównaniu z poprzednim kwartałem. Duży wpływ na jego poziom ma fakt, że magazyny oddawane do użytku są już w większości wynajęte. Poziom przednajmu w obecnie realizowanych obiektach sięga niemal 80%.

Według BNP Paribas najwyższą stopę pustostanów w drugim kwartale odnotowano w regionie Krakowa – 11,9 % a najniższą, wynoszącą zaledwie 0,5%, w Polsce Centralnej. Z kolei AXI IMMO informuje, że najwięcej powierzchni do wynajęcia od zaraz znajduje się w regionie Szczecina (8,7%) i Wrocławia (8,5%). Najniższą dostępność na koniec czerwca br. odnotowano w Polsce Centralnej (0,7%), co oznacza, że w tym regionie brak jest wolnych od zaraz powierzchni klasy A. Brak jest też perspektyw zmiany tej sytuacji do końca br., zwłaszcza że ponad ¾ powierzchni obecnie budowanej zostało już wynajęte. Dlatego w następnych kilku miesiącach nie jest spodziewany istotny wzrost pustostanów.

Czynsze nadal niskie

Mimo wysokiego poziomu popytu na nowe powierzchnie i braku ich na rynku, koszt wynajmu w Polsce w porównaniu do Europy Zachodniej, jest nadal konkurencyjny. BNP Paribas przeprowadziło analizę wysokości wywoławczych stawek czynszów w miastach regionalnych, z której wynika, że od stycznia do czerwca utrzymywały się na stabilnym, niskim poziome, co jest efektem równowagi pomiędzy wzrostem podaży i rosnącym popytem najemców. Najwyższe koszty najmu konsekwentnie dotyczą magazynów położonych w granicach Warszawy – od 3,5 do 5 euro miesięcznie za m², a najniższe odnotowywano w rejonie Polski Centralnej – od 2 do 3,2 euro – ze względu na dominującą obecność dużych parków logistycznych.

Zdaniem AXI IMMO, stały popyt w połączeniu z wysoką dostępnością gruntów pod funkcje przemysłowo-magazynowe to czynniki które powodują, że stawki czynszu pozostają od wielu kwartałów na stałym poziomie. Jedynie w Ło-



Rynek nadal nienasycony

Wojciech Zoń, dyrektor Działu Powierzchni Magazynowych i Przemysłowych, Savills

Kondycja rynku nieruchomości magazynowych w Polsce nadal jest bardzo dobra. Nasz rynek wciąż nie jest nasycony i ma potencjał do dalszego rozwoju. Spadające bezrobocie może stymulować rozwój białych plam na magazynowej mapie Polski, gdyż część najemców może skusić lepszy dostęp do pracowników w tych regionach. Rynek napędza też dynamiczny rozwój sektora e-commerce, który potrzebuje zaplecza magazynowego i logistycznego. Nic nie wskazuje na to, by koniunktura miał się w najbliższym czasie odwrócić. Co więcej, obecny rok ma szansę być jeszcze lepszym od poprzedniego

dzi i wybranych lokalizacjach na Górnym Śląsku obserwujemy delikatną tendencję zwyżkową. Jednak, przy transakcjach najmu dla średniej wielkości magazynów (w przedziale 2,5-5 tys. m^2), deweloperzy nie są skłonni do ustępstw w odniesieniu do stawek bazowych, pole do negocjacji pozostaje w przypadku stawek efektywnych. Zdaniem tej firmy najatrakcyjniejsze stawki efektywne możliwe są do uzyskania w okolicach Warszawy (1,90-2,40 euro/m^2) i w Poznaniu (1,9-2,5 euro/m^2) Dość wysokie stawki, powyżej 3,0 euro/m^2, utrzymują się w Łodzi oraz subregionie Bielska-Białej. Sallvis dodaje, że w przypadku mniejszych powierzchni, typu SBU czynsze dochodząc do poziomu 4,80 euro/m^2.

Aktualnie w budowie

Firma doradcza Savills, podobnie jak Colliers International, w swoich raportach pisze, że w Polsce w budowie znajduje się obecnie ponad 1,6 mln m^2 powierzchni magazynowej i przemysłowej. Jest to wynik najlepszy w historii, który zapowiada, że na koniec roku mogą po raz kolejny paść kolejne rekordy. Dane zamieszczone w raporcie AXI IMMO podsumowującym I połowę 2017 r. na rynku magazynowym są jeszcze bardziej oszałamiające – według spółki w budowie znajduje się obecnie 1,71 mln m^2 powierzchni magazynowej.

Najwięcej buduje się w regionie Warszawy (360 tys. m^2), na Górnym Śląsku (330 tys. m^2) i w Szczecinie (293 tys. m^2). Savills podaje, że do największych projektów w budowie należą trzy stutysięczniki typu BTS: dwa dla sieci Amazon – 161 tys. m^2 w Szczecinie (aktualnie o największej powierzchni w budowie) i 135 tys. m^2 w Sosnowcu – których deweloperem jest firma Panattoni oraz magazyn dla sieci Zalando (130 tys. m^2) w Szczecinie budowany przez firmę Goodman. Przedstawiciele Savills podkreślają, że uwzględniając powierzchnie, które już zostały dostarczone na rynek w tym roku i rekordowo wysoki wolumen powierzchni w budowie, na koniec roku należy się spodziewać nowej podaży przekraczającej poziom z 2016 r.

W perspektywie rocznej

Przy takich wynikach, dobrej koniunkturze gospodarczej i zmianach modeli sprzedaży i tu możemy spodziewać się pobicia ubiegłorocznego wyniku, wynoszącego 3 mln m^2 wynajętej nowoczesnej powierzchni magazynowej. Według AXI IMMO, na wysoki wynik będą miały wpływ duże kontrakty z Górnego Śląska i Polski Centralnej, dalszy dynamiczny rozwój kanału e-commerce oraz dobre wyniki makroekonomiczne gospodarki polskiej, ale też niemieckiej i krajów UE. Polska staje się rozwiniętym rynkiem magazynowo – przemysłowym, o wolumenie porównywalnym z Wielką Brytanią. Jesteśmy liderem regionu Europy Środkowo-Wschodniej, a dzięki relatywnie niskim kosztom pracy, nadal wysokiej dostępności terenów i konkurencyjnym stawkom czynszów dobrą alternatywą dla rynków Europy Zachodniej.

Kluczową kwestią przy dużych projektach będzie nie tylko lokalizacja i dobrze rozwinięta infrastruktura drogowa, ale przede wszystkim dostęp do pracowników. Na duże inwestycje mogą liczyć nowe lokalizacje w woj. lubuskim, Białymstoku czy Kielcach, gdzie zasoby kadrowe jeszcze nie wyczerpały się.



Fot. Prologis

Prologis Park Piotrków II

– Dobre perspektywy na rynku zachęcają deweloperów, którzy przygotowują kolejne inwestycje na głównych rynkach, jak też w nowych lokalizacjach, ale tylko pojedyncze projekty będą realizowane spekulacyjnie. W drugiej połowie roku oddanych do użytku będzie ok. 1 mln m^2, co zapowiada kolejny rekord po stronie podaży na koniec 2017 r. – czytamy w raporcie.

Zdaniem Anny Staniszewskiej, dyrektor Działu Analiz Rynkowych i Doradztwa CEE, BNP Paribas Real Estate Poland, polski rynek powierzchni magazynowych przykuwa uwagę zagranicznych graczy, ponieważ umiejętnie potrafi łączyć relatywnie niskie stawki czynszów z coraz wyższym standardem i poziomem zaawansowania wykonywanych operacji. Dodatkowo, warto zauważyć, że w najbliższych kwartałach układ sił w regionach zmieni region szczeciński, którego strategiczne położenie, dostępność wykwalifikowanej siły roboczej i rekordowa ilość obiektów w budowie – prawie 300 tys. m^2 – dadzą o sobie znać.

Opr. Elżbieta Haber
na podstawie raportów:
AXI IMMO, BNP Paribas
Colliers International, Savills



Szczecin w budowie

Katarzyna Pyś-Fabiańczyk, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, BNP Paribas Real Estate Poland

Deweloperzy nie wydają się być zniechęceni liczbą oddanych powierzchni, zwłaszcza gdy spojrzymy na te, znajdujące się obecnie w trakcie budowy – 1 275 tys. m^2. Wśród największych wymienić można te realizowane w Szczecinie (Pannatoni BTS Amazon – 161 tys. m^2 oraz Goodman BTS Zalando – 130 tys. m^2.) i w Sosnowcu (Panattoni BTS Amazon – 135 tys.m^2).

Właściciel busów niekoniecznie jest **BUS-przewoźnikiem**

Wielu przewoźnikom wydaje się, że mając busy nie muszą mieć licencji. Mają rację tylko wtedy, gdy faktycznie wykonują działalność transportową wyłącznie busami.

Co, jeśli BUS-przewoźnik zleca innym przewoźnikom przewozy towarów pojazdami większymi niż busy? Czy wykonywanie takich przewozów wymaga posiadania zezwolenia i licencji? Czy jego polisa OCP pokryje szkodę powstałą w czasie wykonywania takiego przewozu przez podwykonawcę?

Ustawa o transporcie drogowym a licencje transportowe

Zgodnie z art. 3. ust. 1 pkt 2) ustawy o transporcie drogowym, przepisów ustawy nie stosuje się do przewozu drogowego (nie mylić z transportem drogowym, któremu ustawa nadaje szersze znaczenie) wykonywanego pojazdami samochodowymi lub zespołami pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony w transporcie drogowym rzeczy. Konsekwencją tego przepisu jest zniesienie – w odniesieniu do takich przewozów – obowiązku posiadania zezwolenia określonego w art. 5 i licencji wspólnotowej, określonej w art. 5a ustawy.

Przepisów Ustawy o transporcie drogowym nie stosuje się do przewozu drogowego (nie mylić z transportem drogowym) wykonywanego pojazdami samochodowymi lub zespołami pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony w transporcie drogowym rzeczy.



Gdy zlecamy przewozy ładunków wymagających wykorzystywania pojazdów większych niż 3,5 tony lub świadomie decydujemy się na przeważanie naszych 3,5-tonowych busów, stajemy się nie tylko klasycznymi przewoźnikami, a dodatkowo pośrednikami przy przewozie rzeczy

Czym według ustawodawcy jest przewóz drogowy? Zgodnie z art. 4 ust. 6a ustawy, przewozem drogowym jest transport drogowy lub niezarobkowy przewóz drogowy, a także inny przewóz drogowy w rozumieniu przepisów rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r., które w art. 4 lit. a) za przewóz drogowy uznaje każdą podróż odbywaną w całości lub części po drogach publicznych przez pojazd, z ładunkiem lub bez, używany do przewozu rzeczy. Według Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r. przewozem międzynarodowym jest przejazd pojazdu z ładunkiem, co jeszcze bardziej uściśla znaczenie przewozu drogowego. Przewozem drogowym jest więc każdy przewóz ładunku, każdy przejazd i każda podróż z ładunkiem. Zwolnienie od posiadania uprawnień, o których mowa w art. 3. ust. 1 pkt 2) ustawy, dotyczy zatem wyłącznie przewozów drogowych wykonywanych busami o DMC do 3,5 tony w rozumieniu przepisów prawa. Istotne jest również, aby przewóz, przejazd lub podróż z ładunkiem były wykonywane w granicach normatywu wagowego, przewidzianego dla danego rodzaju pojazdu – w praktyce do 1 000 kg.

Wynika z tego wniosek, że przepisy nie kwalifikują nas automatycznie jako „bursiarzy" tylko dlatego, że mamy jedynie busy. Zwolnienie z obowiązku posiadania uprawnień transportowych, określone w art. 3. ust. 1 pkt 2) ustawy o transporcie drogowym dotyczy bowiem wyłącznie przewozów drogowych wykonywanych pojazdami o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony i tylko wtedy, gdy rzeczywista masa całkowita pojazdu z ładunkiem nie przekracza 3,5 tony – w praktyce, gdy waga przewożonego ładunku nie przekracza dopuszczalnej ładowności pojazdu. W przypadku, gdy zlecamy przewozy ładunków wymagających wykorzystywania pojazdów większych niż 3,5 tony lub świadomie decydujemy się na przeważanie naszych 3,5-tonowych busów, stajemy się nie tylko klasycznymi przewoźnikami, a dodatkowo pośrednikami przy przewozie rzeczy, co wymusza na nas posiadanie stosownych uprawnień wymaganych przez ustawę o transporcie drogowym.



Za przewoźnika uprawnionego należy uznać takiego, który posiada stosowne zezwolenia i licencje wymagane przepisami prawa, ale również takiego, w odniesieniu do którego przepisy ustawy nie nakładają obowiązku posiadania zezwolenia i licencji

Kiedy ustawa wymaga od BUS-przewoźnika posiadania licencji?

To, czy mamy obowiązek posiadania licencji transportowej i jakiej, zależy więc od tego jakimi środkami transportu wykonujemy przewozy drogowe, jaka jest waga



Jerzy Różyk

30 lat w branży ubezpieczeniowej(ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 15 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

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

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

przewożonych ładunków oraz od tego, czy wykonujemy je samodzielnie, czy poprzez zaangażowanych podwykonawców. I tak, jeżeli:

- wykonujemy samodzielnie przewozy drogowe pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony (czyli tzw. busami) i nie zlecamy przewozów podwykonawcom:
  - nie musimy mieć ani zezwolenia na prowadzenie działalności transportowej (lub licencji krajowej), ani licencji wspólnotowej uprawniającej do wykonywania przewozów międzynarodowych i kabotażowych na terenie krajów UE, ale…
  - jeżeli do przewozu busem przyjmujemy ładunki o wadze przekraczającej dopuszczalną ładowność busa, musimy liczyć się z tym, że kontrolujący organ może zarzucić nam wykonywanie transportu drogowego bez uprawnień – w tym przypadku brak licencji na przewozy krajowe lub zezwolenia obowiązującego od 15 sierpnia 2013 r., a w przypadku przewozu międzynarodowego również licencji wspólnotowej;
- wykonujemy samodzielnie przewozy drogowe pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony (czyli tzw. busami) i zlecamy wykonywanie przewozów wyłącznie busami:
  - nie musimy mieć ani zezwolenia na prowadzenie działalności transportowej, ani licencji wspólnotowej uprawniającej do wykonywania przewozów międzynarodowych i kabotażowych na terenie krajów UE, ale…
  - powinniśmy mieć licencję na wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy (licencja krajowa wydana przed 15 sierpnia 2013 r. lub licencja na p.p.r. wydana po 15 sierpnia 2013 r.);
- wykonujemy samodzielnie przewozy drogowe pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony (czyli tzw. busami) i zlecamy podwykonawcom wykonywanie przewozów wymagających użycia pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony:
  - nie musimy mieć ani zezwolenia na prowadzenie działalności transportowej (lub licencji krajowej), ani licencji wspólnotowej uprawniającej do wykonywania przewozów międzynarodowych i kabotażowych na terenie krajów UE, ale…
  - powinniśmy mieć licencję na wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy (licencja krajowa wydana przed 15 sierpnia 2013 r. lub licencja na p.p.r. wydana po 15 sierpnia 2013 r.) .

Nieprzestrzeganie powyższego może skutkować sankcjami finansowymi nakładanymi przez organy kontrolujące za wykonywanie działalności transportowej bez wymaganych uprawnień. Wysokość kary grzywny w takim przypadku wynosi 8 tys. zł. O ile mandaty karne za przeważenia busów nie stanowią dla przewoźnika dużego obciążenia, gdyż najczęściej godzą w kierowców, sankcje finansowe za wykonywanie transportu drogowego bez uprawnień obciążają bezpośrednio przewoźnika i są o wiele bardziej dotkliwe. W każdym przypadku wiąże się to z dodatkowymi i nieplanowanymi kosztami.

Jaką polisę OCP powinien mieć każdy BUS-przewoźnik?

O ile organy kontrolujące ograniczają się jedynie do nakładania mandatów za przeważenia busów i – póki co – nie wnikają w uprawnienia BUS-przewoźników, to zakłady ubezpieczeń nie są już dla nich tak pobłażliwe. Klasyczny BUS-przewoźnik nie posiadający zezwolenia i licencji transportowej najczęściej ubezpiecza swoją odpowiedzialność cywilną na standardowych

Przewozem drogowym jest każdy przewóz ładunku, każdy przejazd i każda podróż z ładunkiem. Zwolnienie od posiadania uprawnień, o których mowa w art. 3. ust. 1 pkt 2) ustawy, dotyczy wyłącznie przewozów drogowych wykonywanych busami o DMC do 3,5 t w rozumieniu przepisów prawa.



Sankcje finansowe za wykonywanie transportu drogowego bez uprawnień obciążają bezpośrednio przewoźnika i są o wiele bardziej dotkliwe. W każdym przypadku wiąże się to z dodatkowymi i nieplanowanymi kosztami



Jeżeli BUS-przewoźnik zleca przewoźnikom dalszym (podwykonawcom) wykonanie przewozów drogowych pojazdami o DMC powyżej 3,5 tony, z powodu braku zezwolenia i licencji pozbawiony jest ochrony ubezpieczeniowej za szkody powstałe przy wykonywaniu takich przewozów

warunkach OCP, jakie są dedykowane wszystkim przewoźnikom. Przewoźnikiem w rozumieniu większości warunków jest przedsiębiorca uprawniony do wykonywania działalności transportowej. W świetle powyższego, za przewoźnika uprawnionego należy uznać takiego, który posiada stosowne zezwolenia i licencje wymagane przepisami prawa, ale również takiego, w odniesieniu do którego przepisy ustawy nie nakładają obowiązku posiadania zezwolenia i licencji. Jak opisałem powyżej, BUS-przewoźnik bez zezwolenia i licencji jest uprawniony do wykonywania przewozów drogowych (nie mylić z transportem drogowym) wyłącznie pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony. Zawarcie przez niego umowy ubezpieczenia OCP na standardowych warunkach nie pozbawia go więc całkowicie ochrony ubezpieczeniowej, ale ogranicza ją wyłącznie do przewozów drogowych takimi właśnie pojazdami. Jeżeli zatem BUS-przewoźnik zleca przewoźnikom dalszym (podwykonawcom) wykonanie przewozów drogowych pojazdami o DMC powyżej 3,5 tony, z powodu braku zezwolenia i licencji pozbawiony jest ochrony ubezpieczeniowej za szkody powstałe przy wykonywaniu takich przewozów. Kupiona polisa OCP nie spełni zatem jego oczekiwań, gdyż zakład ubezpieczeń nie przyjmie odpowiedzialności za takie szkody. Polisa OCP spełni swoją funkcję, jeżeli do szkody dojdzie w czasie wykonywania przewozu drogowego przez jego podwykonawcę pojazdem od DMC nieprzekraczającej 3,5 tony, ale tylko wówczas, gdy jego polisa OCP:

- uwzględnia ochronę za szkody powstałe w czasie przewozów wykonywanych przez podwykonawców i
- nie wymaga wpisania ubezpieczającego/ubezpieczonego (tutaj nasz BUS-przewoźnik) w list przewozowy oraz
- nie będzie wyłączała ochrony za szkody powstałe podczas przewozu towaru z przekroczeniem dopuszczalnego tonażu pojazdu (dotyczy przypadków przeważenia pojazdu).

Jak widać, pełne zaasekurowanie odpowiedzialności cywilnej ponoszonej przez naszego „BUS-przewoźnika" nie jest takie proste. Jeżeli wykonuje on różnorodną działalność transportową, kupiona u agenta standardowa polisa OCP może nie ochronić całej jego odpowiedzialności.



Fot. Fotolia

Jeżeli BUS-przewoźnik wykonuje różnorodną działalność transportową, kupiona u agenta standardowa polisa OCP może nie ochronić całej jego odpowiedzialności

W takich przypadkach powinien zastosować rozwiązanie ubezpieczeniowe, które pozwoli na ochronę ponoszonej odpowiedzialności również w wypadku wykonywania lub organizowania innych przewozów w ramach szeroko rozumianego transportu drogowego, w odniesieniu do których ustawa nakłada obowiązek posiadania stosownych uprawnień. Dobrą alternatywą dla klasycznego ubezpieczenia OCP jest ubezpieczenie dedykowane spedytorom, które chroni również odpowiedzialność przewoźnika umownego (w przypadku tzw. odsprzedawania zleceń), a w przypadku samodzielnego wykonywania przewozów, również odpowiedzialność ubezpieczającego jako przewoźnika faktycznego. Aby uzyskać pełną ochronę w tym modelu ubezpieczenia, nie trzeba posiadać uprawnień przewozowych. Takie rozwiązanie jest co prawda droższe, ale jeżeli na jednej szali postawimy zobowiązanie do zapłaty odszkodowania w wysokości 20 tys. euro, a na drugiej dobrą polisę, z całą pewnością zrównoważy ona ciężar szkody, za którą zamiast nas, zapłaci zakład ubezpieczeń.

Dobrą alternatywą dla klasycznego ubezpieczenia OCP jest ubezpieczenie dedykowane spedytorom, które chroni odpowiedzialność przewoźnika umownego, a w przypadku samodzielnego wykonywania przewozów, również odpowiedzialność ubezpieczającego jako przewoźnika faktycznego.

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

CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoznika.info



TransPoland

V Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

8 - 10 listopada 2017
EXPO XXI WARSZAWA

www.trans-poland.pl

TransPoland
Translogistica



Łączymy Twój biznes ze światem

Motorem rozwoju mikro i małe firmy

Związek Polskiego Leasingu podał dane dotyczące dynamika branży leasingowej w I połowie 2017 r. Wyniosła ona 11,6% r/r. Oznacza to, że w ciągu pierwszych sześciu miesięcy roku firmy leasingowe udzieliły łącznego finansowania w wysokości 31,8 mld zł. Odbiorcami ich usług są głównie mikro i małe firmy.

– 31,8 mld zł wyniosły łączne inwestycje polskich firm zrealizowane w I połowie tego roku przy udziale leasingu i pożyczki inwestycyjnej. W całym ubiegłym roku było to 58,1 mld zł. Dane opublikowane przez ZPL potwierdzają, że polski rynek inwestycji w dalszym ciągu potrzebuje zewnętrznego finansowania – stwierdził Andrzej Krzemiński, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

Firmy raportujące do ZPL udzielają finansowania w formie leasingu oraz pożyczki inwestycyjnej, co stanowi odpowiednio 85,7% i 14,3% wszystkich inwestycji sfinansowanych przez branżę w I połowie 2017 r. Przeważają inwestycje w aktywa ruchome (98,8% rynku), jednak przez branżę finansowane są także nieruchomości (1,2% udział w rynku).

Klienci firm leasingowych najczęściej finansowali pojazdy lekkie (44,3-procentowy udział w rynku), środki transportu ciężkiego, takie jak ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego (27,3 %) oraz maszyny i inne urządzenia – w tym IT (26,7%). Jak i w poprzednich latach, rzadziej finansowane były nieruchomości (1,2% udział w rynku).

W I połowie 2017 r. za pomocą leasingu najczęściej finansowano pojazdy lekkie (44,3% udziału w rynku), środki transportu ciężkiego (27,3%) oraz maszyny i inne urządzenia – w tym IT (26,7%).

Trendy w grupach produktów

Od lat, jak wynika z raportów, dominującymi aktywem finansowanym leasingiem są pojazdy lekkie (osobowe i dostawcze do 3,5 t). W ciągu pierwszych sześciu miesięcy roku branża leasingowa sfinansowała za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej pojazdy lekkie o łącznej wartości 14,1 mld zł, przy 17,4-procentowym wzroście w tym obszarze (r/r). W tej grupie przeważają pojazdy osobowe, z 84-procentowym udziałem w segmencie OSD. Na finansowanie pojazdów lekkich wpływa mocny impuls fiskalny dla wymiany aut, szczególnie w segmencie premium (możliwość odliczenia 50% podatku VAT przy zakupie oraz 50 % VAT od paliwa i usług serwisowych). Czynnik ten będzie oddziaływał przynajmniej do końca 2019 r.

ZPL przewiduje, że dalszy wzrost obrotów w segmencie pojazdów lekkich będzie stymulowany przez wzrost konsumpcji wspierany poprawą na rynku pracy, wzrostem dochodów gospodarstw domowych oraz rekordowo dobrymi nastrojami konsumentów. 2017 będzie kolejnym dobrym rokiem dla rynku motoryzacyjnego. ZPL szacuje, że łącznie w ciągu tego roku zostanie zarejestrowanych ok. 500 tys. pojazdów lekkich, z czego ok. 240 tys. na firmy leasingowe i wynajmu.



W ciągu pierwszych sześciu miesięcy roku branża leasingowa sfinansowała za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej, pojazdy lekkie o łącznej wartości 14,1 mld zł, przy 17,4-procentowym wzroście w tym obszarze (r/r)

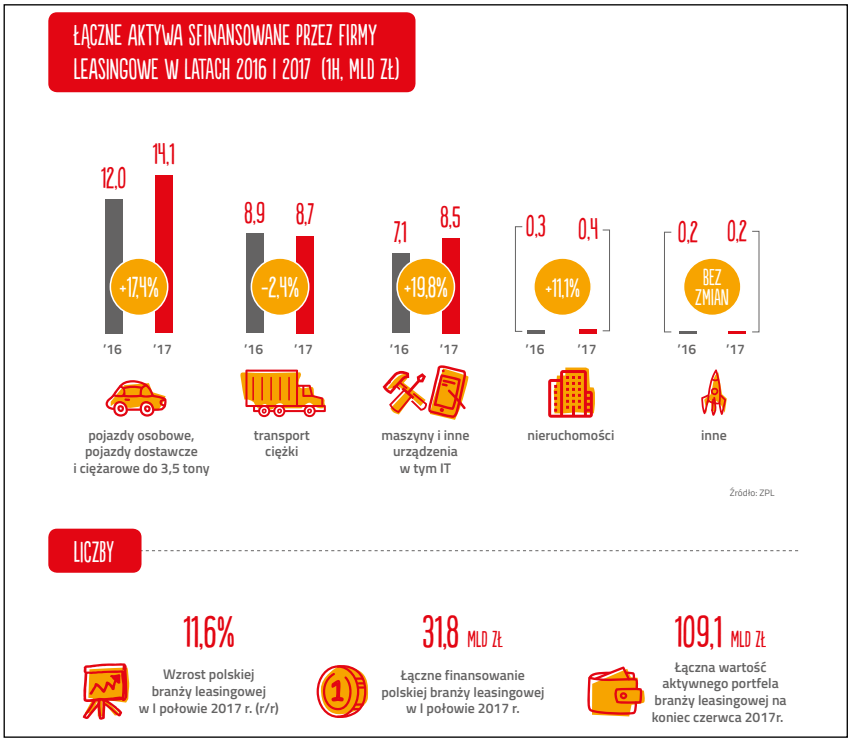
Branża leasingowa blisko połowę swoich usług (49%), kieruje do najmniejszych firm, czyli klientów o rocznych obrotach do 5 ml zł. ¾ wszystkich klientów branży stanowią firmy mikro i małe.

Istotna zmiana

Od początku roku na rynku widoczne jest wyraźne odbicie w zakresie finansowania maszyn i innych urządzeń liczonych razem z IT, co należy łączyć z dobrą koniunkturą w sektorze przemysłowym. Przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 r. oraz start funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014-2020 spowodowały, że finansowanie maszyn stało się głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej. Dodatnia, 19,8-procentowa dynamika (r/r) oraz 8,5 mld zł łącznej wartości finansowania, opisują wyniki w tym segmencie



Przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 r. oraz start funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014-2020 spowodowały, że finansowanie maszyn stało się głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej



rynku. W I połowie roku branża leasingowa odnotowała istotne wzrosty w zakresie finansowania maszyn rolniczych (+29,8% r/r), maszyn do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (+31,1 % r/r), maszyn poligraficznych (+26,2%) czy sprzętu budowalnego (+17,7% r/r).

W wypadku maszyn, duże znaczenie miały inwestycje sfinansowane przy udziale pożyczki (30-procentowy udział w finansowaniu maszyn), a wśród maszyn finansowanych pożyczką przeważały maszyny rolnicze (63-procentowy udział).

Dalszy rozwój rynku maszyn i urządzeń będzie mocno wspierany nie tylko przez eksport, ale także przez wzrost zamówień krajowych, stymulowany przede wszystkim zaakceptowanymi już projektami unijnymi z perspektywy na lata 2014-2020 o wartości 174,4 mld zł (stanowi to 36% łącznej puli Polski w obszarze polityki spójności). Głównym beneficjentem funduszy unijnych w tym segmencie rynku są rolnicy. Warto jednak zauważyć, że finansowanie maszyn dla rolnictwa staje się coraz bardziej niezależne od środków UE. Pozytywny wpływ na wyniki rynku leasingu maszyn i urządzeń będą miały także ożywienie w inwestycjach mieszkaniowych oraz odblokowane programy budowy dróg.

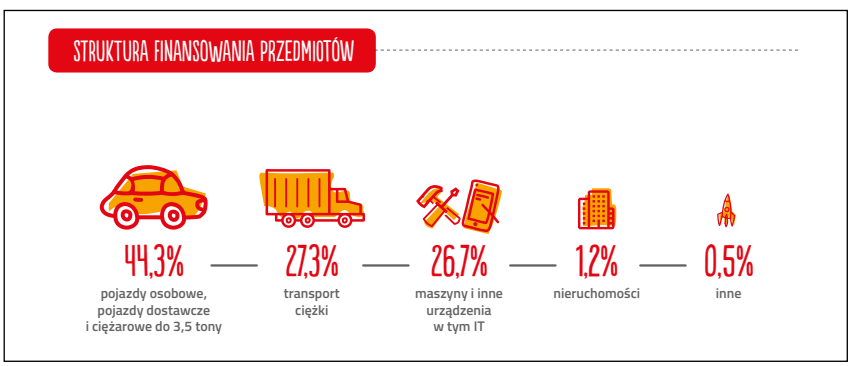
W omawianym okresie, w strefie wzrostów pozostawało także finansowanie nieruchomości. Od stycznia do końca czerwca br. firmy leasingowe sfinansowały nieruchomości o wartości 381,4 mln zł, przy 11,1-procentowej dynamice tego segmentu (r/r).

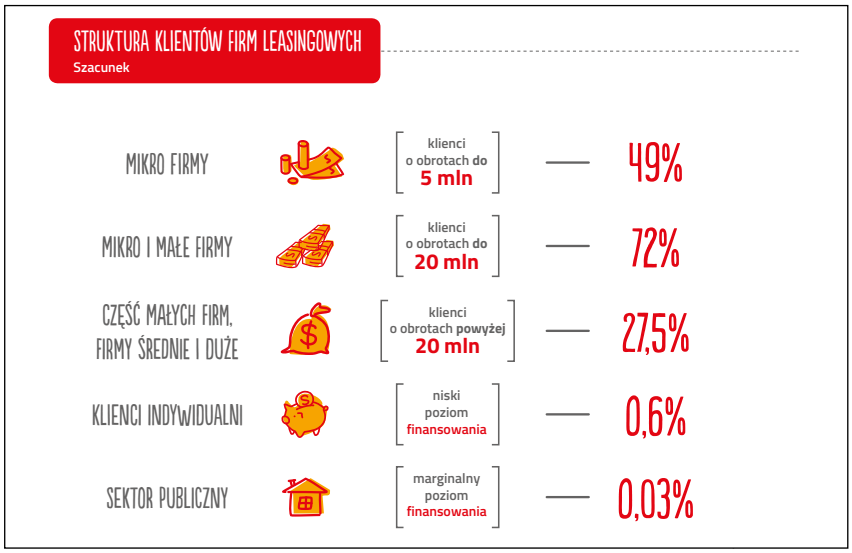
Ujemna dynamika

Niestety, w obszarze finansowania środków transportu ciężkiego branża leasingowa odnotowała, po kilkuletniej fali wzrostów, ujemną, -2,4-procentową dynamikę, przy wartości nowych kontraktów na poziomie 8,7 mld zł. Analizując wybrane grupy produktów, dodatnie dynamiki były udziałem finansowania pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony (+5,3% r/r) oraz naczep i przyczep (+0,1% r/r). Spadki były widoczne w pozostałych grupach aktywów, które są raportowane w ramach tej kategorii, tj. ciągniki siodłowe (-2,8% r/r), autobusy (-11,9% r/r), samoloty, statki, środki kolejowe (-11,1% r/r) i pozostałe pojazdy (-2,2% r/r).

Dalszy rozwój finansowania transportu ciężkiego będzie pozostawał w cieniu protekcjonistycznej polityki krajów UE i pogarszającego się otoczenia polityczno-prawnego, chociaż analizy ZPL zakładają stopniowe przyśpieszenie w zakresie finansowania pojazdów ciężarowych w kolejnych miesiącach roku. Rozwój segmen-

Łączna wartość aktywnego portfela branży na koniec czerwca 2017 r. (109,1 mld) jest porównywalna do wartości salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (120,7 mld zł, według stanu na koniec czerwca 2017r.).





tu transportu ciężkiego będzie wspierany przez dobre wyniki produkcji przemysłowej w strefie euro i w Niemczech oraz spodziewany koniec recesji w Rosji i na Ukrainie. Czynniki te stwarzają warunki do wzrostu eksportu towarów z Polski na poziomie 8,7% w 2017 r. a tym samym wzrostu zapotrzebowania na usługi w transporcie międzynarodowym.

Wzrost w tym segmencie rynku będzie również stymulowany przez dalszą wymianę starych środków transportu drogowego na nowe z normą Euro 6, szczególnie istotną w transporcie międzynarodowym, ze względu na opłaty drogowe.

Przede wszystkim mikro i małe firmy

Największą grupą klientów polskich leasingodawców pozostają mikro i małe firmy. Związek Polskiego Leasingu szacuje, że branża leasingowa blisko połowę swoich usług (49%), kieruje do najmniejszych firm, czyli klientów o rocznych obrotach do 5 ml zł. ¾ wszystkich klientów branży stanowią firmy mikro i małe. Pozostali odbiorcy usług leasingowych to firmy o obrotach powyżej 20 mln zł. Branża ta w marginalnym stopniu finansuje sektor publiczny, podobnie jest z klientami indywidualnymi.

42% małych przedsiębiorstw korzysta lub w przeszłości korzystało z leasingu. Takie wnioski płyną z badania zrealizowanego przez CBM INDICATOR, na ogólnopolskiej próbie firm o obrotach nie przekraczających 5 mln zł. Jest to jednocześnie grupa, która ma najbardziej utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania. 87% przedsiębiorców korzystających z leasingu jest z niego zadowolonych. Największym zainteresowaniem wśród badanych cieszą się samochody osobowe i dostawcze do 3,5 t (odpowiednio 64 i 38%) oraz maszyny i urządzenia produkcyjne (22%).

Z roku na rok rośnie odsetek firm korzystających z leasingu, jak również odsetek zadowolonych z tej formy finansowania. – *W 2016 r. korzystanie z leasingu zadeklarowało 40% badanych przedsiębiorstw, a zadowolenie z tej formy finansowania 80%. Tym samym odsetek korzystających z leasingu wzrósł w ciągu roku o 2 p.p., a zadowolonych z leasingu o 7 p.p.* – powiedział prof. Jan Garlicki, dyrektor generalny Centrum Badań Marketingowych INDICATOR.

Prognozowany rozwój branży leasingowej na koniec 2017 r. na poziomie 15,1%, będzie bazował na finansowaniu pojazdów lekkich oraz finansowaniu maszyn i urządzeń. Na koniec roku łączne finansowanie branży może przekroczyć 66 mld zł.

Wskazując na mocne strony leasingu, ponad połowa badanych (55%) stwierdziła, że główną jego zaletą jest fakt, że nie trzeba kupić przedmiotu, który jest finansowany. Na kolejnych miejscach znalazły się takie odpowiedzi jak niższe koszty dla firmy (zakupu, ubezpieczenia) oraz korzystne rozwiązania podatkowe, na co szczególną uwagę zwracały przedsiębiorstwa, które już korzystały z leasingu (w tej grupie odpowiedzi te wskazało odpowiednio 44% i 45% badanych). Najsłabszymi cechami leasingu, zdaniem badanych, są brak własności przedmiotu (43%) oraz możliwość jego odebrania (30%). Do najważniejszych czynników wpływających na wybór firmy leasingowej, respondenci zaliczyli ofertę cenową (90% – zsumowane odpowiedzi „miało duży wpływ" i „miało bardzo duży wpływ"), otwartość na negocjacje (79%) i szybkość podejmowania decyzji (76%).

Leasing vs. kredyt

Leasing jest głównym obok kredytu zewnętrznym źródłem finansowania inwestycji polskich firm. Analizy ZPL wskazują, że łączna wartość aktywnego



Najbardziej pogorszyły się perspektywy dla sektora transportu ciężkiego, jednak i tu respondenci widzą szansę na wzrost produkcji

portfela branży na koniec czerwca 2017 r. (109,1 mld) jest porównywalna do wartości salda kredytów inwestycyjnych, udzielonych firmom przez banki (120,7 mld zł, według stanu na koniec czerwca 2017 r.). Z przywoływanego wcześniej badania INDICATORA wynika, że leasing w opinii małych przedsiębiorców jest bardziej elastyczną i tańszą formą finansowania inwestycji niż kredyt. Dodatkowo, porównując leasing z kredytem, jest on uznawany za instrument bezpieczniejszy (czyli mniej ryzykowny) i bardziej przyjazny dla przedsiębiorców.

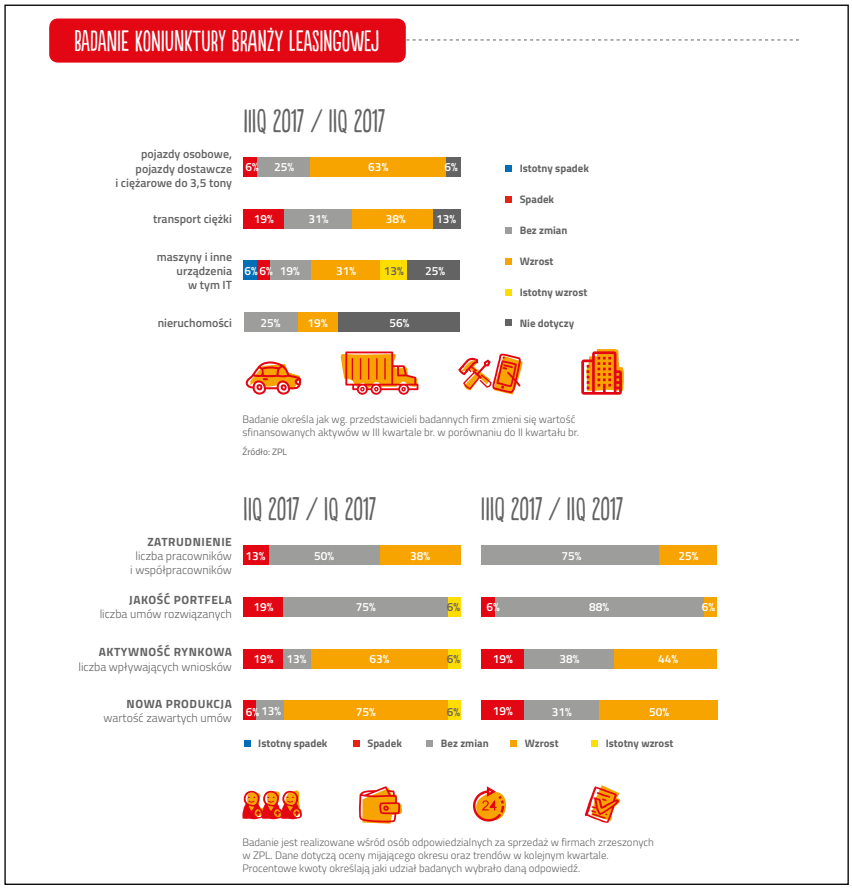
Szansa na dalszy wzrost

W III kwartale br. przedstawiciele firm leasingowych oczekują wzrostu zatrudnienia oraz przyspieszenia aktywności sprzedażowej. Jednocześnie spodziewają się ustabilizowania jakości portfela leasingowego. Takie wnioski płyną z badania koniunktury branży leasingowej, zrealizowanego przez ZPL wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych. W obecnym kwartale respondenci oczekują także wyższego poziomu finansowania dla wszystkich głównych grup środków trwałych, przy czym zdecydowanie najlepsze perspektywy widzą dla finansowania pojazdów lekkich. Nieco słabsze perspektywy



W obszarze finansowania środków transportu ciężkiego, branża leasingowa odnotowała po kilkuletniej fali wzrostów, ujemną, -2,4-procentową dynamikę, przy wartości nowych kontraktów na poziomie 8,7 mld zł

Przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 r. oraz start funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014-2020 spowodowały, że finansowanie maszyn stało się głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej.



rysują się dla maszyn i IT, a w dalszej kolejności dla finansowania nieruchomości. W porównaniu do poprzedniego badania najbardziej pogorszyły się perspektywy dla sektora transportu ciężkiego, jednak i tu respondenci widzą szansę na wzrost produkcji.

Dynamika rynku leasingu w kolejnych miesiącach 2017 r. powinna być zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego kraju. Prognozowany rozwój branży leasingowej na koniec 2017 r. na poziomie 15,1%, będzie bazował na finansowaniu pojazdów lekkich (ze względu na mocny popyt krajowy i korzystne przepisy fiskalne) oraz finansowaniu maszyn i urządzeń. Na koniec roku łączne finansowanie branży może przekroczyć 66 mld zł. Przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 r. oraz start funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014-2020 spowodowały, że finansowanie maszyn stało się głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej. W II połowie 2017 r. branża oczekuje także poprawy wyników finansowania pojazdów ciężarowych, będących pod presją pogarszającego się otoczenia polityczno-prawnego.

Opr. Elżbieta Haber



Parlez-vous français?

Był czas, gdy auta reprezentujące różne kraje były do siebie podobne. Lecz się skończył. Na szczęście?

Kombi 308 SW kojarzy się z Francją wręcz odruchowo. Wystarczy spojrzeć na sylwetkę. Po zajęciu miejsca za kierownicą pierwsze wrażenie umacnia się. Mamy przed sobą jedną z najbardziej niezwykłych tablic rozdzielczych na rynku. Nie dlatego, że ktoś usilnie starał się ubrać ją w niezwykłość. Jest autentycznie na wskroś oryginalna. Od razu zwraca uwagę minimalistyczny styl, zaskakują-

Peugeot 308 SW 1,6 BlueHDi 120 KM S&S Active

- **Nadwozie/liczba drzwi** kombi/5
- **Masa własna (kg)** 1295
- **Rozstaw osi (mm)** 2730
- **Długość×szerokość×wysokość (mm)** ..... 4585 × 1563 × 1472
- **Pojemność bagażnika (dm³)** 590/1705
- **Liczba i układ cylindrów** R4
- **Pojemność (cm³)** 1560
- **Moc maksymalna (KM/kW/obr/min)** 120/88/3500
- **Maksymalny moment obrotowy (Nm/obr/min)** 300/1750
- **Typ skrzyni/liczba biegów** ręczna/6
- **Prędkość maksymalna (km/h)** 189
- **Czas rozpędzania 0-100 km/h (s)** 10,7
- **Średnie zużycie paliwa (l/100 km)** 3,9

co mała kierownica z umieszczoną nad nią półką z „zegarami" oraz obrotomierz symetryczny wobec prędkościomierza, ze wskazówką wędrującą nie w prawo, a w lewo.

Wysmakowany dizajn ujawnia jedynie podstawowe funkcje auta. Pozostałych trzeba szukać na monitorze pośrodku tablicy rozdzielczej. Szybko nabiera się nawyku korzystania z niego, obsługa menu jest prosta, chociaż umieszczenie na dotykowym ekranie sterowania nawiewem i klimatyzacją może wywołać protesty kierowców sceptycznych wobec nadmiernej „cyfryzacji" samochodów. Niemniej, pozostawienie zwykłego przycisku do włączania zamkniętego obiegu powietrza w kabinie świadczy o dużym wyczuciu projektantów.

Peugeot na ogół miał szczęście do kombi. Obecny 308 SW jest godnym następcą najbardziej udanych, uniwersalnych modeli marki. Bagażnik jest tak duży, że po drobne rzeczy, które zbłądzą w okolice tylnej kanapy trudno sięgnąć. Próg załadunku jest niski, a po bokach ulokowano duże kieszenie.

Pragnąc zachować harmonijną formę karoserii, styliści obdarzyli ją opadającym ku tyłowi dachem. O ile z przestrzeni bagażowej nie traci się wiele, w końcu kombi rzadko ładuje się po dach, to wysokie osoby siadające na tylnej kanapie mogą skarżyć się na zaledwie wystarczające miejsce nad głową, szczególnie przy przesuniętych maksymalnie do tyłu przednich fotelach.

Producent proponuje silniki benzynowe o mocy 110, 130 i 205 KM oraz diesle: 100, 120 i 150 KM. Środkowy, 120-konny silnik wysokoprężny obdarza auto manierami autostradowego liniowca. Przy wysokich prędkościach nie ma potrzeby redukować przy wyprzedzaniu. Można płynnie i sprawnie jechać cały czas na „szóstce". Samochód znakomicie trzyma się swojego toru jazdy i „rozumie" intencje kierowcy. W mieście i na drogach lokalnych można próbować ograniczyć liczbę zmian biegów, ale silnik jest mało elastyczny.

Wyciszona, elegancka sylwetka, interesujące wnętrze oraz olbrzymi bagażnik przemawiają na korzyść Peugeota 308 SW. Najtańszy, 110-konny model kosztuje 71,5 tys. zł brutto. Auto ze zdjęć, ze szklanym dachem – 88,4 tys. zł. Najdroższa, 205-konna odmiana GT – 105,6 tys. zł. Kupując którąkolwiek z nich, możemy liczyć na technikę, która spełnia swoją funkcję z niezaprzeczalnym wdziękiem.

Tekst i zdjęcia: Michał Kij



Oryginalna, a przy tym wygodna tablica rozdzielcza stoi w kontrze wobec samochodów mamiących nadmiarem



Długa, płaska podłoga, w niej składane uchwyty, a na bocznych ścianach kieszenie. Bagażnik 308 SW jest praktycznie bez zarzutu



Zgrabnie zarysowana sylwetka skrywa pewne mankamenty. Miejsca z tyłu mogą nie być wygodne dla wysokich osób. Niskie okna i szerokie słupki sprawiają, że widoczność przy manewrowaniu jest ograniczona

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 /2017
Truck&Van od numeru /2017
oba tytuły od numeru /2017

☐ 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.



SOLARIS

KIERUNEK ›
E-mobilność

Zmieniamy oblicze komunikacji miejskiej

www.solarisbus.com



PANATTONI EUROPE

Mamy dobre wiadomości

www.panattonieurope.com