CZERWIEC – 6/2012 (26)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255



Dalszy spadek cen w transporcie

Czy warto inwestować w IT?

Logistyka branży elektronicznej i hightech

Nowe obowiązki spedytora, nadawcy i odbiorcy

Nakład: 11 000 egz. (brutto)

interLAN

DOSTARCZAMY KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA IT



interLAN SPEED

DLA TRANSPORTU SPEDYCJI I LOGISTYKI

- ➜ OBSŁUGA TRANSPORTU I SPEDYCJI
- ➜ PLANOWANIE I OPTYMALIZACJA TRANSPORTÓW
- ➜ OBSŁUGA SIECI DROBNICOWYCH
- ➜ LOGISTYKA PRZEDSIĘBIORSTW
- ➜ FINANSE I KONTROLA KOSZTÓW

Działamy na rynku rozwiązań informatycznych dla firm z sektora TSL od 1991 roku

Zaufało nam ponad 400 firm transportowych i spedycyjnych

Zrealizowaliśmy ponad 20 wdrożeń w zakresie obsługi dystrybucji

www.interlan.pl

DOŁĄCZ DO GRONA NASZYCH KLIENTÓW I REALIZUJ SWOJE PLANY BIZNESOWE JESZCZE EFEKTYWNIEJ

tel. + 48 61 827 39 00

TimoCom

Transport z przyszłością!

Mój TimoCom. Mój atut.



PL-20120514

Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

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

- codziennie nawet 300.000 ofert ładunków i wolnych pojazdów
- stałe zlecenia transportowe od europejskich załadowców
- 30.000 sprawdzonych usługodawców z całej Europy
- bezpłatny okres testowania



Więcej informacji dostępnych pod numerem telefonu 008000 8466266 (bezpłatna infolinia).

Dołącz do nas na Facebook'u!

www.timocom.com

W numerze

> Wydarzenia

I Forum Kobiet w Logistyce za nami! 6
Logistics 2012 – zrównoważona logistyka 10
Innowacje w logistyce 12

> Logistyka

Logistyka przy półce sklepowej 13
Korytarze logistyczne – pracowity marsz w miejscu 14
Kolej pod własną kontrolą 16
Transport intermodalny przyszłością branży chemicznej 17
Logistyka dla branży elektronicznej Od pendrive'a do telewizorów 18
Spedimex upoważnionym przedsiębiorcą AEO 21
Zmiany w zarządzie PEKAES 21
Wysoka wartość, wysokie wymagania 22

> Powierzchnie magazynowe

Więcej niż magazynowanie 23
Rozwój infrastruktury ożywił magazyny 24

> Systemy IT

Trendy w systemach informatycznych dla logistyki 28
Zarządzanie łańcuchem dostaw – obszar wyzwań i korzyści 30
Sprytne wydania 31
Kierunki rozwoju IT dla logistyki 32
Czy warto inwestować w IT? 33

> Transport kolejowy

Bezsilna kolej? 34

> Transport drogowy

Oszczędzaj dzięki technologii 36
Kontrola zwrotu VAT online 36
Sprawdź swoich kontrahentów 38
Kolejne odcinki płatnych dróg 40
Zarządzanie flotą pojazdów może być łatwe 41
Ceny nadal spadają – rynek transportowy przed kolejnymi wyzwaniami 42

> Transport morski

Niskie stawki, wielkie zamówienia 48
Alians przepłynie obok 50
Rozwój na Bałtyku 51

WARTO WIEDZIEĆ

Kolejne odcinki płatnych dróg

Od 1 lipca 2012 sieć płatnych dróg systemu viaTOLL zostanie rozszerzona o nowe odcinki. Sprawdź które.

> str. 40

> Prawo

Najczęstsze problemy polskich firm transportu drogowego w Niemczech 52
Spedytorze, nadawco, odbiorco i załadowco – Ty też ponosisz odpowiedzialność! 54
Dokumentacja pracownicza kierowcy – kompendium wiedzy. Część 2 57
Podatek VAT od usług demurrage i detention 60

> Edukacja

Nowe rekordy ustanowione 62
Prologis Najlepszym 63

> Ludzie TSL

Uczę się polskiego 64

Prenumerata – strona 70

Czytaj również:



www.truck-van.pl

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

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

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

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

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

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

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

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

Drodzy Czytelnicy!

O niekorzystnej relacji cen frachtów i kosztów działalności transportowej pisaliśmy na łamach TSL Biznes już wielokrotnie... i będziemy pisali dalej, bo problem ten wciąż spędza sen z powiek branży transportowej i logistycznej. Wiosna zawsze przynosi spadek cen transportu i jest to zjawisko całkiem normalne – po gorącej końcówce roku spada liczba frachtów, a to na konkurencyjnym rynku wprost przekłada się na obniżenie stawek. Jednak w tym roku spadek cen jest odczuwalny wyraźniej niż w latach ubiegłych. Dodatkowo rosnące ceny paliwa nie znajdują odzwierciedlenia w stawkach frachtowych – potwierdzają to wyniki raportu Transport Market Monitor, który publikujemy po raz pierwszy na naszych łamach. Przewoźnicy często winą obarczają spedytorów i nadawców, którzy „żyłują" stawki. Jednak mówiąc wprost, mają do tego święte, wolnorynkowe prawo.

Dzisiejszy rynek przewozowy jest bowiem typowym rynkiem klienta – a to za sprawą samych przewoźników, których jest po prostu zbyt wielu – mówią o tym nawet oni sami. Z jednej strony to dobre wieści dla logistyków i spedytorów, bo mogą niemal swobodnie wybierać z grona licznych przewoźników. Z drugiej jednak przedłużająca się niepewność wśród transportowców i malejąca rentowność ich działalności może przyczynić się do spadku jakości usług. W konsekwencji dotknie to również nadawców i to ze zdwojoną siłą. Warto o tym pamiętać, byśmy nagle nie obudzili się z ręką w...

Co zatem mogą robić przewoźnicy? Nigdy nie podpiszemy się pod pomysłami „ręcznego sterowania" rynkiem, sztucznego ograniczania liczby firm transportowych czy wprowadzania administracyjnych stawek minimalnych. Rozwiązanie to forują niektóre zrzeszenia przewoźników, które swoją drogą już dawno zapomniały, po co zostały powołane i co powinny robić. Namawiamy natomiast przewoźników, by dla własnego dobra zapomnieli o czasach transportowej prosperity, kiedy to oni występowali z pozycji „siły". Takie są prawidła wolnego rynku. Szukanie winnych czy krzyczenie o spedytorach -wyzyskiwaczach na pewno nie przełoży się na kondycję branży. My namawiamy do tego, by przewoźnicy przyjrzeli się dokładniej swojej działalności, zarówno w kontekście przychodów, ale także przez pryzmat kosztów i poprawiania swojej efektywności i wydajności. Zakończona edycja kolejnych Spotkań Transportowych, które zorganizowaliśmy tej wiosny łącznie w dziewięciu polskich miastach



(na które przyjęliśmy ponad 600 zgłoszeń) przekonuje nas zresztą do tego, że nie brakuje takich właśnie przewoźników, trzeźwo myślących o swojej działalności. Wiemy, że nie są to zagadnienia łatwe. Wiemy, że wielu przewoźników chciałoby powrotu do starych, dobrych czasów, ale rzeczywistość zmienia się dla wszystkich i trzeba to po prostu zaakceptować i robić swoje jeszcze lepiej. Tam, gdzie możemy, będziemy służyli w tym pomocą.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

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

I Forum Kobiet w Logistyce za nami!

Jaką rolę odgrywają kobiety w logistyce? Czy wykonują tylko prace administracyjne, a może coraz częściej zajmują wysokie stanowiska menedżerskie? Te i inne zagadnienia stały się tematem I Forum Kobiet w Logistyce, zatytułowanego „Kobiety w świecie logistyki. Makroekonomiczne podstawy decyzji zarządczych".

Spotkanie odbyło się 10 maja 2012 r. w Warszawie z inicjatywy portalu Pracujwlogistyce.pl; moderowała je prof. Halina Brdulak ze Szkoły Głównej Handlowej. Była to pierwsza w historii branży TSL konferencja dedykowana paniom, w której udział wzięło ok. 130 osób.

Branża transportowo-spedycyjno-logistyczna powszechnie uważana jest za sektor zawodów męskich, tymczasem na stanowiskach menedżerskich średniego szczebla co najmniej 50 proc. stanowią kobiety, i to nie tylko w działach administracyjnych, ale przede wszystkim operacyjnych.

Mało kobiet w zarządach

Niestety, nadal zbyt mało kobiet zajmuje stanowiska menedżerskie wyższego szczebla i w zarządach firm. – *Szkoda, gdyż według przeprowadzonych badań w ostatnim czasie, to właśnie firmy, w zarządach których znajdują się kobiety, osiągały lepsze wyniki i lepiej sobie poradziły w czasie kryzysu* – mówiła prof. Halina Brdulak. Niestety, o ile w przypadku stanowisk menedżerskich średniego szczebla kobiety stanowią blisko 50 proc., to w zarządach firm jest ich zaledwie kilkanaście procent. Z czego to wynika? Między innymi z braku wiary w kobiety oraz z uwarunkowań społecznych dotyczących roli pań w życiu rodzinnym i zawodowym. Według raportu EUraport'12, którego wyniki przytoczyła prof. Halina Brdulak, na pytanie czy „kobiety (i dlaczego) powinny być na równi reprezentowane na stanowiskach zarządczych" – aż 62 proc. ankietowanych odpowiedziało „ponieważ kobiety mają takie same umiejętności jak mężczyźni", ale jednocześnie 78 proc. badanych potwierdziło, że „środowisko biznesowe jest zdominowane przez mężczyzn, którzy nie mają wystarczającej wiary w kobiety". Kobiety są rzadziej skłonne walczyć o swoją karierę zawodową niż mężczyźni, co potwierdza 50 proc. badanych. Wynika to m.in. z uwarunkowań społecznych i przypisanej roli kobiety-strażniczki ogniska domowego. Potwierdziła to również Dagmara Głowacka Global Logistics Manager w Konsberg Automotive, która na swoim przykładzie w wystąpieniu pt. „Rozwój zawodowy kobiet a różnorodne potrzeby współczesnych kultur organizacyjnych" omówiła ścieżkę rozwoju zawodowego i rekrutacji kobiety na stanowisko menedżera logistyki w firmie posiadającej oddziały w różnych krajach świata. Uwarunkowania kulturowe mają ogromne znaczenie, ale podejście kobiet do awansu i kariery jest wszędzie podobne. W pewnych obszarach kobiety czują się traktowane gorzej niż mężczyźni; dotyczy to głównie zarobków, mniejszej możliwości awansu oraz sytuacji rodzinnych, związanych z macierzyństwem i opieką nad dziećmi, co przede wszystkim decyduje o ich pozycji na rynku pracy. Rekrutacja na stanowisko menedżera logistyki prowadzona jest natomiast według tych samych zasad i wymagań. Najważniejsze jest zrozumienie potrzeb i oczekiwań klienta oraz umiejętność ich spełniania, posiadanie międzynarodowych certyfikatów poświadczających wiedzę z zakresu logistyki (np. APICS), znajomość rynku usług logistycznych w kraju i na świecie oraz zrozumienie procesów firmy i współzależności między nimi. – *Tutaj nie ma znaczenia płeć, ale właśnie umiejętności, które posiadają tak samo kobiety jak mężczyźni, tyle że kobiety często nie podejmują walki o awans* – mówiła Dagmara Głowacka z Konsberg Automotive.

Pierwsza konferencja dedykowana paniom współtworzącym branżę logistyczną skupiła w industrialnych klimatach Centrum Cybernetyki w Warszawie blisko 130 uczestniczek (i uczestników).



Beata Nawrocka „Kobietą w logistyce 2011”



Podczas I Forum Kobiet w Logistyce portal Pracujwlogistyce.pl wyróżnił tytułem „Kobieta w logistyce 2011” p. Beatę Nawrocką kierownika oddziału w Bydgoszczy ET Logistik sp. z o.o.

„Przede wszystkim człowiek”, to motto, którym p. Beata Nawrocka kieruje się na co dzień w życiu zawodowym i prywatnym. Z wykształcenia nauczyciel, z zawodu – logistyk. Karierę w logistyce zaczynała w firmie Servisco (dzisiaj DHL) na stanowisku operatora komputerowego. Potem została trenerem i kierownikiem działu szkoleń, który współtworzyła. Po kilku latach trenowania, poprosiła zarząd o przeniesienie do pionu operacji i otrzymała stanowisko kierownika niedużego magazynu (już wówczas w DHL), a potem dużego terminala w Bydgoszczy. Zarządzania procesami logistycznymi uczyła się krok po kroku. W DHL przepracowała 12 lat, po czym przeszła do ET Logistik sp. z o.o. W roku 2007 otrzymała wyróżnienie tytułem „Człowieka Roku DHL 2007”. Zawsze z chęcią podejmuje się nowych wyzwań i uważa, że zawsze można zrobić więcej, lepiej. – *Nie wystarczy tylko o tym mówić, trzeba pokazać ludziom, że nie można bać się nowych wyzwań. Nie oceniam też pracowników tylko przez pryzmat osiągniętych wyników w tabeli zysków i strat. Dla mnie człowiek jest najważniejszy* – mówiła Beata Nawrocka w rozmowie z Pracujwlogistyce.pl w grudniu ubr. W zarządzaniu zespołem najważniejsza dla p. Beaty jest dobra współpraca i wdrażanie niekonwencjonalnych pomysłów w obsłudze klientów i świadczeniu usług.

Chociaż nie jest z wykształcenia logistykiem i doświadczenie w branży TSL zdobywała krok po kroku przez kilkanaście lat, to praca w logistyce stała się jej pasją na tyle, że potrafiła zaszczepić ją swoim synom. Dwóch z trzech synów p. Beaty Nawrockiej uzyskało wykształcenie logistyczne i związało swoją karierę zawodową z branżą TSL.

Niewątpliwie jednym z jej większych sukcesów jest stworzenie w Bydgoszczy od podstaw oddziału firmy, w której obecnie pracuje. Wiązało się to ze znalezieniem lokalizacji, zatrudnieniem całej kadry i zorganizowaniem taboru przewoźników. – *W realizacji tego zadania czułam się jak ryba w wodzie. Otrzymałam pełną samodzielność, w oparciu o obowiązujące procedury mogłam wykreować i zbudować każdy detal tej „mojej” organizacji. Nie było to łatwe, gdyż w tym czasie ogłoszono kryzys. Podstawą rentowności są pozyskani klienci, którzy podchodzili z dużą ostrożnością do nowego operatora na tym rynku. Wytrwałość, kreatywność i rzetelność sprawiły, że się udało* – wspominała Beata Nawrocka.

Jak sama mówi o sobie – *na co dzień nie mam dużych wymagań, czasami wystarczy spojrzeć w otwarte niebo i rozejrzeć się wokół siebie, dostrzec piękno, które nas otacza i mieć marzenia.* Siły i satysfakcję czerpie z pomagania i wspierania ludzi potrzebujących pomocy - *Wystarczy tylko chcieć ich dostrzec, a zawsze wokół siebie można znaleźć kogoś, kto potrzebuje pomocy i zazwyczaj jest tak, że nie chce lub nie potrafi o nią poprosić. Nie trzeba wiele, czasami wystarczy dobre słowo, obecność przy drugiej osobie w chorobie, cierpieniu, czy innych złych okolicznościach, które nam się przydarzają*.

Tytuł „Kobieta w Logistyce 2011” został przyznany w ramach konkursu „Kobiety w Logistyce”, który zorganizował i przeprowadził portal Pracujwlogistyce.pl. Konkurs składał się z jednego etapu, a tytuł przyznała kapituła konkursu, dokonując wyboru spośród 27 pań, które w roku 2011 wzięły udział w cyklu wydawniczym portalu Pracujwlogistyce.pl pt. „Kobiety w logistyce”. Nad prawidłowym przebiegiem wyborów zgodnie z regulaminem konkursu czuwali eksperci z Europejskiego Centrum Doradztwa i Dokumentacji Podatkowej sp. z o.o. W skład kapituły konkursu weszli: Anna Galewska - head-hunterka, doradca personalny; Barbara Mroz niezależny doradca ds. HR, ekspert w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi; Ewelina Sadowska dyrektor w ECDDP Sp. z o.o; Grzegorz Jabłoński redaktor portalu Spedycje.pl; dr Paweł Lesiak adiunkt Szkoły Głównej Handlowej specjalizujący się w zagadnieniach transportu i spedycji oraz Beata Trochymiak wydawca Pracujwlogistyce.pl. Dokonując wyboru kapituła konkursu oceniała i brała pod uwagę: ścieżkę kariery; podejmowanie nowych wzywań/rozwój zawodowy; sukcesy zawodowe; zaangażowanie społeczne oraz pasję do zawodu.

Celem konkursu jest promocja kobiet pracujących w szeroko rozumianej logistyce, prezentacja ich dorobku zawodowego i zaangażowania w życie społeczno-gospodarcze oraz uhonorowanie ich sukcesów.

Partnerami konkurs „Kobieta w Logistyce 2011” zostali: Chevrolet, Masterlease, Mary Kay, Buddha Spa oraz ECDDP.



I Forum Kobiet w Logistyce to inicjatywa twórczyni portalu Pracujwlogistyce.pl - Beaty Trochymiak. Spotkanie moderowała prof. Halina Brdulak ze Szkoły Głównej Handlowej.



Jak odnaleźć się w świecie makroekonomii i jak wpływa ona na nasze działania w logistyce? Mówił o tym dr Jarosław Wierzbicki ze Szkoły Głównej Handlowej.

Co więc motywuje kobiety w logistyce? A co zniechęca?... Czy motywacja ma płeć? – *W zasadzie nie ma różnic wynikających z płci. Motywacje kobiet są różnorodne, często zmieniają się wraz z ich rozwojem osobistym i zawodowym. Każdego z nas motywuje coś innego, bez względu na branżę w której pracujemy. Natomiast kobiety czują się bardziej zmotywowane, jeśli wiedzą i słyszą, że ich sukcesy są doceniane i są wynagradzane adekwatnie do osiąganych wyników pracy, umiejętności, doświadczenia i wiedzy, a także mogą zachować równowagę między życiem zawodowym a osobistym* – podkreślała Barbara Mroz, doradca personalny i autorka wystąpienia zatytułowanego „Co motywuje kobiety w logistyce?".

Omawiając kwestie równowagi między życiem zawodowym a osobistym, nie można zapominać o problematyce związanej z wiekiem emerytalnym i zabezpieczeniem finansowym, którą przedstawił Sylwester Salach, prezes firmy Remedium Doradcy Finansowi. Omówił programy zapewniające skuteczne zarządzanie finansami, które dają niezależność finansową po zakończeniu kariery.

Makroekonomia wpływa na logistykę i nasze życie!

Tematy związane z rozwojem zawodowym kobiet nie były jedynymi, jakie poruszano podczas I Forum Kobiet w Logistyce. Podczas spotkania skoncentrowano się na zagadnieniu wpływu makroekonomii na wyniki działań w logistyce. – *Makroekonomia ma ogromny wpływ na nasze życie, mimo że dotyczy głównie działań podejmowanych przez państwo* – mówił dr Jarosław Wierzbicki ze Szkoły Głównej Handlowej. Prelegent wyjaśnił też, jak odnaleźć się w świecie pojęć makroekonomicznych. – *To właśnie dzięki makroekonomii mamy możliwość podejmowania oceny przewidywania przyszłości, jak np. sytuacji kryzysowych i wzrostu gospodarczego. Znając pojęcia makroekonomii możemy podejmować lepsze decyzje biznesowe, zwłaszcza w planowaniu logistycznym, które opiera się o długofalowe strategie. Makroekonomia uwypukla związki między zmiennymi ekonomicznymi, wyjaśnia zachowania gospodarki, a także niedoskonałości i zawodność rynku, konkurencji. Dzięki niej możemy również oceniać problemy gospodarcze, które dotyczą obecnie przede wszystkim braku stabilności makrootoczenia, ograniczenia zaufania do państwa i pieniądza.* Dr Jarosław Wierzbicki omówił także ryzyka makroekonomiczne, na które należy zwrócić uwagę planując strategie biznesowe swoich firm. Planowanie budżetów logistycznych powinno więc opierać się na współczynnikach makroekonomicznych. Jak to zrobić – jak planować budżetowanie projektów logistycznych z uwzględnieniem wpływu czynników makroekonomicznych?

Marta Tęsiorowska Vicepresident Marketing & Communications CEE Prologis Polska pokazała to na przykładzie planowania i budżetowania wynajmu powierzchni magazynowej. – *Panowanie nad kosztami inwestycji jest kluczem do sukcesu. Przede wszystkim planowanie to odpowiedź na pytanie – co, gdzie, kiedy? A budżetowanie – za ile?* –wyjaśniała Marta Tęsiorowska. Dobrze jest znać obecne trendy na rynku magazynowym, które wskazują na coraz mniejsze zapasy wolnej powierzchni magazynowej. Firmy koncentrują się głównie na magazynach typu „Built-to-Suit" (czyli budynkach na zamówienie) i umowach „przednajmu". – *Budżet to zestawienie kosztów oraz źródła finansowania projektów, plan wydatków i dochodów w projekcie, który jest podstawą do kontroli realizacji. Niezbędna jest wcześniejsza analiza wykonalności projektu w zakresie cash flow. A projekt to tymczasowa działalność podejmowana w celu wytworzenia unikalnego wyrobu, dostarczenia unikalnej usługi bądź osiągnięcia unikalnego rezultatu (PMBOK, PMI)* – wyjaśniała Kamilla Morawska, doradca logistyczny, właścicielka firmy C.E.L – Cło Ekonomia Logistyka. Autorka przedstawiła case study planowania i budżetowani usługi logistycznej. Wśród metod budowania budżetów wyróżniamy: metodę „sufitową"; metodę możliwości klienta/sponsora projektu, metodę ekspercką (badanie rynku, dane historyczne, analogiczne projekty). Autorka wystąpienia na przykładzie omówiła także narzędzia i techniki szacowania kosztów. Tomasz Dobczyński, kończąc panel dotyczący planowania i budżetowania usług logistycznych odpowiedział na pytanie, jakie czynniki decydują o zakupie usługi logistycznej i na co powinniśmy zwrócić uwagę przy tworzeniu budżetów usług logistycznych.



Jednym z gości była Olga Kozierowska – autorka i redaktor programu „Sukces pisany szminką" (emitowany w Radio PIN i TVN24). Olga Kozierowska w swojej karierze zawodowej była również związana z branżą logistyczną, przez 7 lat pracując jako menedżerka m.in. w GeoPost Group.



Profesjonalny wygląd to droga do sukcesu, twierdzi stylista Claude Gregoire.

Jak ograniczyć ryzyko?

Planowanie i budżetowanie projektów logistycznych wiąże się ściśle z określonym ryzykiem, które wynika z otoczenia makroekonomicznego, ale też z naszych działań. To drugie ryzyko możemy ograniczyć do minimum wprowadzając określone zasady, które przedstawiła Monika Bis, kierownik działu zakupów i zarządzania dostawcami

Provident Polska S.A w wystąpieniu pt. „10 przykazań skutecznego zabezpieczenia firmy w łańcuchu dostaw".

Przykazanie I to „uporządkuj strukturę wewnętrzną". – *Provident Polska wprowadził model scentralizowany, w którym kupcy wiodący dedykowani są każdej gałęzi biznesu. Dział zakupów Provident Polska, jako jedyny z całej grupy IPF, stanowi jednostkę niezależną od działu administracji i biznesu* – mówiła podczas Forum Monika Bis. Kolejne zalecane zasady to:

- zbuduj właściwą bazę dostawców;
- centralizacja czy decentralizacja?
- zdefiniuj i przeprowadź przejrzysty proces wyboru dostawcy;
- buduj długotrwałe relacje z dostawcami;
- zdefiniuj ryzyko współpracy i właściwie nim zarządzaj;
- oceniaj jakość współpracy z dostawcą;
- dokładne poznanie partnera handlowego to niezbędny element zabezpieczenia ryzyka spółki;
- właściwie przeprowadź proces zarządzania kontraktem;
- unikaj niejasnych sytuacji.

– Proces wyboru dostawcy powinien być uczciwy zarówno w stosunku do klienta wewnętrznego (biznesu) i zewnętrznego (dostawcy). Zawsze należy pamiętać o tym, że kontrakt z dostawcą powinien być zawierany na złe a nie dobre czasy. Tak samo ważne jest dokładne poznanie i właściwa ocena partnera handlowego. Długotrwałe relacje z dostawcą skutkują w przyszłości rozwojem i przewagą konkurencyjną firmy na rynku. Dlatego też ocena dostawcy nie może być ograniczona jedynie do etapu kwalifikacji dostawców, czyli tzw. „krótkiej listy". W celu zmniejszenia ryzyka w relacji z dostawcami, ich ocenę weryfikujemy przed zakończeniem negocjacji, podpisaniem kontraktu, w trakcie jego trwania oraz tuż przed jego zakończeniem – radziła podczas spotkania Monika Bis z Provident Polska.

Jednym z gości I Forum Kobiet w Logistyce była również Olga Kozierowska – autorka i redaktor programu „Sukces pisany szminką" (emitowany w Radio PIN i TVN24). Olga Kozierowska w swojej karierze zawodowej była również związana z branżą logistyczną. Przez 7 lat pracowała jako menedżerka m.in. w GeoPost Group, Unilever Polska, Welbilt UK i KLM. Obecnie wspiera promocję kobiet i podczas spotkania Forum Kobiet w Logistyce zachęcała panie do większej aktywności zarówno w biznesie jak i w życiu społecznym, ale też z zachowaniem równowagi między życiem zawodowym i osobistym.

Oczekiwanym przez wszystkich punktem spotkania było ogłoszenie wyników konkursu „Kobieta w Logistyce 2011", który zorganizowała redakcja portalu Pracujwlogistyce.pl. Kapituła konkursu, w postępowaniu jednoetapowym, wybrała laureatkę spośród 27 pań, które w roku 2011 wzięły udział w cyklu wydawniczym portalu Pracujwlogistyce.pl pt. „Kobiety w logistyce". Tytuł „Kobiety w Logistyce 2011" przyznano Beacie Nawrockiej – kierownikowi oddziału ET Logistik sp. z o.o w Bydgoszczy.

Uczestniczki I Forum Kobiet w Logistyce miały okazję do spotkania się ze stylistą Claudem Gregoire oraz z podróżniczką, tłumaczką, dyplomatą i specjalistką ds. PR – Blanką Gołębiowską. Można było uzyskać indywidualne porady oraz dowiedzieć jak wygląd wpływa na nasze sukcesy w biznesie.

Partnerami I Forum Kobiet w logistyce zostały firmy: Prologis, DB Schenker, Remedium Doradcy Finansowi oraz ECDDP i Mary Kay. Patronat nad wydarzeniem objęli: Instytut Logistyki i Magazynowania, OdpowiedzialnyBiznes.pl, NPBportal.pl, Międzynarodowe Forum Kobiet, Wyższa Szkoła Logistyki, Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu, Wyższa Szkoła Cła i Logistyki. Impreza została objęta Patronatem Honorowym Rektora Szkoły Głównej Handlowej oraz licznymi patronatami prasowymi, m.in. redakcji TSL Biznes.

SPEDIMEX®



Poznaj sprawdzone rozwiązania magazynowe i dystrybucyjne przygotowane specjalnie dla sieci oraz centrów handlowych. Zaufaj specjalistom.

- Codzienne dostawy do centrów i ulic handlowych
- Dystrybucja w ściśle określonych oknach czasowych
- Obsługa akcji promocyjnych i szczytów sezonowych
- Realizowanie transferów pomiędzy sklepami
- Logistyka zwrotów i ich selekcjonowanie
- Pomoc kierowcy przy rozładunku dostawy
- Wsparcie dla transakcji e-commerce
- Szeroka oferta usług dodatkowych, co-packing
- Inwentaryzacja i raportowanie stanów magazynowych
- Pełna integracja w zakresie systemów IT
- Profesjonalny serwis dla odzieży: prasowanie i odświeżanie, transport i składowanie odzieży na wieszakach

SPEDIMEX RETAIL SOLUTIONS

Dowiedz się więcej na www.spedimex.pl/retail

SPEDIMEX SP. Z O.O.:
Sosnowiec 15a, 95-010 Stryków,
tel. +48 42 61 64 100, fax +48 42 61 64 109,
e-mail: spedimex@spedimex.pl,
www.spedimex.pl

Logistics 2012 – zrównoważona logistyka

Polski Kongres Logistyczny LOGISTICS 2012

16-18 maja w Poznaniu odbywał się jedenasty Polski Kongres Logistyczny LOGISTICS 2012 – jedno z największych spotkań przedstawicieli świata logistyki w Europie Środkowo-Wschodniej, organizowane przez Instytut Logistyki i Magazynowania. Kongresy LOGISTICS od 20 lat stanowią platformę wymiany doświadczeń i inicjatyw, co zawsze podkreślali jego uczestnicy. Tegoroczne wydarzenie obejmujące obrady plenarne, sesje tematyczne, sesje wyjazdowe do firm oraz warsztaty, zgromadziło 700 przedstawicieli biznesu, nauki, administracji i mediów.

Pierwszą sesję plenarną zainaugurowało wystąpienie Dariusza Bogdana, podsekretarza stanu w Ministerstwie Gospodarki, który zwrócił m.in. uwagę na odnotowany w ubiegłym roku przez polską gospodarkę 17% wzrost, przy średniej unijnej wynoszącej 0%. Jos Marinus, prezydent Europejskiego Stowarzyszenia Logistycznego (ELA) podkreślił natomiast, że w tym roku Polska organizuje dwie najważniejsze imprezy – Kongres LOGISTICS i święto piłkarskie EURO 2012.

Uczestnicy obrad mogli wysłuchać wystąpień Grzegorza Szyszki – dyrektora Instytutu Logistyki i Magazynowania, Hansa Christiana Pfohla – profesora z Uniwersytetu Technicznego w Darmstadt, Janusza Górskiego – prezesa firmy Schenker sp. z o.o. i Moniki Pachniak-Radzińskiej – dyrektor rozwoju biznesu w Schenker sp. z o.o., Johna Keogha – dyrektora GS1 Global Office ds. bezpieczeństwa produktów i konsumenta, którzy w swoich prezentacjach przedstawiali zarówno wyzwania dla logistyki, jak i odpowiadające na nie rozwiązania, wynikające z potrzeby zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Tuż po sesji plenarnej uczestnicy Kongresu brali udział w debacie poświęconej głównemu zagadnieniu tegoroczne spotkanie, którym jest „zrównoważona logistyka".

Naturalny kierunek

Czym jest owa „zrównoważona logistyka"? To przede wszystkim inicjatywy i działania wynikające z powszechnego rozumienia potrzeby uwzględniania przy określaniu własnych celów biznesowych, konieczności racjonalnego gospodarowania zasobami naturalnymi, a także dostrzegania potrzeb i uwarunkowań społecznych (w tym szeroko rozumianego bezpieczeństwa), jako kluczowych priorytetów. Zrównoważona logistyka to nie tylko spełnienie oczekiwań i wymagań nakładanych np. przez regulacje Unii Europejskiej, ale przede wszystkim naturalny kierunek rozwoju każdego przedsiębiorstwa, które chce konkurować na rynku lokalnym czy światowym w sposób odpowiedzialny i perspektywiczny.



Wspominał o tym Grzegorz Szyszka, dyrektor Instytutu Logistyki i Magazynowania, podczas prezentacji wyników raportu o stanie polskiej logistyki, dodając jednocześnie, że przed naszym krajem stoją duże wyzwania związane z tworzeniem zrównoważonego systemu logistycznego. Profesor Hans Christian Pfohl, który przedstawiał zagadnienia związane z „wyszczuploną" logistyką, jako tworzącym się ogólnoświatowym trendem. – *Podstawowym celem Zarządzania Wyszczuplającego jest podwyższenie wydajności poprzez eliminację marnotrawstwa w procesach biznesowych. Wydajność to należyte wykonywanie zadań prowadzące do znacznie bardziej skoncentrowanych procesów oraz mniejszej ilości zbędnych czynności i zmniejszenia zużycia zasobów* – powiedział Hans Christian Pfohl. Co ważniejsze, Zarządzanie Wyszczuplające w rozumieniu profesora Hansa Pfohla jest w głównej mierze zależne od samych ludzi. – *Największy wpływ na powodzenie w „wyszczuplaniu" logistyki ma zaangażowanie pracowników i ich gotowość na zmianę. Pracownicy najlepiej znają wady i niewydajne procesy, toteż Zarządzanie Wyszczuplające korzysta z pracy zespołowej i doświadczenia pracowników dla ciągłego podnoszenia jakości i eliminacji marnotrawstwa* – zakończył Hans Pfohl.

Uwzględnianie społecznych i środowiskowych uwarunkowań powinno nie tylko oznaczać ograniczanie negatywnych skutków działalności logistycznej, ale także winno owocować rozwiązaniami poprawiającymi komfort pracy, o czym można się było przekonać podczas prezentacji dotyczącej zrównoważonego rozwoju w DB Schenker. – *W Schenkerze przywiązujemy dużą wagę*

do zrównoważonego rozwoju w całym łańcuchu dostaw oraz do odpowiedzialności w kontaktach z interesariuszami. We wszystkich obszarach (kontaktów ze społeczeństwem, promowania i wdrażania rozwiązań proekologicznych) dbamy, aby przekładały się one na satysfakcję pracowników i firm współpracujących z nami, a tym samym pozytywnie oddziaływały na wyniki finansowe – mówił Janusz Górski, prezes Schenker sp. z o.o..

Globalne problemy

Uwagę uczestników zwróciło wystąpienie Johna Keogha, dyrektora GS1 Global Office ds. bezpieczeństwa produktów i konsumenta.





Jego prezentacja pt. „Bezpieczeństwo w łańcuchu dostaw" uzmysłowiła nam gigantyczną skalę fałszerstwa produktów na świecie. – *Rynek podróbek wzrasta o 15% rocznie (w niektórych latach nawet o 22%). Do roku 2015 roczny obrót takimi towarami sięgnie poziomu 960 miliardów dolarów. Kraje G20 tracą na tym procederze 77,5 miliarda dolarów z podatków rocznie* – powiedział John Keogh.

Straty finansowe to tylko jeden ze skutków handlu podróbkami. Musimy pamiętać, że pojawiają się także inne skutki, dużo bardziej przemawiające do naszej wyobraźni. Podróbki to zwykle towary o bardzo niskiej jakości, wykonane z toksycznych materiałów i substancji, produkowane bez zachowania standardów bezpieczeństwa i jakichkolwiek norm jakości. Według danych, przedstawionych przez Johna Keogha wynika, że tego typu podróbki przyczyniają się do śmierci około 3000 osób rocznie, nie licząc ludzi, którzy trwale stracili zdrowie. Powiększający się rynek fałszerstw prowadzi także do wzrostu bezrobocia (szacuje się, że z tego powodu pracę straciło już około 2,5 miliona osób na całym świecie). – *Rozwiązaniem tego problemu jest powszechne stosowanie standardów GS1, które umożliwiają pełne śledzenie produktu w łańcuchu dostaw* – tłumaczył John Keogh, przedstawiając szczegółowe schematy prowadzenia takiej kontroli i wyjaśniając korzyści, jakie będą mogły osiągnąć nie tylko poszczególne przedsiębiorstwa, ale także całe społeczności.

Wiodące tematy

W drugiej połowie dnia uczestnicy Kongresu LOGISTICS 2012 wzięli udział w trzech sesjach tematycznych, poświęconym usługom logistycznym, technologiom informacyjnym i komunikacyjnym w łańcuchach dostaw oraz wyzwaniom w sektorze handlu detalicznego, na których swoje prezentacje przedstawiły takie firmy jak: Berlin Brandenburg Airport, Dachser, DB Schenker, DHL, Raben, PSI, Bluegreen SRL, PTV, JMD, SA2 PL, Comarch oraz Instytut Logistyki i Magazynowania. Drugiego dnia Kongresu LOGISTICS 2012 hala wystawiennicza Międzynarodowych Targów Poznańskich ponownie zamieniła się w miejsce wymiany światowej myśli logistycznej i doświadczeń. Tym razem w trzech salach odbywały się sesje tematyczne, w których czołowe firmy logistyczne prezentowały swoje rozwiązania i innowacyjne projekty wdrożeniowe.

Sesje popołudniowe drugiego dnia Kongresu LOGISTICS 2012 poświęcone były innowacjom w transporcie, łańcuchom dostaw w branży farmaceutycznej i controllingowi łańcuchów dostaw. Zmieniające się warunki rynkowe w ciągu ostatnich 5 lat spowodowały, że przedsiębiorstwa chcąc funkcjonować na rynku oraz, co ważniejsze, rozwijać się i przynosić oczekiwane zyski, zostały zmuszone do poszukiwania zmian w bieżącej działalności, szczególnie w transporcie.

W przerwach uczestnicy kongresu mogli zwiedzać wystawę „Rynek logistyczny 2012", na której zaprezentowało się ponad 50 firm oferujących wyposażenie magazynów, sprzęt do automatycznej identyfikacji, systemy informatyczne wspomagające procesy w magazynowaniu i transporcie. Na wystawie prezentowali się również usługodawcy logistyczni, firmy doradcze i szkoleniowe oraz liczne media branżowe.

Podczas drugiej sesji plenarnej zaprezentowano zwycięski projekt w konkursie o nagrodę Polskiego Towarzystwa Logistycznego 2012. W tej edycji Kongresu LOGISTICS 2012 zwyciężył projekt pt. „Koordynacja procesów transportowych w spółkach grupy kapitałowej Neuca SA w oparciu o koncepcję zrównoważonego rozwoju". Tegoroczną edycję kongresu zakończyło wystąpienie Russell'a D. Meller'a z Uniwersytetu w Arkansas o budzącym duże zainteresowanie tytule „Physical Internet" (tł. Internet fizyczny, Internet dóbr materialnych). Celem takiego rozwiązania jest znaczące skrócenie cykli dostaw, przy jednoczesnym ograniczeniu negatywnego oddziaływania na środowisko. Istotą rozwiązania jest daleko posunięta standaryzacja, obejmująca przede wszystkim opakowania zbiorcze i transportowe. Redukcja ich liczby stwarza warunki do sprawnego i szybkiego przeładunku w punktach węzłowych, tworzących bazę takiej internetowej sieci dóbr materialnych. Prof. Russell Meller przedstawił wyniki badań modelowych i symulacyjnych, wskazujących na możliwości osiągnięcia znaczących korzyści.

Z pewnością nie jest to projekt możliwy do wdrożenia w krótkim czasie, ale który z uczestników I konferencji z cyklu LOGISTICS (w 1992 roku) słyszał o sieci www?

Trzeciego dnia odbyły się czwarte warsztaty logistyczne: Zarządzanie magazynem w oparciu o wspomaganie informatyczne, Grupowe zakupy usług transportowych, Analiza i ocena zarządzania zapasami z wykorzystaniem narzędzi informatycznych, Bezpieczny produkt na rynku – priorytet dla producentów i dystrybutorów żywności, prowadzone przez specjalistów z Instytutu Logistyki i Magazynowania.

Uczestnicy podkreślali wysoki poziom merytoryczny i rozmach kongresu, co było możliwe dzięki doskonałej współpracy ze współorganizatorami, partnerami, sponsorami i patronami przedsięwzięcia, którą organizator (Instytut Logistyki i Magazynowania) bardzo ceni. Kolejne spotkanie tego cyklu planowane jest tradycyjnie za dwa lata.

JT

Innowacje w logistyce

W dniach 18-19 kwietnia 2012 roku w hotelu Sheraton w Warszawie zespół GBI Partners zorganizował VIII już edycję konferencji: „WORLD CLASS LOGISTICS — ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ NA ŚWIATOWYM POZIOMIE".

Konferencja poświęcona była prezentacji innowacyjnych rozwiązań w obszarze logistyki i łańcucha dostaw. Swoimi doświadczeniami z uczestnikami dzielili się przedstawiciele takich firm jak: BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego, CNH Polska, Grupa Fiat Industrial, Delphi Poland, Jabil Circuit Poland, Jabil Assembly Poland, Knauff, LU Polska, Grupa Kraft Foods, Oriflame, Volkswagen Poznań. Firmy Gefco Polska i Mecalux pojawiły się na konferencji w charakterze wystawców.



Dzień przed konferencją WCL, 17 kwietnia 2012 r. uczestnicy zwiedzili zakład CNH Polska, Grupa Fiat Industrial w Płocku, gdzie bezpośrednio na liniach produkcyjnych uczestnicy obserwowali wdrożone narzędzia WCM. Historię zakładu CNH przedstawił dyrektor firmy, i co szczególne ważne, odpowiadał na wszystkie pytania dotyczące kwestii logistyki, bezpieczeństwa, jakości, produkcji w zakładzie. Duże zainteresowanie wzbudziły: organizacja procesu logistycznego pod kątem metodologii WCM, wizualizacja w zakładzie oraz zaangażowanie Pracowników we wdrażanie podejścia WCM. Uczestnicy wizyty brali udział również w warsztatach prowadzonych przez ekspertów z firmy CNH odpowiedzialnych za obszary: Production Planning & Control, Material Handling, Interplants & Spare Parts oraz Logistics Engineering. Mieli również okazję zapoznać się ze specyfiką działania zakładu w wielu obszarach bezpośrednio na liniach produkcyjnych, a osoby odpowiedzialne za zarządzanie logistyką chętnie odpowiadały na liczne pytania gości.

Prelegenci zaproszeni na konferencję zaprezentowali szerokie spektrum wiedzy na temat logistyki widziane z perspektywy wytwarzania różnych produktów oraz różnych wyzwań związanych z zarządzaniem łańcuchem dostaw. Dzięki temu w trakcie spotkania wywiązało się wiele ciekawych dyskusji. Wymianie doświadczeń sprzyjała również przyjazna atmosfera spotkania oraz otwartość uczestników na dzielenie się wiedzą i szukanie najlepszych rozwiązań dla swoich firm.

Podczas pierwszego dnia oprócz prelekcji odbywały się również warsztaty tematyczne poświęcone eliminacji marnotrawstwa w logistyce wewnętrznej oraz budowaniu efektywnej współpracy między działami logistyki i produkcji. Pod koniec pierwszego dnia wszyscy uczestnicy zostali zaproszeni na koktajl, gdzie dalej można było budować relacje z zaproszonymi gośćmi.

W drugim dniu oprócz prelekcji odbywał się panel dyskusyjny traktujący o wyzwaniach, jakich możemy oczekiwać w logistyce w latach 2012–2015. Na bardzo wysoki poziom dyskusji miała wpływ duża aktywność uczestników oraz ich doświadczenie w branży.

Bez wątpienia jest to jedna z najbardziej ciekawych i merytorycznych konferencji na temat szeroko rozumianej logistyki. Na kwiecień 2013 roku firma GBI Partners planuje IX edycję konferencji WCL. Organizator serdecznie zaprasza na wydarzenie oraz deklaruje, że dołoży starań, żeby spełnić wysokie oczekiwania zarówno uczestników, którzy od lat biorą udział w konferencji, jak i osób, które pierwszy raz będą brały udział w wydarzeniu.

JT



Logistyka przy półce sklepowej

Dachser, operator specjalizujący się m.in. w obsłudze segmentu „dom i ogród" poszerza w Polsce swoje usługi o merchandising w marketach budowlanych. Obejmują one pełną obsługę towaru na półkach sklepowych w marketach.

Najlepiej prosperujące firmy wiedzą, że aby klienci byli stale zainteresowani ich ofertą, ciągle muszą ją rozwijać. Dachser stale pracuje nad innowacyjnością swoich usług. W ramach usług dodanych VAS (value added services) firma oferuje szereg rozwiązań usprawniających funkcjonowanie swoich klientów. Portfolio usług dodanych Dachser zostało poszerzone o merchandising w marketach budowlanych. Pod pojęciem tym kryje się m.in.: wykładanie towaru na półki sklepowe, serwis regałów, obsługa dyspozycji oraz zamówień, organizacja promocji w sieciach sprzedaży, kontrola jakości i ilości towaru, etykietowanie, przepakowywanie oraz przygotowywanie zwrotów.



Wsparcie merchandisingowe szczególnie oczekiwane jest przez klientów Dachser korzystających z usługi DIY Logistics, skierowanej do dostawców marketów typu dom i ogród. W jej ramach klienci – dostawcy marketów budowlanych, mogą skorzystać nie tylko z transportu oraz know-how i doświadczenia, ale teraz również z szeregu usług dodatkowych, realizowanych przez Dachser we współpracy z nowym partnerem merchandisingowym. – *Dachser, w odróżnieniu od innych operatorów na naszym rynku, oferuje dużo więcej niż tylko transport i magazynowanie. Nasza obsługa klientów sięga aż do półek sklepowych, łącznie z kontrolą ilości towarów. Usługi dodane związane z merchandisingiem pozwolą na sprawniejszą obsługę marketów współpracujących z Dachser* – powiedział Grzegorz Lichocik, prezes Dachser Polska.

Dachser obsługuje ok. 18 tys. m^2 marketów budowlanych w Europie, dostarczając do nich ok. 2 mln przesyłek rocznie. W tej chwili firma, we współpracy z parterami, oferuje pełny serwis logistyki DIY (transport do marketów w ramach sieci Dachser oraz merchandising) w większości krajów europejskich.

RC



Korytarze logistyczne – pracowity marsz w miejscu

Kontynuujemy cykl artykułów poświęconych korytarzowi logistycznemu Adriatyk-Bałtyk. To także temat wiodący tegorocznej konferencji Skandynawigacje – poświęconej logistyce do- i z krajów skandynawskich.

W poprzednim artykule pisaliśmy o tym, czym są korytarze transportowe. Obecnie pora przeanalizować nieco dokładniej, co sprzyja a co przeszkadza w utworzeniu konkurencyjnego korytarza transportowego przez Polskę na południe Europy.

Prezes BCC Marek Goliszewski podczas jednej z ostatnich gal wręczania statuetek przedsiębiorczości zacytował wyniki badań wskazujące Polskę jako kraj ludzi najbardziej pracowitych i przedsiębiorczych na świecie. Równocześnie jednak wskazał Polskę jako kraj o bardzo niskiej innowacyjności. Widać to również w dziedzinie transportu, gdzie



fot. Scania

pracowitością łatamy brak innowacji. Tak naprawdę innowacyjność w transporcie istnieje, ale pozytywny wpływ korzystnych zjawisk i działań jest niweczony zjawiskami negatywnymi. Oto przykład.

Skąd się biorą korytarze?

Sam fakt myślenia i działania na rzecz korytarza Adriatyk-Bałtyk jest przejawem innowacyjności. Próbujemy zmienić utarte od lat przekonanie, że jedyna sensowna droga transportowa ze Skandynawii na południe Europy prowadzi przez Niemcy. Opóźnienia technologiczne i organizacyjne, a przede wszystkim mentalność w Polsce sprawiają, że na dzień dzisiejszy nasze „innowacje" to po prostu implementacje sprawdzonych gdzie indziej rozwiązań. Zanim zaczniemy wyprzedzać innych, musimy ich dogonić.

Dlaczego tranzyt w korytarzach jest tak ważny dla gospodarki? Otóż potok ładunków w tranzycie nie oznacza jedynie ugniatających nasze drogi strumieni TIR-ów wpływających w jednym punkcie kraju i wypływających w drugim. Widać to wyraźnie na przykładzie korytarza Północ-Południe, gdzie droga towaru w naszym kraju zaczyna się przeładunkiem w portach – potężnych organizmach gospodarczych otoczonych wieloma podmiotami i instytucjami wspierającymi ruch.

Porty to zaledwie pierwsze ogniwo korytarza. W dobrze ukształtowanym korytarzu, z dużym potokiem ładunku, pojawiają się centra logistyczne i dystrybucyjne oraz terminale przeładunkowe. Towary z dużych jednostek są przepakowywane w mniejsze; grupowane w jednostki wysyłkowe, czasem są uszlachetniane. Pojawia się również produkcja z racji bliskości zasobów. Korytarz przypomina rzekę, której wartki strumień czasem rozlewa się w rozległy akwen, gdzie zwalnia bieg i zmienia okoliczny ekosystem. Z tą jednak różnicą, że później niekoniecznie płynie dalej w jedną stronę, lecz rozlewa się mniejszymi strumieniami we wszystkich kierunkach.

Korytarz jak rzeka

Decydującym czynnikiem „kreującym" korytarz są koszty. Podobnie jak rzeka żłobi koryto na niżej położonych terenach, tak towar do miejsca przeznaczenia dociera najniższym kosztem. Warto przyjrzeć się jednak tym kosztom i zobaczyć, które są ważniejsze, a które mniej oraz temu, które działają na naszą korzyść, a które nie. Poniżej przedstawione zostały wybrane czynniki kosztotwórcze, które definiują korytarz. Każdemu przypisano także wagę reprezentującą siłę jego oddziaływania. Dla uproszczenia zastosujemy wagi dla transportu samochodowego (wagi dla innych rodzajów transportu są odmienne, ale mechanizmy podobne). I tak o łącznych kosztach decydują:

- koszty paliwa (waga 30%)
- koszt opłat drogowych (10%)
- koszty pracy ludzkiej (30%)
- koszty sprzętu (15%)
- koszt serwisu (10%)
- pozostałe (5%)



Artur Czyżewski
Jest menedżerem od ponad 10 lat związanym z logistyką. Kierował między innymi terminalem kontenerowym w szczecińskim porcie, spółką transportu samochodowego Trans PAK z Konina, był administratorem terminalu szerokotorowego w Sławkowie (PCC Cargo). Od dwóch lat jest koordynatorem konferencji „Skandynawigacje", promującej wymianę towarową ze Skandynawią dla branży TSL.

Kosztowy paradoks

Konkurujemy głównie z korytarzem niemieckim i często zastanawiamy się jak to możliwe, że nie dość, że płace w Polsce są niższe a paliwo mamy tańsze, to i tak na końcu nasza cena dla klienta jest wyższa (!). Gdyby tego było mało, nawet przy tej wyższej cenie nasze firmy zarabiają mniej niż niemiecki konkurent. Coś tutaj się nie zgadza.

Wolniej znaczy drożej

Opłaty drogowe na polskich drogach zmieniły się od połowy ubiegłego roku. Faktem jest, że wprowadzony viaTOLL, mimo że zwiększył koszt dostępu do drogi, w niektórych przypadkach nawet 10-krotnie, to jednak koszt za kilometr nadal jest niższy niż w Niemczech. To jednak część prawdy, bowiem po polskich drogach ciężarówka

przejedzie tylko pół tej odległości, którą w tym samym czasie pokona po drogach niemieckich. Na trasie 650 kilometrów ładunek w Niemczech zostanie dostarczony w jeden dzień, a w Polsce w dwa dni, co oznacza, że polski kierowca pracuje dwa razy dłużej, żeby uzyskać ten sam efekt. Na kolei sytuacja jest jeszcze gorsza; tu bowiem cena infrastruktury kolejowej już na wstępie jest wyższa od niemieckiej, a problem pogłębia ten sam czynnik co wyżej: przewóz jest dwukrotnie wolniejszy.

Wolniej znaczy w dwójnasób drożej

Powolność transportu wpływa też pośrednio na to, jak w cenie rozkłada się koszt zakupu sprzętu. Gdyby w Polsce należało przewieźć 230 ton z Częstochowy do Cieszyna w jeden dzień, to uwzględniając korki, a więc niewielką prędkość przejazdu, potrzebowalibyśmy 10 samochodów. W Niemczech wystarczy 5 samochodów. Stąd firmy w Polsce dla tej samej terminowości muszą mieć dwa razy więcej sprzętu, czyli jest on dwa razy droższy, nawet kiedy cena nowego samochodu jest ta sama dla firmy polskiej i niemieckiej. To nie wszystko z racji efektów, duże niemieckie firmy kupują i serwisują sprzęt do 30% taniej od typowej 5-osobowej polskiej firmy transportowej.

Najkrótsza droga – tego nikt nam nie zabierze

Przeglądając powyższe relacje kosztowe już dziś możemy przewidywać, co się będzie działo się w przyszłości na polskim rynku transportowym. Koszt paliwa – w przypadku oleju napędowego jego przewaga wynika z polityki państwa. Dopóki wybronimy się przed zakusami finansistów łatających deficyt, tę przewagę zachowamy. Niestety, Unia Europejska (czyli głównie Niemcy) wspiera naszych polityków w dążeniu do podniesienia w Polsce tego kosztu. Dziś jest on bowiem jedną z nielicznych naszych przewag wyrównujących szanse korytarza polskiego. Paliwo to jednak także energia elektryczna, niezwykle ważna w przewozach kolejowych. Tu z kolei regulacje unijne są zagrożeniem dla kosztów. Słowem, koszty paliwa są wciąż niższe, ale stopniowo tracimy tę przewagę.

Kolejny ważny czynnik to koszt pracy. Im bardziej pozostałe koszty będą rosły, tym niższy musi być koszt pracy, jeśli w ogóle chcemy rozwijać transport. Czy jednak aby na pewno fakt, że płace w Polsce są niższe niż na Zachodzie, można nazywać „przewagą konkurencyjną"? Zresztą kolejne regulacje w zakresie zdobywania kwalifikacji kierowców mogą także i tę polską „skromność" oczekiwań płacowych zniwelować. Co z tego, że polski kierowca godzi się pracować za 2,5 tys. zł brutto, skoro żeby zdobył kwalifikacje trzeba już dziś wydać około 4 tys. zł, a wkrótce kwota ta wzrośnie nawet do 10 tys. A więc kwota wynagrodzenia jest niższa, ale koszt pracy – już niekoniecznie.

Kolejny czynnik to sprzęt – tu jednak obowiązuje wyższa cena i dużo wyższy koszt. To jeden z najistotniejszych punktów nad którym, myśląc o korytarzu, należy pracować. Jak pokazałem powyżej, każde działanie zmierzające do ograniczenia czasu zaangażowania sprzętu w procesie transportu, obniża ten koszt. Co więcej, to właśnie w tym obszarze mamy jedną przewagę konkurencyjną, której nie sposób nam zabrać, a którą musimy wykorzystać: przez polskie porty wiedzie najkrótsza droga ze Skandynawii do Adriatyku i nią właśnie powinny przechodzić strumienie ładunków. Niestety, to jeszcze nie jest polska teraźniejszość – mimo naszej pracowitości, brakuje właśnie innowacyjności i odwagi w jej wprowadzaniu. Są jednak przykłady działań i projektów odważnych, a w niektórych przypadkach wręcz rewolucyjnych, zarówno jeśli chodzi o działania władz, jak i firm, o czym napiszę w kolejnej części cyklu. Na pewno będą one również przedmiotem rozważań prelegentów podczas zbliżającej się konferencji Skandynawigacje.

Transportowy efekt jo-jo

Działania zmierzające do poprawy konkurencyjności transportu oraz problematykę korytarza od dawna propagują firmy z branży, jak choćby DCT z Gdańska czy Magemar ze Szczecina. Widać je również w intensyfikacji działań władz regionów Zachodniopomorskiego i Pomorskiego, które powoli wpływają już na działania rządu w tym zakresie. Jednak kryzys oraz regulacje unijne powodują, że bardzo często pozytywne zmiany w obszarze inwestycji, organizacji i koordynacji, są niweczone przez niekorzystne procesy. Jak cudowna dieta, która sprawia że na chwilę stajemy się szczupli i zwinni, by za chwilę powrócić do swojej dawnej wagi, tak w polskim transporcie rozdęty brzuch ciążących regulacji to maleje, to znów rośnie. Musimy pamiętać, że dopiero gonimy europejskie korytarze i mając świadomość opisanych mechanizmów kosztowych powinniśmy wręcz obsesyjnie dbać o to, by zwyżki kosztów niwelować z nawiązką obniżkami.

Tegoroczna konferencja Skandynawigacje pokazała, jak ważna jest dla nas Skandynawia i jak ważny jest dla niej korytarz przez Polskę oraz nasz transport. Dużej aktywności Polski w tym obszarze musi towarzyszyć świadomość, że nasi zachodni koledzy również cały czas wolno, lecz skrupulatnie ulepszają swój korytarz. Aby ich dogonić musimy więc nie tylko zastosować wszystkie sprawdzone inowacje, ale również jak najlepiej wykorzystać nasze naturalne przewagi: najkrótszą drogę i wyjątkową w świecie pracowitość i przedsiębiorczość.

Artur Czyżewski
a.czyzewski@skandynawigacje.pl

GÖDECKE LOGISTIK

Firma Gödecke Logistik od wielu lat świadczy pełen serwis dla naszych stałych klientów.
Naszą specjalizacją jest Skandynawia.

Zakres naszych usług:
- Transport drogowy
- Transport morski
- Full service drobnicowy
- Dystrybucja
- Magazynowanie 24h – 7 dni w tygodniu
- Service promowy



Dzięki atrakcyjnej lokalizacji (PL-Świnoujscie, D-Lübeck, S – Malmö) stwarzamy doskonałe połączenie między Europą a Skandynawią i zapewniamy idealne dopasowanie do potrzeb klienta poprzez pełną logistykę.

Zapraszamy do współpracy!

Kontakt:
szynal@goedecke-logistik.pl
borowik@goedecke-logistik.pl

SKANDYNAWIA W NASZYM ZASIĘGU

Kolej pod własną kontrolą

GEFCO koncentruje obecnie swoją działalność na koordynacji przepływów kolejowych w Europie. Ta pionierska dla operatora rola jest kontynuacją polityki zrównoważonego rozwoju grupy oraz kolejnym sposobem na zapewnienie doskonałych wyników i jej pozycji na rynku.

GEFCO obejmuje bezpośrednią koordynację swoich przepływów kolejowych. Ponieważ aż 25% wysyłek samochodów realizowanych przez grupę odbywa się właśnie drogą kolejową (przy europejskiej średniej wynoszącej 17%), Grupa zdecydowała się opracować własny model transportowy dla przepływów kolejowych. Firma korzysta z usług kilku operatorów kolejowych: Euro Cargo Rail,



(filia DB Schenker Rail), Europorte France oraz Colas Rail (jednostka zależna Grupy Bouygues). Sieć połączeń oraz prawa do prowadzenia działalności operacyjnej tych trzech operatorów ratyfikuje umowa z zarządcą francuskiej sieci kolejowej – Réseau Ferré de France (RFF). – *Z klienta, GEFCO staje się pełnoprawnym integratorem i koordynatorem wszystkich przepływów kolejowych* – mówi Philippe Robert, kierownik operacyjny w departamencie transportu i logistyki automotive GEFCO. Jednym z kluczy do sukcesu było wprowadzenie możliwości zarządzani rezerwacjami w stacji rozrządowej w Gevrey, w pobliżu Dijon oraz w Achères, w pobliżu Paryża. Ponieważ do roku 2009 wiele przepływów było obsługiwanych właśnie w Gevrey, RFF zaproponowało, aby operator ponownie zaczął



korzystać z tej stacji. Część odprawianych tam pociągów, poprzez stację rozrządową w niemieckim Mannheim, trafia również do Polski, Czech, Słowacji i na Węgry.

Pociąg średnio co godzinę

Grupie GEFCO dedykowanych jest łącznie 150 składów tygodniowo, co umożliwia transport 500 tys. pojazdów, które każdego roku opuszczają zakład produkcyjny. Docelowo operator planuje wysyłać 250 pociągów tygodniowo. Aby zaprojektować i wdrożyć tak złożony model transportowy, opracowano specjalne narzędzie, które koordynuje zarządzanie wolumenami oraz tracing transportowanych pojazdów z rezerwacją tras kolejowych i synchronizacją usług operatorów. Ponieważ trasy kolejowe muszą być zarezerwowane w RFF na dziewięć miesięcy przed realizacją transportu, planowanie przepływów odbywa się z wielotygodniowym wyprzedzeniem.

Zarządzanie planem transportu wymaga z jednej strony znajomości w czasie rzeczywistym liczby transportowanych pojazdów oraz punktu ich przeznaczenia dla każdej z wysyłających fabryk, a z drugiej, kontrolowania rozkładów odjazdów i przyjazdów pociągów. Umożliwia to koordynację operacji kolejowych oraz zapewnia optymalne wypełnienie przepływów, co czyni ten model dochodowym. Do zarządzania tym projektem opracowano specjalny program komputerowy GEFCO Rail Interface, który, w oparciu o listy załadunkowe wagonów, pozwala na kontrolowanie składów pociągów oraz monitorowanie wagonów.

Efektywnie i przewidywalnie

GEFCO jest pierwszym operatorem logistycznym w Europie, który wprowadził tak innowacyjny system kontroli i optymalizacji czasów dostaw. Antoine Redier, dyrektor departamentu transportu i logistyki automotive Grupy GEFCO, tłumaczy: – *Naszym celem jest znaczne skrócenie czasu transportu bez zwiększania kosztów oraz zapewnienie klarownej sytuacji w przypadku jakichkolwiek nieprzewidzianych zdarzeń, które mogą nastąpić podczas wysyłki*. Efekty operacji widać od razu, np. czas transportu na trasie Sochaux – Calais wynosi obecnie średnio 26 godzin, czyli pięć dni krócej niż poprzednio. Taki plan transportu zagwarantuje ciągłość wykorzystania kolei, jako środka transportu dla przemysłu motoryzacyjnego. Wysyłka pojedynczych wagonów – kluczowy element programu, jest zgodna z założeniami Grupy w zakresie zrównoważonego rozwoju, natomiast korzystanie z usług kilku operatorów kolejowych zapewnia poprawę elastyczności i niezawodność usługi. GEFCO jest jedynym operatorem logistycznym posiadającym i realizującym dedykowany plan transportu kolejowego na tak dużą skalę.

KK



Transport intermodalny przyszłością branży chemicznej

Prowadzenie działalności przez firmy logistyczne i transportowe na rynku usług dedykowanych sektorowi chemicznemu bywa dla przewoźników nie lada wyzwaniem. Konieczność spełnienia restrykcyjnych obwarowań prawnych i konkurencja w skali nie tylko krajowej sprawiają, że perspektywy obsługi tej branży są dla wielu podmiotów ograniczone.

Standardem dziś jest potrzeba spełnienia norm wynikających z konwencji ADR (towary niebezpieczne) po konieczność pozyskania certyfikatów potwierdzających najwyższą jakość usług, tj. ISO 9001:2008 oraz SQAS. Należy jednak zauważyć, że coraz częściej także same koncerny chemiczne wprowadzają dodatkowe przepisy, które weryfikują profesjonalizm kontrahentów. Dotyczy to np. obowiązku przejścia przez kierowców specjalnych testów przed wpuszczeniem na teren danego zakładu. Takie egzaminy, obejmujące znajomość procedur właściwych dla konkretnego zleceniodawcy, zdają systematycznie również nasi pracownicy, co



umożliwia Trans Polonii efektywne konkurowanie na rynkach europejskich.

Procedury bezpieczeństwa

Aktualnie potwierdzeniem kompetencji przedsiębiorstw obsługujących sektor chemiczny są wdrożone procedury dotyczące zapewnienia bezpieczeństwa i wysokiej jakości oferowanych usług. W długoterminowym horyzoncie czasowym należy spodziewać się, że o ich konkurencyjności będzie decydować specjalizacja działalności oraz umiejętność dostosowywania się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji rynkowej i potrzeb klientów. Minął bowiem czas, kiedy oczekiwali oni tylko i wyłącznie prostej usługi transportowej. Coraz częściej, mając dostęp do konkurencyjnych jakościowo i cenowo ofert, klienci zgłaszają zapotrzebowanie na usługę „szytą na miarę", gdzie przewóz połączony jest z kompleksową obsługą logistyczną oraz optymalizacją kosztów.

Specjalizacja w przewozach intermodalnych

Trans Polonia, wychodząc naprzeciw trendom rynkowym, wprowadziła do swojej oferty w drugiej połowie 2011 roku przewozy intermodalne. Jako podmiot wyspecjalizowany w przewozie substancji chemicznych, kładziemy ogromny nacisk na organizację transportu w sposób nie tylko bezpieczniejszy, ale również odpowiadający założeniom polityki zrównoważonego rozwoju transportu, promowanego przez Unię Europejską. To dla wielu koncernów dodatkowa przewaga konkurencyjna i szansa na skuteczne ograniczenie ryzyka wynikającego ze specyfiki ich branży. Wykorzystanie zalet transportu kombinowanego pozwoliło Trans Polonii na zwiększenie zasięgu działalności. Spółka z powodzeniem wychodzi dziś nie tylko poza rynek polski i europejski, ale również rozwija swój biznes w ramach transportu interkontynentalnego, m.in. na linii Europa-Daleki Wschód. Niemniej jednak w tym kontekście trzeba podkreślić, że transport ładunków chemicznych wymaga istotnych nakładów finansowych. W przypadku przewozów intermodalnych związane jest to m.in. z potrzebą wykorzystywania nowoczesnego, specjalistycznego taboru, m.in. autocystern i tankkontenerów. Są one przeznaczone do transportowania produktów w wysokich temperaturach, na różnego typu podwoziach, ale przy wykorzystaniu stałej jednostki transportowej. Dzięki temu możliwe jest zapewnienie przez przewoźnika maksymalnego bezpieczeństwa. Rozumiejąc te potrzeby sys-



Dariusz Cegielski, prezes zarządu Trans Polonia S.A.

tematycznie inwestujemy w zakup środków transportu. W ubiegłym roku nakłady inwestycyjne w tym zakresie wyniosły 8 mln zł, w I kwartale br. łączna wartość zakupów osiągnęła poziom 6 mln zł.

Budowanie przewagi konkurencyjnej

Budowanie przewagi konkurencyjnej przez przewoźników świadczących usługi dla branży chemicznej to proces ciągły, wymagający systematycznych analiz i elastyczności. Ostatni rok w sposób szczególny zweryfikował umiejętności zarządzania ryzykiem przez firmy transportowe. Dotyczyło to w dużej mierze trudności z utrzymaniem płynności finansowej, związanych z istotnym wzrostem cen paliw. Firmy, które wyszły z tej sytuacji obronną ręką, zapewniają połączenie najwyższej jakości usług oraz umiejętności dostosowania działalności do potrzeb rynku. Z uwagi na fakt, że branża chemiczna rozwija się dynamicznie, optymistycznie patrzymy na przyszłość i perspektywy rozwoju naszego biznesu.

Dariusz Cegielski, prezes zarządu Trans Polonia S.A.

Logistyka dla branży elektronicznej
Od pendrive'a do telewizorów

Rynek elektroniki to segment niezwykle szeroki – obejmujący towary o skrajnie różnych gabarytach i najróżniejszym poziomie wartości. Znajdują się tu także towary wymagające szczególnych warunków transportu czy przechowywania.

Wzrastający poziom konsumpcji i stale skracany cykl życia poszczególnych produktów sprawiają, że rynek elektroniki to dobry klient dla firm branży logistycznej. Producenci i sieci handlowe często decydują się na oddanie zadań logistycznych na zewnątrz – wyspecjalizowanej firmie „z branży", która przejmie część lub całość zadań związanych z transportem, magazynowaniem, zarządzaniem zapasami czy obsługą zamówień i realizacją wysyłek. Specyfika produktów sprzyja zleceniu zadań na zewnątrz. Dotyczy to zarówno zadań realizowanych na potrzeby firm produkcyjnych – pamiętać należy, że Polska jest ważnym producentem np. telewizorów, szeroki zakres usług transportowych dotyczy zatem sektora produkcyjnego. Z drugiej strony jesteśmy ważnym europejskim rynkiem dla sieci handlowych, co sprawia, że również w obszarze zadań z zakresu dystrybucji czy obsługi sieci handlowych, potencjał rynku jest spory. W branży logistycznej znaleźć można operatorów, którzy mają duże doświadczenie w obsłudze klientów produkujących lub sprzedających sprzęt RTV czy AGD – funkcjonujących w oparciu o umiejętności zdobywane u nas jak i dla partnerów w innych krajach.

Operator w dystrybucji...

Już od ponad dekady trwa współpraca Rohlig Suus Logistics z LG Electronics Polska – jednym z największych producentów elektroniki użytkowej. Historia tej współpracy sięga roku 1999, na dobre rozpoczęła się jednak rok później. Od ponad dekady operator logistyczny świadczy usługi z zakresu magazynowania produktów i realizacji ich dystrybucji na terenie Polski. Współpraca dotyczy pralek, lodówek, telewizorów, telefonów, sprzętu audio czy tzw. drobnego sprzętu AGD. Całość zadań powierzono operatorowi, który co dwa lata wygrywa organizowane przez producenta przetargi na obsługę logistyczną. Jak udało się obu firmom podtrzymać tak długo współpracę utrzymując jej wysoki poziom? – *Operator logistyczny musi podążać i rozwijać się z nami* – taką receptę podawał Tomasz Szczepański, dyrektor ds. Zarządzania łańcuchem dostaw w LG Electronics Polska, świętując 10 lat współpracy pomiędzy firmami. Co ciekawe – tego typu model współpracy może być ciągle rozwijany, by nadążać za zmianą oczekiwań obu stron i przemianami zachodzącymi na rynku. Początkowo operator odpowiadał wyłącznie za obsługę celną towarów importowanych do Polski, z czasem przejął także zadania z zakresu magazynowania i dystrybucji. Samą dystrybucję przekazywano firmie zewnętrznej stopniowo – najpierw dystrybucję krajową z magazynu centralnego, później także bezpośrednio z fabryki w Mławie i Kobierzycach. Operator logistyczny przejął także dystrybucję na terenie Czech i Słowacji – obsługiwaną jako ładunki drobnicowe. Równolegle rozwijano infrastrukturę – zarówno magazyny jak i systemy IT. Obecnie systemy informatyczne obu firm są zintegrowane – zapewniając maksymalną efektywność współpracy. – *W ciągu minionych 10 lat zawsze staraliśmy się jak najlepiej spełniać oczekiwania LG. Jako przykład mogę podać rozwój naszego systemu drobnicowego. Początkowo odpowiadaliśmy tylko za obsługę potoków ładunków z magazynu centralnego LG. Z reguły była to jednorazowo większa liczba przesyłek, która trafiała do odbiorców w systemie dystrybucji całopojazdowej. W ciągu ostatnich kilku lat sytuacja uległa zmianie. Przekształcenia na rynku i zmieniające się wymagania klientów spowodowały, że LG zaczęło odczuwać*



Wysoka wartość towarów w połączeniu z ryzykiem kradzieży sprawiają, że to właśnie w branży elektronicznej znajdują zastosowanie nowoczesne technologie zabezpieczające je przed dostępem osób niepowołanych, a jednocześnie ułatwiające zarządzanie ładunkami – np. tagi RFID.





zapotrzebowanie na dostawy w systemie drobnicowym, bezpośrednio z fabryk do odbiorców. Dzięki temu, że ROHLIG SUUS Logistics zaczął w owym czasie rozwijać sieć dystrybucji, mogliśmy przejąć bezpośrednie dostawy z fabryk LG w Mławie i Kobierzycach oraz zintegrować je z naszym systemem dystrybucji, co znacząco zredukowało koszty transportu ponoszone przez LG. My zaś byliśmy zadowoleni, że szybko sprostaliśmy nowym wymaganiom klienta – komentuje Wojciech Kraśniewski, dyrektor ds. operacji krajowych Rohlig Suus Logistics. Operator logistyczny odpowiada obecnie także za usługi dodatkowe – oklejanie produktów, dodawanie instrukcji, przepakowania czy kompletację towaru według zamówień i całą dystrybucję krajową.

... i operator w e-handlu

Operatorzy logistyczni mają okazję zaangażować się także w działalność sklepów internetowych. Wraz z oficjalnym otwarciem sklepu Media Markt, znacznemu rozszerzeniu uległy operacje świadczone dla sieci handlowej przez Fiege. Podstawą kooperacji jest tu centrum logistyczne w Erfurcie. Współpraca na polu aktywności online dla Holandii i Austrii sięga roku 2010, rok później rozpoczęto operacje online dla niemieckich klientów Saturna. Docelowo centrum logistyczne Fiege w Erfurcie ma stać się „domem" dla zadań związanych z handlem online realizowanym przez Media Markt na rynku niemieckim. Dotyczy to zarówno dostaw, jak i kontroli jakości, przechowywania, pakowania czy realizacji wysyłek różnymi kanałami, dla szerokiego rodzaju asortymentów, od drobiazgów typu pendrive'y aż po telewizory czy lodówki. Operator przejmuje obsługę zwrotów, świadczyć będzie także usługi kreujące wartość dodaną (VAS) – w tym tworzenie zestawów promocyjnych i inne zadania zlecane w celu zaspokojenia potrzeb klienta końcowego. *Jesteśmy szczęśliwi, że udana współpraca z Media Markt w Holandii i Austrii, a także z Saturn w Niemczech pozwoliła na rozszerzenie wspólnych działań także o Media Markt w Niemczech. Grupa Media-Saturn to dla nas ekscytujący partner, jest rzeczą oczywistą, że chętnie będziemy wspierać grupę naszymi rozwiązaniami także w większej liczbie krajów w przyszłości* – mówi Felix Fiege, członek zarządu Fiege Group. Dlaczego zdecydowano się na integrację operacji Media i Saturn właśnie w centrum logistycznym w Erfurcie? Przede wszystkim z powodu lokalizacji geograficznej, która pozwala na realizację dostaw na terenie Niemiec w bardzo krótkim czasie. Lokalizację operatora oceniono jako atrakcyjną zarówno pod kątem niezbędnej elastyczności, jak i potencjału rozwoju związanego ze wzrostem liczby ładunków w przyszłości.



Współpraca pomiędzy Fiege a grupą Media-Saturn w zakresie logistyka sprzedaży przez internet sięga początku roku 2010. Wtedy to ustalono zasady współpracy pomiędzy operatorem a grupą – będącą właścicielem dwóch sieci handlowych z elektroniką i artykułami elektrycznymi, posiadającą 800 sklepów w 16 krajach i uznawaną za europejskiego lidera tego rynku. W ramach realizacji strategii wielokanałowej, Fiege świadczy usługi z zakresu obsługi handlu elektronicznego. Dotyczy to zarówno sprzedaży online, jak całości zadań z zakresu zarządzania łańcuchem dostaw – od przyjmowania i składowania towarów, poprzez przygotowanie do wysyłki i kompletację produktów, aż po realizację wysyłek. Łącznie dotyczy to ok. 16 tys. różnych artykułów, wśród których znajdują się m.in.: produkty elektroniki konsumenckiej (telewizory, sprzęt audio), sprzęt foto i wideo, nośniki danych, duże AGD (pralki, kuchenki mikrofalowe), jak i małe AGD (blendery, odkurzacze).



Operatorzy logistyczni odpowiadają coraz częściej za pełen zakres usług dodatkowych, jak oklejanie produktów, przepakowywanie czy dodawanie krajowych instrukcji. Czasami do ich zadań należy wręcz końcowy montaż finalnego produktu z komponentów składowych.



Coraz większa część rynku elektronicznego obsługiwana jest poprzez e-handel. Oznacza to nowe wyzwania, zarówno dla firm logistycznych, jak i kurierskich.

Strategia sieci zakłada łączenie transakcji online z tymi, które przeprowadzane są w tradycyjnych punktach sprzedaży. Wśród zadań specjalnych zleconych operatorowi są m.in. zamówienia niestandardowe, pakowanie zakupionych towarów czy dostarczanie specjalnych opakowań, odpornych na uszkodzenia w transporcie.

E-handel także dla kuriera

E-handel to coraz cenniejszy klient także dla firm kurierskich. Z opracowania „Badanie polskich sklepów internetowych i konsumentów" przygotowanego pod patronatem Politechniki Wrocławskiej, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu i Stowarzyszenia Marketingu Bezpośredniego wynika, że co dziesiąty sklep internetowy w Polsce sprzedaje produkty sektora szeroko definiowanej branży elektronicznej lub foto, prawie drugie tyle – sprzęt komputerowy. Stowarzyszenie Marketingu Bezpośredniego (raport „e-Handel Polska 2009" przygotowany przez Sklepy24.pl) podaje, że udział sektorów RTV, AGD i foto w sprzedaży online to ponad ¼ rynku. Polacy coraz chętniej kupują w internecie. Na milionowe zamówienie online sklep Komputronik czekał dziesięć lat. Zebranie kolejnego miliona zamówień zajęło firmie trzy lata, na trzymilionowego klienta przyjdzie czekać jeszcze krócej. Dziennie sklep notuje 100 tys. wizyt i 1,2 mln odsłon – to dowód, że wirtualny sklep może stanowić realną konkurencję dla rzeczywistego. Porównując (dane z 2010 r.): dwa lata temu sprzedaż przez internet stanowiła ok. 3% obrotu detalicznego całego rynku – w krajach rozwiniętych jest to zwykle ok. 10% – polski rynek ma zatem olbrzymi potencjał i wiele możliwości rozwoju. Coraz popularniejszy staje się m.in. model, w którym oferta wirtualna i realna zazębiają się. Tak jest chociażby w Komputroniku, gdzie klient ma możliwość zakupu online, a następnie odbioru osobistego w dowolnie wybranej placówce z całej sieci sklepów.

Potencjał dla RFID

Branża elektroniczna wydaje się być ciekawa jeszcze z jednego względu. Wysoka wartość produktów i towarów, w połączeniu z ryzykiem kradzieży – to wszystko sprawia, że mogą tu znajdować zastosowanie wszystkie nowoczesne technologie ułatwiające zarządzanie ładunkami i zabezpieczające je przed dostępem osób niepowołanych. To także idealna branża do wykorzystywania rozwiązań opartych na radiowej identyfikacji – możliwości wykorzystania tagów RFID do zabezpieczenia ładunków, w połączeniu z inwentaryzacją prowadzoną w trybie ciągłym wydają się być wręcz stworzone do tego typu towarów.

Marcin Jurczak

Spedimex upoważnionym przedsiębiorcą AEO

Spółka Spedimex, świadcząca usługi logistyczne i spedycyjne, uzyskała status Upoważnionego Przedsiębiorcy Wspólnotowego AEO. Tym samym od dnia 22 maja 2012 r. ma prawo do korzystania z istotnych uproszczeń w zakresie obsługi celnej.

Jako upoważniony przedsiębiorca możemy korzystać z szeregu ułatwień odnoszących się do kontroli celnej oznacza to przede wszystkim mniejszą liczbę kontroli, a w przypadku ich wystąpienia są one przeprowadzane w sposób priorytetowy. Możemy też wnioskować o przeprowadzenie kontroli w miejscu innym niż urząd celny. W praktyce nasze działania będą przebiegać szybciej i sprawniej, oszczędzając czas klienta – potwierdza Beata Szymańska, Kierownik Działu Agencji Celnej.

Przyznanie statusu AEO wiąże się z koniecznością spełnienia szeregu rygorystycznych wymagań. W trakcie prowadzonego przez organ celny audytu, badaniu poddawane są między innymi procedury bezpieczeństwa, przestrzeganie wszystkich wymogów celnych, system zarządzania ewidencjami handlowymi i transportowymi. Sprawdzana jest również kondycja finansowa firmy, posiadanie odpowiednich standardów w zakresie procedur przyjęcia, wydania i przepływu towaru w łańcuchu logistycznym. – *Status AEO potwierdza naszą wiarygodność. To istotny atut w kontaktach z klientami i partnerami biznesowymi. Jego uzyskanie stanowi kolejny, ważny krok w rozwoju firmy* – mówi Marcin Bąk, prezes zarządu Spedimex.

Status AEO oznacza przedsiębiorcę dbającego o bezpieczeństwo łańcucha dostaw, wiarygodnego dla organów administracji celnej. Firma, która chce się starać o taką akredytację, musi posiadać udokumentowaną historię przestrzegania wymogów celnych oraz wprowadzić zalecane standardy w zakresie ochrony i bezpieczeństwa towarów. Certyfikat AEO przyznany w jednym państwie członkowskim Unii Europejskiej uznawany jest we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej.

Zmiany w zarządzie PEKAES

Jacek Machocki złożył rezygnację z funkcji prezesa zarządu PEKAES. Na członka zarządu spółki powołany został Maciej Bachman, dotychczasowy dyrektor finansowy.

Pod koniec maja Jacek Machocki, prezes zarządu Pekaes SA, złożył rezygnację z pełnionej funkcji, uzasadniając ją powodami osobistymi. Rada Nadzorcza Pekaes SA przyjęła rezygnację Jacka Machockiego 28 maja 2012 roku. Jednocześnie do zarządu spółki powołała Macieja Bachmana, dotychczasowego dyrektora finansowego Pekaes SA.

Jacek Machocki pełnił funkcje prezesa zarządu Pekaes SA od marca 2010 roku. – *Jacek Machocki przygotował i z sukcesem wdrożył strategię spółki na lata 2010-2012. Jej celem była reorganizacja Grupy Pekaes, dzięki której Pekaes jest dziś nowoczesną i konkurencyjną spółką i jednym z liderów branży TSL w Polsce. Obecnie spółka jest w pełni gotowa do kolejnego etapu rozwoju, którego głównymi celami będą wzrost sprzedaży i rentowności oraz wartości dla akcjonariuszy. Maciej Bachman posiada pełne poparcie Rady Nadzorczej w dążeniu do realizacji tych założeń* – powiedział Robert Koński, przewodniczący Rady Nadzorczej.



Maciej Bachman dołączył do Grupy Pekaes SA w marcu 2012 roku. Wcześniej przez trzy lata pełnił funkcję wiceprezesa zarządu i dyrektora ds. finansów i administracji w firmie logistycznej Spedimex. W poprzednich latach pracował m.in. w Ernst & Young, Andersen Business Consulting i Arthur Andersen. Jest specjalistą z branżowym doświadczeniem i wieloma sukcesami na polu poprawy efektywności organizacji. Maciej Bachman jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na Wydziale Zarządzania, w zakresie finansów i rachunkowości przedsiębiorstw oraz absolwentem studiów podyplomowych w Katedrze Zarządzania Innowacjami Szkoły Głównej Handlowej. Posiada tytuł biegłego rewidenta.

Wysoka wartość, wysokie wymagania

Branża elektroniczna i high-tech, podobnie jak branża automotive, należą do najbardziej wymagających oraz zaawansowanych procesowo segmentów rynku logistycznego. Potrzeby klientów z tych właśnie branż są szczególnie wysublimowane i z zasady niestandardowe. Najistotniejszym wyzwaniem jest świadomość wysokiej wartości przesyłek, które klient powierza operatorom, dlatego bezpieczeństwo w sieci logistycznej jest priorytetem.

Wyzwaniem dla dostawcy usług logistycznych jest też zmierzenie się z charakterem takich transportów. Przesyłki high-tech to z natury towar bardzo delikatny, podatny na uszkodzenia. Wymaga odpowiednich zasobów oraz zaplecza logistycznego. Szeroki wachlarz narzędzi informatycznych i systemowych wykorzystywanych w codziennej współpracy (np. e-connect, e-reklamacje, e-zwrotka, advanced track&trace, e-faktura) to zdecydowanie już standardowe oczekiwanie klientów high-tech. Dodatkowo nie możemy zapomnieć o kompleksowości obsługi i dostępie do wszystkich produktów logistycznych operatora (transport lotniczy, morski, lądowy, intermodalny, kolejowy, logistyka kontraktowa, obsługa celna i administracyjna). Dostawca z szerokim portfolio rozwiązań ma zdecydowanie większe szanse spełnić wymagające oczekiwania klienta high-tech. Nie mniej ważnym aspektem jest automatyczna kontrola stopnia realizacji zlecenia oraz rzetelność danych w systemach operacyjnych. To kwestie bezwzględnie nadrzędne, integracja EDI i szybka informacja o odchyleniach w procesie dystrybucji budują zaufanie i umożliwiają długoletnią współpracę na zasadach partnerstwa biznesowego.



Ponad standard

Obecnie terminowe i szybkie dostarczenie przesyłek może nie wystarczyć, aby skutecznie przekonać potencjalnego klienta z branży high-tech do współpracy. Jest to specyficzna branża, gdyż stawki frachtowe są tu ważne, ale nie decydujące. Klienci z segmentu high-tech, którzy dokonują wyboru operatora logistycznego, kierują się wartością dodaną, jaka płynie ze współpracy. Operator logistyczny musi nieustannie rozwijać swoje usługi, wprowadzać innowacje oraz doskonalić procesy. Klienci dostrzegają dodatkowe argumenty, takie jak choćby kultura ciągłego doskonalenia wg modelu EFQM, kultura LEAN, certyfikat AEO. Coraz więcej klientów interesuje się rozwiązaniami z obszaru tzw. „zielonej logistyki". Przyszłość to między innymi przewozy intermodalne, a DB Schenker posiada bogatą ofertę tego typu rozwiązań na rynku.

Szczególne ryzyka

Transport przesyłek high-tech narażony jest przede wszystkim na incydenty związane z kradzieżą, brakiem częściowym towaru, szkody ukryte, uszkodzenia podczas transportu, jak i podczas czynności magazynowych (rozładunek, przeładunek w sieci logistycznej). Aby wykluczyć tego typu zdarzenia i zminimalizować ryzyko ich powstania, stosujemy się do wysokich wymogów bezpieczeństwa. W przypadku DB Schenker Logistics wszelkie operacje handlingowe są dokonywane w odpowiednio wyposażonych terminalach. Mam tu na myśli certyfikację TAPA oraz system monitoringu CCTV całego obszaru, na którym dokonujemy operacji magazynowych i przeładunkowych. Wykorzystujemy w naszej sieci odpowiednio dobrane zasoby do rodzaju dystrybuowanego towaru. Dodatkowo, w trakcie transportu przesyłek klientów high-tech oferujemy zaawansowany system aktywnego monitoringu pojazdów GPS. Pozwala to na minimalizację potencjalnych zagrożeń, a w przypadku zaistniałego incydentu, natychmiastową reakcję i informację dla klienta.



Marcin Bryjak,
Key Account Manager
Schenker sp. z o.o.

Branża nie dla każdego

Przygotowując rozwiązanie logistyczne dla klientów z obszaru high-tech, brown-goods, white-goods należy wziąć pod uwagę kluczowe aspekty, a mianowicie oczekiwany przez klienta bardzo wysoki poziom bezpieczeństwa, szybkość i elastyczność działania, reakcji natychmiastowy przepływ informacji. Nie każdy operator logistyczny będzie w stanie spełnić te wymagania. Bardzo pomocne w tym przypadku będą referencje i wcześniejsze doświadczenie operatora, zgromadzone podczas obsługi klientów z tej branży.

Marcin Bryjak,
Key Account Manager
Schenker sp. z o.o.

Więcej niż magazynowanie

Branża elektroniczna i high-tech, podobnie jak inne branże, mogą rządzić się swoimi prawami w kontekście obiektów przemysłowych, zwłaszcza produkcyjnych. Obrazuje to najlepiej opisany przypadek nowego klienta Panattoni Europe, firmy Johnson Electric, lidera w produkcji podzespołów m.in. dla przemysłu samochodowego, branży AGD, automatyki przemysłowej oraz medycznej.

Deweloper zrealizuje dla Johnson Electric inwestycję, o łącznej powierzchni 10 700 m^2, która składać się będzie z powierzchni: produkcyjnej oraz biurowo-socjalnej, do których przeniesione zostaną linie montażowe z innych zakładów koncernu, a sam obiekt jest właśnie bardzo dobrym przykładem realizacji BTS dla branży elektronicznej czy high-tech.

W powstającej inwestycji, Johnson Electric uruchomi zakład produkcji silników elektrycznych oraz przełączników – od mikroprzełączników po przełączniki panelowe, których odbiorcami są m.in. Bosch, Siemens czy Still. Ze względu na specyfikę branży, część produktów wytwarzana będzie w warunkach podwyższonej czystości, w pomieszczeniach z zastosowaną filtracją powietrza oraz kontrolowaną temperaturą. W związku z tym, w ramach części produkcyjnej o powierzchni 8100 m^2, zostaną wydzielone pomieszczenia przeznaczone m.in. na produkcję mikroprzełączników. Odbywać się ona będzie na zamkniętej przestrzeni (400 m^2.) Z głównego budynku zostanie również wydzielone laboratorium pomiarowe (200 m^2), w którym będą wykonywane pomiary niezbędne do nadzorowania produkcji bieżącej, testy periodyczne, żywotności produktów, jak i testy pomocne we wdrażaniu nowych produktów. Ze względu na wymagany precyzyjny montaż, całość linii produkcyjnej będzie miała zwiększone oświetlenie sztuczne do 700 luksów. W obiekcie zastosowane zostaną również nowoczesne instalacje technologiczne, które odpowiadać będą za gospodarowanie energią. Dzięki nim możliwe będzie przeprowadzenie procesu rekuperacji, a więc odzyskania energii termicznej, wykorzystywanej do ogrzewania pomieszczeń obiektu. Powierzchnia socjalno-biurowa zajmie 2600 m i w całości została zaprojektowana na antresoli, łącznie z szatniami przeznaczonymi dla 1000 osób.



Bezpośrednio na linię

Ciekawostką jest sposób logistyki części i wytwarzanych produktów. Nowy zakład Johnson Electric nie będzie dysponował powierzchnią typowo magazynową. Założeniem firmy było odejście od składowania. W związku z tym, zaopatrzenie od dostawców będzie przyjmowane codziennie, ale w małych ilościach. Odbiór będzie przechodzić przez system „przyjęcia do zakładu" oraz w niektórych wypadkach dodatkową kontrolę jakości. Stąd komponenty będą trafiać bezpośrednio na linie produkcyjne. Z tego względu, zmniejszona została, w porównaniu z magazynowymi standardami, liczba doków do dwóch (po jednym doku na przyjęcie towaru i jego wysyłkę). Dodatkowo, wprowadzone zostanie zarządzanie wizualne – wszystkie komponenty, które nie trafią na linię produkcyjną, będą dostępne z poziomu ziemi. Brak potrzeby dużej liczby doków umożliwił zagospodarowanie terenu wokół budynku i stworzenie dodatkowych miejsc parkingowych, łącznie na 280 samochodów.

Warto dodać, że podjęciu decyzji o budowie nowego zakładu towarzyszyła przede wszystkim potrzeba konsolidacji całości produkcji w jednym miejscu. Dotychczasowa organizacja fabryki uniemożliwiała firmie realizowanie takiej strategii. W związku z tym, kolejnym kluczowym elementem inwestycji była lokalizacja. Musiała ona znajdować się blisko obecnego zakładu produkcyjnego, a także posiadać dostęp do środków transportu publicznego. Te kryteria wynikały oczywiście z potrzeby utrzymania dotychczasowych pracowników zakładu produkcyjnego, aby w jak najmniej kolizyjny sposób przenieść ich do nowej lokalizacji, zapewniając łatwe dotarcie do nowego miejsca pracy. Lokalizacja realizowanego obiektu to teren jednego z górnośląskich centrów dystrybucyjnych dewelopera – Panattoni Park Czeladź. Wyróżnia je dobra infrastruktura, zapewniająca doskonałą komunikację z ogólnoeuropejską siecią transportową, a dodatkowo centrum zlokalizowane jest na wschód od Czeladzi, bezpośrednio przy drodze krajowej nr 86 z Łodzi do Tychów, niedaleko skrzyżowania autostrady A4 z drogą ekspresową S1.

Warta uwagi jest również inna realizacja Panattoni Europe – obiekt magazynowy typu BTS dla Tech Data Polska, firmy należącej do jednego z największych na świecie dystrybutorów technologii IT, ale i świadczącej usługi logistyczne i finansowe związane z dystrybucją i wsparciem marketingowym, pre-sales i post-sales, czy szkoleniowym. Obiekt, o powierzchni ponad 16 tys. m^2, z czego 700 m^2 stanowią pomieszczenia socjalno-biurowe, zlokalizowano w podwarszawskim Panattoni Park Święcice I.

Ciekawostką jest proces logistyczny związany z relokacją centrum dystrybucyjnego. Tech Data, do momentu przeprowadzki, działała we wcześniejszym obiekcie ulokowanym w Warszawie na ulicy Inowłodzkiej. Pierwszy etap relokacji centrum do nowej lokalizacji w Święcicach zajął 3 dni, a trwająca kilkadziesiąt godzin operacja logistyczna polegała na przewiezieniu towarów stanowiących 80% wartości magazynu, w tym 3 tys. materiałów szybko rotujących. W drugim etapie przewidziano przewiezienie towarów z lokacji niehandlowych (np. RMA), produkty wolno rotujące oraz tzw. zamówienia projektowe.

Robert Dobrzycki,
partner zarządzający
na Europę Środkowo-Wschodnią
Panattoni Europe.

Rozwój infrastruktury ożywił magazyny

Według CBRE, światowej firmy doradczej w sektorze nieruchomości, polski rynek powierzchni magazynowych wraca w 2012 r. na ścieżkę wzrostu. Świadczy o tym wolumen powierzchni oddanych do użytku w I kw. tego roku, który wyniósł 215 tys. m^2, co stanowi aż 60% powierzchni oddanej do użytku w całym 2011 r.

Istniejąca obecnie w Polsce powierzchnia magazynowa wynosi blisko 7,2 mln m^2. W I kw. 2012 r. oddano do użytku 215 tys. m^2 nowej powierzchni, co stanowi aż 60% łącznej powierzchni inwestycji magazynowych z całego 2011 r. Skromny wolumen nowych inwestycji w 2010 i 2011 r. miał za to pozytywny wpływ na odsetek wolnych powierzchni. Dostępne powierzchnie magazynowe zaczęły stopniowo znajdować najemców, choć biorąc pod uwagę, że obecnie na najemców oczekuje 0,8 mln m^2 powierzchni (11.4% istniejących zasobów), będzie to proces rozłożony w czasie. Na 228 600 m^2 magazynów obecnie w budowie, ok. 70% (156 tys. m^2) ma już podpisane umowy najmu. CBRE nie spodziewa się znacznego wzrostu odsetka wolnej powierzchni magazynowej w Polsce. W latach 2012 i 2013 dostępne obecnie powierzchnie powinny stopniowo znajdować najemców.



Budową nowoczesnych obiektów magazynowych i logistycznych zajmuje się w naszym kraju niewielka grupa wyspecjalizowanych deweloperów. Najwięksi z nich to Prologis, Panattoni i Segro. W ostatnim czasie na polski rynek weszło także kilku nowych graczy, w tym Point Park Properties i Goodman, którzy realizują już swoje projekty.

Rośnie aktywność najemców

W I kw. 2012 r. podpisano umowy najmu na 478 tys. m^2 powierzchni magazynowych, o 10% więcej niż w poprzednim kwartale, a jednocześnie ponad dwa razy tyle, ile w tym samym kwartale oddano do użytku nowych powierzchni. Pod względem struktury transakcji, dominowały nowe umowy, stanowiąc ponad 68% łącznego popytu, umowy renegocjowane stanowiły ok. 25%, a umowy najmu dodatkowej powierzchni wyniosły 7% transakcji.

Jedną z największych nowych transakcji była umowa najmu 33 800 m^2 powierzchni w Prologis Park Dąbrowa, zawarta ostatnio (kwiecień 2012 r.) przez DHL Exel Supply Chain, część największej na świecie grupy logistycznej Deutsche Post DHL. Prologis Park Dąbrowa jest nowoczesnym parkiem dystrybucyjnym, składającym się z 10 budynków magazynowych i biurowych o łącznej powierzchni 144 tys. m^2, zlokalizowanym na Śląsku, z doskonałymi połączeniami drogowymi, kolejowymi i lotniczymi do Polski południowej i krajów sąsiednich.

Wyniki przeprowadzonej przez CBRE analizy rynku magazynowego wskazują, że popyt na powierzchnie magazynowe tworzą przede wszystkim przedsiębiorstwa reprezentujące branże mniej wrażliwe na koniunkturę gospodarczą, takie jak firmy z sektora dóbr szybkozbywalnych (FMCG), branży spożywczej, farmaceutycznej itp. Największymi najemcami pozostają jednak firmy logistyczne, sieci handlowe i sektor produkcyjny. Korzystając z rozwoju infrastruktury drogowej, a jednocześnie dążąc do optymalizacji działania, wiele z nich decyduje się na centralizację magazynów zlokalizowanych dotychczas w różnych regionach kraju. Patrząc na kwoty inwestycji bezpośrednich w nowe zakłady produkcyjne, CBRE spodziewa się również kolejnych nowych graczy wśród najemców powierzchni magazynowych w Polsce.

Regiony zyskują dzięki infrastrukturze

Sektor I, czyli obszar położony w odległości poniżej 15 km od centrum Warszawy, dysponuje obecnie łączną powierzchnią 616 tys. m^2 komercyjnych magazynów i obiektów logistycznych. Wśród najemców

Podsumowanie rynku powierzchni magazynowych w I kw. 2012, w m^2

Sektor	Wynajęte nowe powierzchnie	W trakcie budowy
Warszawa I	25 130	15 620
Warszawa II	95 514	64 155
WARSZAWA	120 644	79 775
Polska centralna	38 900	7 600
Wschód	6 700	35 000
Kraków	4 400	20 200
Poznań	70 683	37 900
Śląsk	153 388	0
Szczecin	13 759	0
Północ	23 111	31 100
Wrocław	46 026	17 000
REGIONY	356 967	148 800
POLSKA	477 611	228 575

Źródło: CBRE, I kw. 2012



Patrick Kurowski
dyrektor działu powierzchni magazynowych w CBRE Polska.

EURO 2012 pośrednio pomogło deweloperom

Obserwujemy stopniowe ożywienie na rynku powierzchni magazynowych i logistycznych w Polsce, po słabszych latach 2010 i 2011. Stoi za tym dobra kondycja polskiej gospodarki, czego miernikiem jest wzrost PKB o 4,3% w 2011 r. i prognozowany wzrost o 2,6% w roku bieżącym. Należy do tego dodać znaczące inwestycje w infrastrukturę, związane z EURO 2012, których pozytywnym skutkiem ubocznym jest powstanie wielu nowych lokalizacji atrakcyjnych z punktu widzenia deweloperów.

w tym obszarze dominują dystrybutorzy dóbr konsumpcyjnych, producenci oraz dostawcy na rynek stołeczny. Wśród nowych najemców znajdziemy tu głównie dystrybutorów rynku farmaceutycznego, producentów z pokrewnych segmentów rynku, a także dystrybutorów żywności, napojów oraz artykułów motoryzacyjnych.

Sektor II, obejmujący obszar w odległości pomiędzy 15 a 80 km od centrum Warszawy, to przede wszystkim duże parki dystrybucyjne dedykowane operatorom logistycznym prowadzącym działalność na dużą skalę. Zasoby tego sektora to ok. 2,06 mln m². Ok. 50% istniejącej powierzchni w całym regionie stołecznym (Sektor I i II) ma nie więcej niż 5 lat. Aktualnie w budowie jest blisko 80 tys. m² nowej powierzchni magazynowej w czterech projektach zlokalizowanych w Warszawie i regionie (Sektor I i II).

Oprócz Warszawy rozwinęły się, jak dotąd, cztery ważne ośrodki logistyczne: aglomeracja śląska (ok. 1 340 000 m² powierzchni magazynowej plus 430 tys. m² w planach),

Powierzchnia magazynowa istniejąca i planowana w różnych regionach Polski



powierzchnia istniejąca *powierzchnia w budowie*

Nowy najemca w Czeladzi

Panattoni Europe przystąpił do ostatniego etapu rozbudowy Panattoni Park Czeladź. W ramach nowej inwestycji powstanie obiekt o powierzchni 10 700 m². Najemcą została firma z branży elektrotechnicznej, Johnson Electric. W transakcji pośredniczyła agencja Jones Lang LaSalle.

Johnson Electric jest częścią międzynarodowej grupy działającej w branży elektrotechnicznej, lidera w produkcji podzespołów między innymi dla przemysłu samochodowego, branży AGD, automatyki przemysłowej oraz medycznej. Inwestycja dla tej firmy składać się będzie z powierzchni przemysłowej (8100 m²) oraz biurowo-socjalnej (2600 m²), do których przeniesione zostaną linie produkcyjno-montażowe z innych zakładów koncernu. – *Firma Johnson Electric poszukiwała rzetelnego partnera, który będzie w stanie wybudować tego rodzaju obiekt w wyznaczonym terminie, tj. do końca pierwszego kwartału 2013 roku. Nasz klient dał jasno do zrozumienia, że w grę wchodzi tylko lokalizacja w pobliżu jego obecnej fabryki w Dąbrowie Górniczej* – o współpracy z Johnson Electric mówi Wojciech Zoń, starszy konsultant w dziale powierzchni magazynowych i przemysłowych, Jones Lang LaSalle – *Chodziło o to, aby możliwie wielu pracowników firmy mogło przenieść się do nowej lokalizacji. Z tego punktu widzenia istotne było również to, aby planowana fabryka była dobrze skomunikowana z miastem. Wybraliśmy Panattoni Park Czeladź, bo naszym zdaniem idealnie spełnia oczekiwania Johnson Electric*.

Panattoni Park Czeladź to nowoczesne centrum produkcyjno-dystrybucyjne w sercu aglomeracji śląskiej, w którym obecnie znajdują się dwa obiekty o łącznej powierzchni 36 tys. m². W ramach rozbudowy, w parku powstanie ostatni, trzeci budynek. Tym samym, po zakończeniu inwestycji Panattoni Park Czeladź będzie oferował łącznie 46 700 m² nowoczesnej powierzchni przemysłowej. Park leży na wschód od Czeladzi, bezpośrednio przy drodze krajowej nr 86 z Warszawy do Cieszyna, w pobliżu skrzyżowania z drogą 88 z Bytomia do Olkusza. Centrum znajduje się niedaleko skrzyżowania autostrady A4 z drogą ekspresową S1. Od lotniska w Pyrzowicach park dzieli tylko 30 km.

Top Plastics w Tychach

Top Plastics Poland wynajął prawie 2800 m² powierzchni magazynowo-produkcyjnej wraz z modułem biurowo-socjalnym w Segro Industrial Park Tychy. Podczas zawierania transakcji wynajmującego reprezentowała firma Cushman & Wakefield, międzynarodowy doradca na rynku nieruchomości komercyjnych.

SEGRO Industrial Park Tychy obejmuje teren 13 ha i docelowo będzie oferował 56 tys. m² powierzchni biznesowej z modułami dostępnymi już od 1600 m². Park usytuowany jest w pobliżu drogi krajowej nr 86, zaledwie 22 km od Katowic. Dwie pierwsze fazy projektu, o łącznej powierzchni 34 500 m² z przeznaczeniem na lekką produkcję przemysłową, magazyny oraz biura, zostały już ukończone. – *Cieszymy się z nowego najemcy w SEGRO Industrial Park Tychy.*



Wierzymy, że korzystne usytuowanie inwestycji umożliwi firmie Top Plastics dalszy rozwój i pozytywnie wpłynie na system dystrybucji – mówi Joanna Janiszewska, Leasing Manager SEGRO Poland.

Top Plastics Poland zajmuje się projektowaniem i produkcją elementów wyposażenia wnętrz samochodów, w tym przede wszystkim elementów obudowy otworów wentylacyjnych na desce rozdzielczej. Odbiorcą produktów firmy w Polsce jest m.in. Fiat Auto Poland oraz Denso. Top Plastics Poland planuje relokację z siedziby w Bielsku-Białej na koniec sierpnia 2012 r. – *Wynajem powierzchni przez Top Plastics Poland to kolejna z transakcji zawartych w ostatnim czasie na Górnym Śląsku przez przedstawicieli branży motoryzacyjnej* – podsumowuje Wojciech Dachniewski, negocjator z działu powierzchni przemysłowych i magazynowych firmy Cushman & Wakefield.



Polska centralna (17 parków logistycznych o łącznej powierzchni 940 tys. m² plus planowane dalsze 600 tys. m²), region Poznania (888 tys. m² w 20 parkach logistycznych, kolejne 50 tys. m² w trzech obiektach w budowie i 740 tys. m² w planach) oraz region Wrocławia (17 parków logistycznych o łącznej powierzchni 755 tys. m², w planach dalsze 840 tys. m² i dwa projekty o łącznej powierzchni 17 tys. m² obecnie w budowie). Kolejne rozwijające się rynki magazynowo-logistyczne to Kraków, region północny z Trójmiastem, Szczecin oraz region wschodni. – *W ostatnich latach deweloperzy przestali się koncentrować tylko na Warszawie i rozwinęli bazę magazynową wokół innych aglomeracji w Polsce, co wynikało głównie z pojawienia się na tych rynkach sieci handlowych i ich szybkiej ekspansji. Lokalizację nowych centrów logistycznych wyznaczały przede wszystkim planowane i stopniowo oddawane do użytku autostrady i drogi szybkiego ruchu* – wyjaśnił Patrick Kurowski, dyrektor działu powierzchni magazynowych w CBRE Polska.

Według danych CBRE, odsetek wolnych powierzchni magazynowych i logistycznych w Polsce wynosił na koniec I kw. 2012 r. 11,4%. W Sektorze I wolne powierzchnie stanowiły 13% zasobów, z widoczną tendencją spadkową. W Sektorze II na najemców oczekiwało ponad 19% łącznych zasobów powierzchni magazynowych. W Sektorze III odsetek wolnych powierzchni spadł nieznacznie w stosunku do wcześniejszych kwartałów i obecnie wynosi średnio 7,6%. Najniższy odsetek wolnych powierzchni notowany jest na Śląsku (3,3%), a także w regionach Poznania (5,6%), Wrocławia (7,5%) i Krakowa (8,5%).

Czynsze nadal pod presją spadkową

Obecnie czynsze w najwyższej klasy obiektach magazynowych w Warszawie (Sektor I) kształtują się pomiędzy 4,50 a 5,00 euro za m² miesięcznie. Czynsze w najlepszych obiektach w regionie Warszawy (Sektor II) wynoszą od 2,80 do 3,50 euro za m kw. miesięcznie. W obiektach najwyższej klasy zlokalizowanych w Sektorze III, za wynajem jednego metra powierzchni trzeba zapłacić od 3,00 do 3,50 euro miesięcznie. Według CBRE, w nadchodzących kwartałach czynsze w obiektach magazynowych powinny pozostać stabilne, jednak nadal pod presją spadkową, szczególnie w regionach ze stosunkowo wysokim odsetkiem wolnych powierzchni (region Warszawy Sektor II – 19,2%, Szczecin – 19,8%).

Wyższe stopy wzrostu

Rynek inwestycji w magazyny i obiekty logistyczne jest w Polsce ciągle na wczesnym etapie rozwoju, a liczba transakcji pozostaje na niskim poziomie. W 2010 r. zamknięto dziewięć transakcji o łącznej wartości ponad 240 mln euro. W 2011 r. transakcji było sześć, a ich łączna wartość wyniosła ponad 130 mln euro. W pierwszej połowie 2012 r. odnotowano jedną transakcję w sektorze powierzchni magazynowych – Hines zakupił portfel projektów Prologis za łączną kwotę 96 mln euro.

Ogólnie rzecz biorąc, fundusze inwestycyjne postrzegają projekty magazynowo-logistyczne jako dobrą możliwość dywersyfikacji swoich portfeli. Można spodziewać się wzrostu atrakcyjności tych obiektów w związku z budową w Polsce nowych autostrad i dróg szybkiego ruchu na EURO 2012, dzięki czemu powstało wiele nowych lokalizacji atrakcyjnych dla inwestycji.

Stopy zwrotu z inwestycji w sektorze magazynowym pozostają nieco wyższe niż dla powierzchni biurowych i handlowych. Stopy zwrotu z najwyższej klasy obiektów magazynowych spadły w ostatnim okresie i obecnie wynoszą ok. 7,75% dla projektów wielkopowierzchniowych nabywanych przez duże międzynarodowe fundusze inwestycyjne.

Kolejny BTS
produkcyjno-magazynowy od Panattoni

Panattoni Europe postawi kolejny obiekt produkcyjny BTS, tym razem dla polskiego oddziału firmy Nippon Sheet Glass Co – jednego z największych producentów szkła i produktów szklanych dla branży budowlanej, motoryzacyjnej i sektora szkła specjalnego.



Nowa inwestycja dedykowana jednemu z największych producentów szkła i produktów szklanych, firmie Nippon Sheet Glass to obiekt o całkowitej powierzchni 35 tys. m². Inwestycja rozpoczęta jeszcze w 2011 roku powstanie w Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN w Chmielowie, kilka kilometrów od Tarnobrzega i ok. trzydzieści kilometrów od Sandomierza. W rankingu PAIiIZ została ona uznana największą inwestycją zagraniczną ubiegłego roku.

Hala produkcyjna, w której będą wytwarzane szyby samochodowe zajmie 13 500 m², na część magazynową przeznaczone zostanie 16 700 m², natomiast biura rozplanowano na powierzchni 1600 m². Zakończenie budowy planowane jest na III kwartał 2012 roku.

Nowy obiekt zlokalizowany będzie 30 km na południe od pierwszego zakładu produkcyjnego firmy w Sandomierzu, obok drogi krajowej numer 9 łączącej Radom z Rzeszowem a dalej przejściem granicznym w Barwinku. Stanowi ona część trasy europejskiej E371 biegnącej przez południowowschodnią Polskę i wschodnią Słowację. To jeden z głównych ciągów komunikacyjnych z północy Polski do Rzeszowa i dalej na południe, aż do granicy ze Słowacją.

Pierwszy BTS w Kraków Airport Logistics Centre

Grupa Goodman otworzyła pierwszy terminal przeładunkowy typu cross-dock, realizowany w systemie built-to-suit, czyli „szyty na miarę", w ramach Kraków Airport Logistics Centre. Terminal o powierzchni 7584 m² został wynajęty przez DB Schenker Logistics i jest trzecim obiektem w ramach parku logistycznego w Modliniczce pod Krakowem.

Terminal w Krakowie to pierwsza inwestycja realizowana przez Goodman dla DB Schenker Logistics w Polsce. Goodman wybudował wcześniej dla DB Schenker obiekty o łącznej powierzchni ponad 135 tys. m² w innych krajach europejskich, a w maju rozpoczął budowę magazynu o powierzchni 19 tys. m² w Arnstadt pod Erfurtem w Niemczech. – *Oddajemy terminal przygotowany pod indywidualne potrzeby DB Schenker, wiodącego operatora logistycznego w Europie. Rosnąca liczba najemców w Kraków Airport Logistics Center potwierdza dobre dopasowanie projektu do potrzeb rynkowych. Nasi klienci doceniają bardzo dobrą lokalizację magazynów jak i najwyższą jakość wykonania* – podsumowuje Błażej Ciesielczak, dyrektor zarządzający Goodman Poland.

– *Zgodnie ze strategią przyjętą na zasadach modelu EFQM (Europejska Fundacja Zarządzania Jakością) chcemy budować coraz lepsze relacje z grupami osób, które mają bezpośredni wpływ na naszą działalność. Inwestycja w Krakowie wpisuję się w ten model usprawniając realizację naszych celów biznesowych, poziom obsługi klienta, a także warunki pracy naszych pracowników i kurierów. Pod uwagę trzeba również wziąć aspekty ekologiczny i urbanistyczny. Nasz stary terminal w Krakowie położony był w ścisłym centrum miasta. Przeniesienie go na przedmieścia przyczyni się do zmniejszenia ruchu w Krakowie, co również wpisuje się w strategię społecznej odpowiedzialności DB Schenker Logistics* – mówi o nowej inwestycji Janusz Górski, prezes Schenker sp. z o.o.



Kraków Airport Logistics Center to centrum logistyczne o docelowej powierzchni użytkowej ponad 150 tys. m², które będzie obejmował dziewięć magazynów wraz z dodatkowymi pomieszczeniami biurowymi, socjalnymi i technicznymi. Po wynajęciu wszystkich dostępnych powierzchni zatrudnienie u najemców centrum znajdzie łącznie około 1000 osób, będzie to tym samym największe centrum logistyczne w województwie małopolskim. Centrum położone jest w Modliniczce pod Krakowem, 4 km od międzynarodowego lotniska Kraków–Balice. Dogodny dojazd zapewnia również sąsiedztwo autostrady A4, łączącej Kraków i Wrocław.

Rozwiązanie mobilne w Zealand Care

ConsafeMobility podpisało umowę z duńską spółką Zealand Care, dystrybutorem urządzeń rehabilitacji medycznej, na wdrożenie mobilnego rozwiązania informatycznego.

System, opierający się na platformie Antenna AMPchroma, będzie odpowiedzialny za optymalizację i sprawną obsługę działów przedsiębiorstwa takich jak: transport, serwis i magazynowanie. Rozwiązanie to będzie wykorzystywane przez kierowców, serwisantów technicznych i pracowników magazynowych firmy Zealand Care, przyspieszając i upraszczając ich pracę. – *Nasze rozwiązanie mobilne, które funkcjonuje w oparciu o wysoce skalowalną i wszechstronną platformę Antenna AMPchroma, jest sprawdzonym i skutecznym systemem usprawniającym zadania pracowników terenowych i osób nimi zarządzających* – mówi Marcin Michalski z ConsafeMobility Polska.

Firma Zealand Care, od 1996 roku oferuje usługi z zakresu obsługi, konserwacji i dystrybucji urządzeń wspomagających osoby starsze i niepełnosprawne. Spółka posiada 35 własnych samochodów ciężarowych i zatrudnia około 35 serwisantów, którzy instalują i serwisują urządzenia w różnych miejscach w terenie.



Priorytetem względem wdrożenia jest usprawnienie pracy działów transportu, serwisu i magazynowania. Partnerem projektu została ConsafeMobility, dzięki zaproponowaniu najbardziej kompleksowego rozwiązania, bogatemu portfolio oraz międzynarodowemu doświadczeniu w zakresie mobilności przedsiębiorstw.

Trendy w systemach informatycznych dla logistyki

Sektor usług logistycznych to, z jednej strony, wyznacznik nowoczesności gospodarki danego kraju, ale z drugiej – barometr wszelkich zawirowań, czy pojawiających się kryzysów. Ten swoisty dualizm przekłada się zarówno na specyfikę sektora, jak i na wysokie wymagania, stawiane systemom wspierającym działania operujących w nim przedsiębiorstw. Nie sposób nie zauważyć, że mimo rozlicznych perturbacji, jakie miały miejsce w ostatnich latach, sektor ten charakteryzuje się również ciągłym rozwojem. A temu progresowi, jak również oczekiwaniom co do przyszłości oraz ewentualnym problemom, muszą stawić czoła rozwiązania informatyczne.

Według klasycznych definicji, usługi logistyczne dzielą się na cztery kategorie: usługi spedycyjne, transportowe, magazynowe oraz pozostałe, dodatkowe. W związku z tym rynek charakteryzują dwa podstawowe modele działalności – logistyka na potrzeby własne przedsiębiorstwa oraz logistyka usługowa, świadczona przez wyspecjalizowanych operatorów. W każdym z tych przypadków mamy do czynienia z nieco odmienną rolą systemu informatycznego, wspomagającego logistykę. W pierwszym z nich z reguły jest to element zintegrowanego systemu zarządzania zasobami przedsiębiorstwa – system ERP uzupełniony ewentualnie o rozwiązania specjalizowane, w drugim przypadku – ponieważ logistyka stanowi core business operatora – spotykamy się z systemami, które podporządkowane są realizacji tego biznesu. W praktyce obserwujemy zwiększanie się udziału wyspecjalizowanych operatorów, niekiedy powstałych jako wydzielone osobne przedsiębiorstwa w ramach koncernu. Stawia to znaczące wyzwania, zarówno przed operatorami (maksymalna sprawność i optymalizacja zasobowa i kosztowa świadczonych usług), jak i przed dostawcami systemów informatycznych, działających na ich potrzeby.

Wyspecjalizowany operator logistyczny odpowiada za realizację logistycznej części łańcucha dostaw danego przedsiębiorstwa, korzystającego z jego usług. Z informatycznego punktu widzenia, oznacza to równoczesną konieczność operowania, zarówno zasobami, jak i informacjami w sposób optymalny dla samego operatora oraz dla usługobiorcy. Co więcej, w sytuacjach



Przemysław Kosek
dyrektor sprzedaży dla sektora przemysłowego w Infovide-Matrix SA

świadczenia usług na rzecz różnych usługobiorców, problem wymiany informacji, tzw. kompatybilność z różnymi przedsiębiorstwami może zacząć stanowić coraz większy problem, co może mieć natychmiast przełożyć się na sprawność funkcjonowania całego łańcucha. Natomiast z informatycznego punktu widzenia operatorzy np. centrów magazynowych stanowią prostsze przypadki, ponieważ niezależnie od stopnia skomplikowania samych magazynów i organizacji pracy, mamy do czynienia z podobnymi mechanizmami, różniącymi się jedynie w kwestii rodzaju przechowywanych materiałów lub ich rodzaju – np. drobnica, ładunki masowe, gaz. Oczywiście w każdym z przypadków spotykamy się ze specyficznymi wymaganiami i problemami, dotyczącymi kwestii rozwiązania identyfikacji towarów,

standardów i procedur bezpieczeństwa. Z kolei przedsiębiorstwa transportowe, poprawnie włączone w łańcuch logistyczny powinny działać w sposób bardziej elastyczny, co nie zawsze ma miejsce.

Jednakże na rynek usług logistycznych oraz niekiedy na rynek usług transportowych można spojrzeć z zupełnie innej strony – a mianowicie z perspektywy wykorzystywanych narzędzi. Oczywiste wydaje się, że rozpatrywany sektor oraz przedsiębiorstwa w nim działające powinny stanowić element systemów klasy SCM. Z drugiej strony, nie jest tajemnicą, że wdrożenia tych systemów nie są w Polsce zbyt częste i jest to segment, w którym istnieją jeszcze wielkie możliwości zagospodarowania niszy rynkowej. W praktyce, o ile znacząca grupa polskich przedsiębiorstw, tak produkcyjnych, jak i logistycznych, czy stricte transportowych, posiada wdrożone systemy ERP, o tyle stopień ich wykorzystywania a także zdolność do wymiany informacji z innymi rozwiązaniami często pozostawia wiele do życzenia. Obecnie osiągnięte stadium, poza wyjątkami, w najlepszym razie najczęściej sprowadza się do współpracy firm na linii usługobiorca – usługodawca logistyczny, z których każda posiada własny system ERP i każda posiada wyspecjalizowane funkcjonalności. W przypadku firm logistycznych są to nawet wyspecjalizowane systemy zewnętrzne, a komunikacja między nimi odbywa się na poziomie mniej lub bardziej zautomatyzowanych interfejsów.

Nic nie wskazuje na to, że w najbliższej przyszłości rozwiązania informatyczne dla przedsiębiorstw ulegną znaczącej standaryzacji, szczególnie w kontekście rozwiązań wewnętrznych. Można zatem



Znacząca grupa polskich przedsiębiorstw, tak produkcyjnych jak i logistycznych czy stricte transportowych, posiada wdrożone systemy ERP, ale stopień ich wykorzystywania, a także zdolność do wymiany informacji z innymi rozwiązaniami często pozostawiają wiele do życzenia.

spodziewać się dwóch trendów w omawianym sektorze. Jednym z nich może być wprowadzanie w coraz większym zakresie i w coraz większej liczbie przedsiębiorstw systemów klasy SCM, co uzasadnia obecny poziom zinformatyzowania rynku. Dzięki temu przedsiębiorstwom logistycznym lub wewnętrznym działom logistyki, łatwiej będzie współpracować z usługobiorcami. Drugim trendem, który nie stoi w sprzeczności z powyższym, będzie rozwój wyspecjalizowanych systemów logistycznych, ale z uwzględnieniem ich „otwartości", tj. możliwości współdziałania z innymi rozwiązaniami, np. klasy ERP w sposób dalece bardziej „przyjazny" niż ma to miejsce obecnie. Jedną z głównych wad takich wyspecjalizowanych systemów, np. wspomnianych rozwiązań dla optymalizacji tras i załadunków, jest obecnie ich koszt, zarówno samego rozwiązania, jak i utrzymania oraz rozwoju. Należy spodziewać się, że zgodnie z powszechnymi trendami w informatyce, koszt ten będzie się sukcesywnie obniżał, co powinno przełożyć się na ich większą dostępność, a to z kolei – na jakościowy skok świadczonych usług.

Przemysław Kosek
dyrektor sprzedaży dla sektora przemysłowego
w Infovide-Matrix SA

Trimble
Transport & Logistics
formerly Punch Telematix

CarCube
Transport może być opłacalny



Komputer pokładowy CarCube to efektywne narzędzie pozwalające zwiększyć efektywność i zredukować koszty działalności transportowej

- Kompleksowe zarządzanie zleceniami transportowymi
- Efektywna komunikacja pomiędzy planistami a kierowcami
- Asystent stylu jazdy redukujący koszty zużycia paliwa
- Zdalne sczytywanie danych z tachografu cyfrowego
- Prowadzenie elektronicznej karty kierowcy
- Raporty eksploatacyjne pojazdów
- Kontrola czasu pracy kierowcy
- Nawigacja ciężarowa uwzględniająca parametry pojazdu
- Możliwość skanowania i przesyłania dokumentów
- Systemy kamer zwiększających bezpieczeństwo

Więcej informacji na: www.trimbletl.com

Zarządzanie łańcuchem dostaw – obszar wyzwań i korzyści

Firmy, które posiadają wiele oddziałów w Polsce lub za granicą muszą efektywnie koordynować prace w zakresie optymalizacji kosztów zapasów. To jeden z kluczowych obszarów budowania przewagi konkurencyjnej – pozwala minimalizować zapasy i podnosić poziom obsługi klienta. Dobre rezultaty można uzyskać dzięki nowoczesnym rozwiązaniom informatycznym.

Firmy produkcyjne i handlowe ciągle stoją przed trudnym wyzwaniem zwiększenia swojej konkurencyjności. Z jednej strony chcą zapewniać klientom dostępność towarów oraz jak najkrótszy czas realizacji dostawy. Z drugiej, równie ważne jest dla nich racjonalne gospodarowanie kosztami magazynowania i logistyki towarów. Chcąc równocześnie sprostać wymaganiom klientów i wewnętrznym regulacjom zarządzania kosztami, firmy często bazują na strukturze oddziałów, zlokalizowanych blisko klienta, także poza granicami Polski. Jednak zwiększanie liczby przedstawicielstw powoduje ogólny wzrost zapasów. Przy rozbudowanych strukturach sprzedaży wystarczy niewielka zmiana popytu zgłoszonego przez klientów, aby znacząco wzrósł popyt wewnętrzny w łańcuchu dostaw, zarówno u producentów, jak i dostawców. To zjawisko przenosi środek ciężkości popytu, generując niedostępność surowców i produktów w określonym czasie lub dodatkowe koszty magazynowania i transportu. Chęć zabezpieczenia terminowości dostaw przy zmiennym popycie skutkuje zwiększeniem stanów magazynowych. Tymczasem rosnąca presja na bycie konkurencyjnym sprawia, że firmy muszą zmniejszać koszty działalności, a wraz nimi zapasy w całym łańcuchu dostaw.

W grupie raźniej, szybciej i taniej

Biorąc pod uwagę wymagania klientów dotyczące dostępności produktów oraz akceptowalny czas oczekiwania na dostawę, firmy planują geograficzne rozmieszczenie swoich oddziałów w taki sposób, aby uzyskać najlepszy poziom obsługi klienta. Problemem, z jakim wciąż borykają się, jest „efekt bicza". Niewielka zmiana popytu zgłoszonego przez klientów, powoduje znaczący wzrost popytu wewnętrznego zarówno u producentów, jak i dostawców. Współczesne rozwiązania informatyczne pozwalają zredukować ten efekt dzięki dzieleniu informacji w zintegrowanym łańcuchu dostaw oraz ułatwionemu zarządzaniu dostawami i obiegiem informacji w obszarze produkcji, magazynowania i transportu.


fot. Crown

Problemem, z jakim wciąż borykają się logistycy jest „efekt bicza", kiedy to niewielka zmiana popytu zgłoszonego przez klientów, powoduje znaczący wzrost popytu wewnętrznego zarówno u producentów, jak i dostawców. Współczesne rozwiązania informatyczne pozwalają zredukować ten efekt, dzięki dzieleniu informacji w zintegrowanym łańcuchu dostaw oraz ułatwionemu zarządzaniu dostawami i obiegiem informacji w obszarze produkcji, magazynowania i transportu.



Maciej Brzeziński
konsultant systemu Sage ERP X3.

Jedną z głównych zalet zintegrowania firm z grupy w jednym systemie informatycznym jest możliwość skrócenia czasu realizacji zamówień. Wiele firm, choć posiada oddziały na terenie całego kraju, nie chce utrzymywać w nich zapasów najczęściej decydując się na składowanie niewielkich ilości towarów. Wynika to z polityki firm, które dla ograniczenia kosztów, otwierają oddziały handlowe z niewielką przestrzenią magazynową, pozostawiając centrali realizację dostaw. W Sage ERP X3 możliwe jest wprowadzenie zamówienia w jednym oddziale i wskazanie innego magazynu, który to zamówienie zrealizuje. Magazyn wysyłkowy właściwie może należeć do innej spółki w grupie, jeśli polityka firmy na to pozwala. W ten sposób firma skraca czas obiegu informacji pomiędzy otrzymaniem zamówienia a wysłaniem produktu z właściwego magazynu – a więc klient jest szybciej otrzymuje przesyłkę.

Jeśli jedna baza danych obejmuje więcej niż jedną fabrykę, użytkownik Sage ERP X3 poszerza możliwości analizy zdolności produkcyjnych w całej strukturze,

co ma przełożenie na redukcję kosztów wytwarzania w ramach grupy. Planista, podejmując decyzję o uruchomieniu produkcji, ma większą elastyczność alokowania zleceń produkcji, również w oparciu o analizę różnych scenariuszy. Dodatkowo kalkulacja MRP/DRP wspomaga analizę oraz proponuje uzupełnienie zapasów nie tylko poprzez propozycje zakupów lub produkcji, ale również poprzez sugestie przesunięć międzymagazynowych czy międzyfirmowych. W przypadku wielofirmowości każde zamówienie zakupu z jednej firmy jest automatycznie konwertowane na zamówienie sprzedaży w drugiej firmie grupy, z uwzględnieniem grupowej polityki cen. To główne zalety zintegrowanego zarządzania łańcuchem dostaw, które pomagają zredukować koszty, jak również skracać czas realizacji zamówień. Dzięki zintegrowanemu podejściu firma eliminuje także ryzyko niedoboru produktów w magazynach lub nadprodukcji.

Elektroniczny obieg dokumentów

Dla firm działających wspólnie, ale niebędących w grupie, dostawcy nowoczesnych technologii również oferują możliwości szybkiej wymiany danych. Przekładem może być standard EDI, który pozwala na wymianę dokumentów w formie elektronicznej. Jego ograniczeniem jest wymóg dostosowania wysyłanych plików do formatu firmy świadczącej usługi EDI, co powoduje, że w zasadzie jest najczęściej wykorzystywany przez firmy kooperujące z sieciami handlowymi. Inny przykład rozwiązania, znacznie prostszego w użyciu, jest serwis miedzyfirmami.pl zaprojektowany z myślą o bezpiecznej i wygodnej wymianie e-dokumentów między kontrahentami. Serwis nie ogranicza użytkowników do określonego formatu, ponieważ umożliwia wymianę plików w dowolnej formie. Każda firma, po zarejestrowaniu się w takim serwisie i podpisaniu umowy z usługodawcą, może swobodnie wymieniać się dokumentami z każdym innym zarejestrowanym w nim kontrahentem.

Optymalizacja kosztów zapasów może okazać się skuteczna, jeżeli firmy zbudują swój system dystrybucji w przemyślany sposób, a do tego zastosują nowoczesne rozwiązania informatyczne oparte na systemie klasy ERP lub wydajnym i bezpiecznym serwisie wymiany e-dokumentów. Zarówno system Sage ERP X3, jak i serwis miedzyfirmami.pl pozwalają na uzyskanie lepszych rezultatów obniżania zapasów oraz skrócenie czasu dostaw do klientów.

Maciej Brzeziński
konsultant systemu Sage ERP X3.

Sprytne wydania

Szynaka Logistics, firma zajmująca się obsługą logistyczną producentów mebli, zdecydowała się na wdrożenie rozwiązania usprawniającego obsługę wydań magazynowych.

Do tej pory w centrum logistycznym Szynaka Logistics w Iławie podczas wydań produktów z magazynu posługiwano się dokumentacją papierową. Produkty oklejano kodami kreskowymi, ale listę załadunkową robiono ręcznie, co nie gwarantowało pewności, że towar jest prawidłowo zapakowany. Dlatego potrzebne było rozwiązanie, które umożliwiłoby skuteczną kontrolę załadunku produktów oraz usprawniłoby proces wydań magazynowych.



W ramach zaproponowanego i wdrożonego przez firmę SKK SA rozwiązania, do Szynaka Logistics trafiły terminale Intermec CK3 z autorskim rozwiązaniem softwarowym SKK Smart. Dostarczone oprogramowanie zostało zintegrowane z systemem zarządzającym pracą magazynów wspomnianej firmy w strefie wysyłek. Konsultanci SKK przeprowadzili również szkolenie z obsługi systemu.

Zaproponowany przez SKK system działa następująco: dyspozytor przydziela utworzoną dyspozycję wydania do określonej rampy oraz do wybranego magazyniera, operatora aplikacji SKK Smart. Po przydzieleniu dyspozycji, zalogowany na terminalu operator pobiera odpowiednią dyspozycję do realizacji. Następnie skanuje kod SSCC z etykiety logistycznej umieszczonej na palecie, weryfikując poprawność jej wydania. Przygotowany przez SKK program na terminalu sprawdza zgodność towaru oraz zlicza jego łączną ilość. Po zeskanowaniu palety, operator skanuje kod kreskowy rampy załadunkowej, potwierdzając tym samym prawidłowe dostarczenie palety do miejsca załadunku.

– Nasza współpraca z firmą SKK przebiega bezproblemowo. Wdrożone przez SKK rozwiązanie pozwoliło na uszczelnienie kontroli załadunków. Teraz mamy 100-procentową pewność, że towar jest prawidłowo oklejony i załadowany, a kody znakujące produkty są czytelne – mówi Kamil Rakowski, informatyk Szynaka Logistics.

Wdrożenie, zaproponowanego przez SKK, systemu umożliwiło wyeliminowanie dokumentów papierowych i ograniczenie pomyłek podczas załadunku towaru. Dzięki temu proces wydania produktów z magazynu w centrum logistycznym Szynaka Logistics przebiega szybko i sprawnie.

RC

Kierunki rozwoju IT dla logistyki

Efektywność w obszarze logistyki firmy systematycznie zyskuje na znaczeniu. Zadowolenie klientów, możliwość obsługi większej liczby zleceń oraz pozyskanie oszczędności to czynniki, które wpływają na rosnące zainteresowanie ofertą dostawców IT dla logistyki.

Jednym z głównych systemów dedykowanych usprawnianiu procesów logistycznych jest SCM (Supply Chain Management), który gromadzi i przetwarza informacje wokół ruchu towarów. W praktyce oznacza to możliwie najlepszą integrację pomiędzy tym, co oraz od kogo kupujemy a tym, jakie materiały i do kogo sprzedajemy. Istotną zaletą tego rozwiązania jest wbudowane narzędzie pozwalające na planowanie „wstecz". Taka funkcja sprawdza się szczególnie w momencie wykorzystywania unikalnych zasobów w danym czasie. Dzięki systemom klasy SCM, mając wgląd do pełnej dokumentacji, jesteśmy w stanie zoptymalizować działania wokół łańcucha, eliminując tzw. wąskie gardła, czyli źródła ograniczeń, albo wręcz strat. Mówiąc o wdrożeniu SCM wyróżniamy dwa najczęstsze modele implementacji. SCM jako oddzielna, niezależna aplikacja, którą należy zintegrować z pozostałą częścią infrastruktury IT przedsiębiorstwa lub jako jeden z modułów systemu ERP.

Z naszego doświadczenia wynika, że coraz częściej firmy wybierają drugą opcję. Logistyka nie jest samodzielnym bytem, ale obszarem mocno skorelowanym z resztą przestrzeni biznesowych, jak produkcja czy finanse. Stąd dla jej prawidłowego działania potrzebna jest pełna integracja z innymi sektorami. Ma to znaczenie także przy określaniu stopy zwrotu z inwestycji (ROI). Z pewnością nastąpi ona szybciej jeśli nie ma przeszkód związanych z kompatybilnością różnych narzędzi.

Kolejnym rozwiązaniem IT, które ma kluczowe znaczenie w podnoszeniu efektywności logistyki firmy jest system magazynowy WMS (Warehouse Management System). Jego posiadanie jest o tyle istotne, że nieprawidłowe zarządzanie przestrzenią magazynową to główny generator zbędnych kosztów w firmie. Brak spójności pomiędzy planowanymi terminami realizacji zleceń a dostępnością zasobów na magazynie, wiąże się z ponoszeniem dodatkowych wydatków na ich przechowywanie. Pełna wymiana informacji pomiędzy harmonogramem produkcyjnym, dostawami a stanami magazynowymi, to częsty problem z jakim mierzą się przedsiębiorcy. Wartość rozwiązania typu WMS wzrasta tym bardziej, jeśli mówimy o rozbudowanej strukturze firmy, która składa się z sieci punktów dystrybucyjnych i magazynów.



Nowością na polskim rynku systemów WMS jest technologia Cloud Computing, czyli tzw. chmura. Jest to rozwiązanie szczególnie korzystne dla firm, które dopiero rozpoczynają działalność. Wówczas nie muszą inwestować we własną serwerownię i ponosić związanych z tym kosztów. Decydując się na zarządzanie magazynem „w chmurze" uzyskują m.in. dostęp do danych systemowych z każdego urządzenia mobilnego, które łączy się z przeglądarką internetową.

Nowością na polskim rynku wdrażania systemów WMS jest technologia Cloud Computing, czyli tzw. chmura. Jest to rozwiązanie szczególnie korzystne dla firm, które dopiero rozpoczynają działalność. Wówczas nie muszą inwestować we własną serwerownię i ponosić związanych z tym kosztów. Decydując się na zarządzanie magazynem „w chmurze" uzyskują m.in. dostęp do danych systemowych z każdego urządzenia mobilnego, które łączy się z przeglądarką internetową. Dzięki temu mogą zdalnie wprowadzać informacje czy też modyfikować dokumenty, co znacznie przyspiesza pracę wokół zlecenia.



Tomasz Gliwka,
Solutions Engineer,
Epicor Software Poland

W oprogramowaniu firmy Epicor aplikacją, która również znajduje zainteresowanie wśród firm planujących wdrożyć rozwiązanie do obsługi procesów logistycznych, jest system Distribution Planning. Pozwala on na grupowanie i optymalizację dostaw zgodnie z wcześniej zdefiniowanymi kryteriami, a w efekcie zmniejszenie kosztów transportu. Pracownicy odpowiedzialni za dystrybucję mogą za pomocą tego modułu monitorować w czasie rzeczywistym kompletowanie zamówień, pakowanie czy wysyłkę, a kierownictwo określać priorytety zamówień i propozycje dostaw. Ponadto Distribution Planning automatycznie oblicza wartość zamówienia oraz podaje szacunkowy koszt transportu

Tomasz Gliwka,
Solutions Engineer,
Epicor Software Poland

Czy warto inwestować w IT?

Wiele przedsiębiorstw zastanawia się nad wdrożeniem nowoczesnych rozwiązań IT. Zadają sobie pytanie – czy rzeczywiście są one potrzebne? Jaki będą miały wpływ na całokształt działalności? Czy i po jakim czasie będzie można liczyć na zwrot z inwestycji? Co w przypadku, kiedy zaimplementowana technologia nie zda egzaminu?

Ta i wiele innych obaw związanych z wdrożeniem nowoczesnych rozwiązań IT nie powinny być ignorowane, lecz z drugiej strony – innowacji nie należy się bać. Warto wspomnieć o kilku najważniejszych korzyściach płynących z profesjonalnego wsparcia IT.

Co zyskam?

Nowoczesne rozwiązania IT – takie jak np. komputery mobilne i infrastruktura bezprzewodowa umożliwiają pracownikom rejestrowanie, z dowolnego miejsca, danych o transportowanych towarach oraz późniejsze zarządzanie informacjami w czasie rzeczywistym. Pozwalają na eliminację kosztownych (i często bardzo przykrych dla klientów) pomyłek związanych z papierowym obiegiem dokumentów (formularzy zamówień, faktur, etc).



Przy podejmowaniu decyzji dotyczących wdrożenia nowoczesnych rozwiązań IT warto zastanowić się zarówno nad obecnymi, jak i przyszłymi potrzebami przedsiębiorstwa i wybrać ofertę producenta, którą będzie można w niedalekiej przyszłości rozbudować, bez konieczności totalnej reorganizacji systemu IT.

Dzięki zastosowaniu mobilnych technologii teleinformatycznych znacznej redukcji ulegają koszty oraz liczba pomyłek, a operacje logistyczne zajmują mniej czasu. Ponadto, firmy korzystające z rozwiązań mobilnych mają lepszą kontrolę nad towarami oraz mogą bardzo szybko reagować na zmiany i nieprzewidziane sytuacje.

Warto również wspomnieć o kwestiach bezpieczeństwa – nowoczesna infrastruktura IT ma szereg rozwiązań gwarantujących bezpieczny przepływ danych, na przykład mechanizmy monitorowania sieci, które zapobiegają próbom włamań do sieci.

Nowoczesne technologie

Niezwykle przydatnym rozwiązaniem w branży TSL są komputery mobilne – będące urządzeniami o wzmocnionych konstrukcjach, służącymi do rejestracji danych oraz zarządzaniu nimi. Komputery mobilne mogą mieć postać terminali ręcznych, a także urządzeń montowanych na ubraniu, nadgarstku lub na wózkach widłowych. Do użytku w magazynach przeznaczone są komputery mobilne posiadające trwałe i szczelne obudowy, potrafiące wytrzymać upadki z dużej wysokości, niskie i wysokie temperatury, zapylenie oraz wilgoć. Dla dostawców lub kierowców, którzy muszą być w ciągłej łączności z bazą i rejestrować dane o towarach, przeznaczone są mniejsze, bardziej kompaktowe komputery typu EDA (Enterprise Digital Assistant).

Oprócz komputerów mobilnych istnieje szereg technologii, które pomagają przedsiębiorstwom z branży TSL. Na rozwiązania mobilne składają się m.in. urządzenia do rejestracji danych – czytniki kodów kreskowych, a także czytniki RFID (Radio Frequency Identification), pozwalające na automatyczną i bezbłędną identyfikację towarów, niewymagającą bezpośredniej widoczności między metką (tagiem) a skanerem RFID.

Powyższe rozwiązania nie mogłyby jednak właściwie spełniać swojej roli bez infrastruktury bezprzewodowej, stanowiącej zestaw urządzeń: switchy bezprzewodowych, punktów dostępowych, umożliwiających zbudowanie bezpiecznej, zaszyfrowanej sieci bezprzewodowej do transmisji danych na terenie magazynu.



Tomasz Dzideczek, Starszy inżynier wsparcia sprzedaży w firmie Motorola Solutions

Komu zaufać?

Przy podejmowaniu decyzji dotyczących wdrożenia nowoczesnych rozwiązań IT warto zastanowić się zarówno nad obecnymi, jak i przyszłymi potrzebami przedsiębiorstwa i wybrać ofertę producenta, którą będzie można w niedalekiej przyszłości rozbudować, bez konieczności totalnej reorganizacji systemu IT. Należy zwrócić też uwagę na rozwiązania producentów mających wieloletnie doświadczenie i liczne implementacje w branży. Niezwykle istotnym jest również fakt, by w przypadku jakichkolwiek problemów, czy to związanych ze sprzętem (upadki, awarie, zalania), móc liczyć na szybką i fachową pomoc ekspertów. Kwestie ubezpieczenia sprzętów pomagają rozwiązać odpowiednie kontrakty serwisowe, którymi objęte są zakupione urządzenia.

Tomasz Dzideczek, Starszy inżynier wsparcia sprzedaży w firmie Motorola Solutions

Bezsilna kolej?

Modernizacja sieci uderza w przewoźników ładunków. Polski transport kolejowy znalazł się w momencie kluczowym dla jego przyszłości. Z jednej strony przewoźnicy, przede wszystkim towarowi, borykają się z kłopotami związanymi z modernizacją linii kolejowych, z drugiej strony przed rynkiem cargo stają wyzwania wynikające z unijnej Białej Księgi i rodzimej strategii rozwoju transportu szynowego do roku 2030.

Nasza kolej znajduje się w stanie niemocy. Mamy pod dostatkiem środków unijnych, których z powodu niewydolności różnych służb nie potrafimy wykorzystać. Pamiętajmy, że po 2020 r. ten zastrzyk finansowy się skończy – stwierdził prof. Wojciech Paprocki, moderator debaty zorganizowanej w Warszawie w ramach Forum gospodarczego „Zmieniamy polski przemysł". Jego zdaniem w myśleniu o funkcjonowaniu kolei nie ma strategii makroekonomicznej.

W poszukiwaniu modelu

W opinii Wojciecha Paprockiego jedyne, co udało się przy tworzeniu modelu kolei w Polsce, to oddzielenie zarządzania infrastrukturą od przewozów. Mankamentami tego modelu są natomiast wysokie koszty transakcyjne, chaos w komunikowaniu się obu stron rynku, wzrastająca rola procedur administracyjnych nadzoru kolejowego. – *Należałoby zastanowić się jak „wyrwać się" z modelu, w którym transport kolejowy nie ma perspektywy rozwoju* – powiedział kierownik Zakładu Ekonomiki Przedsiębiorstwa Transportowego Szkoły Głównej Handlowej. Krzysztof Niemiec, wiceprezes zarządu Fusion Invest Polska zwracał natomiast uwagę na pewne konieczności wynikające z Białej Księgi transportu. Zgodnie z założeniami tego dokumentu w latach 2020-2030, 38 mln ton ładunków przewożonych na dalsze odległości (200-300 km) powinno zostać przeniesionych z dróg na tory. Dotyczyłoby to ładunków drobnicowych, przewożonych w pojedynczych wagonach lub grupach wagonów.

Tymczasem w Polsce w ostatnich latach zwiększał się dystans między szybko rosnącymi przewozami samochodowymi a wolniej rozwijającymi się przewozami koleją. Tej zróżnicowanej dynamiki transportu nie zmniejszy, zapowiadane w „Strategii rozwoju transportu w Polsce do roku 2030" zapewnienie pociągom, na 30% linii kolejowej, prędkości 120 km/godz. i większej. Zdaniem Krzysztofa Niemca istnieje realne zagrożenie, że kolej nie będzie w stanie odpowiedzieć na unijne wyzwania z powodu zmian, dokonujących się w ostatnich latach w jej organizacji.

– *O Ile jeszcze w 2008 r. na stacjach rozrządowych obsłużono 4 mln wagonów (rozpięto lub zestawiono w innym składzie), to w ubiegłym roku już tylko 2,2 mln. Liczba stacji zmalała z 10 do 3, a ich tereny mają być sprzedane oraz zagospodarowane na centra administracyjno-biurowe i mieszkalne.* Wiceprezes FIP uważa, że sytuacji można zapobiec, udostępniając te miejsca dysponentom towarów, spedytorom czy logistykom i przekształcając je w multimodalne centra logistyczne. Przyjęcie takiej koncepcji w transporcie towarów pozwoliłoby na określenie potrzeb wielkości i parametrów sieci kolejowej dla tego celu, co trzeba uwzględnić w realizowanych modernizacjach przez PLK, ale także przy budowie sieci drogowych. – *Modernizujmy infrastrukturę kolejową, ale między centrami logistycznymi. Założenie takie powinno stać się priorytetem modernizacji linii kolejowych* – stwierdził Krzysztof Niemiec.

Drogowy rywal

Niezależnie od tych zagrożeń, konkurencyjność transportu kolejowego wobec przewozów samochodowych w Polsce osłabiają bariery wynikające z remontów torów. Podczas debaty mówił o tym przekonująco, opierając się na konkretnych przykładach, Wojciech Balczun, prezes zarządu PKP Cargo: – *Podczas gdy poza granicami kraju zdobywamy kolejne certyfikaty pozwalające na samodzielne prowadzenie pociągów w Niemczech, Czechach, na Słowacji, a w najbliższym czasie w Holandii,*



fot. Krzysztof Różański

Belgii, Austrii i na Węgrzech, w kraju musimy się konfrontować ze skutkami zamknięć linii kolejowych z powodu ich remontów.

A są to często skutki kosztowne. Jako przykład Wojciech Balczun podał zamknięty z powodu remontu linii 271, odcinek Szewce–Leszno. – *W ciągu jednego miesiąca wykonaliśmy ok. tysiąca przejazdów na tej linii. Konieczność prowadzenia pociągów objazdem przyniosła spółce dodatkowe koszty w wysokości 3 mln złotych. A uruchamiamy około tysiąca pociągów w dobie. W tej skali, rocznie dodatkowe koszty dla PKP Cargo spowodowane modernizacjami mogą wynosić, według naszych szacunków, nawet 100 mln zł. Te pieniądze powinniśmy przeznaczać na inwestycje* – powiedział prezes Cargo.


fot. SXC

Zwrócił on również uwagę, że w ostatnich latach systematycznie spada prędkość handlowa pociągów towarowych. W 2011 r. wynosiła ona 26 km/godz. i była o 8% niższa niż w 2009 r. Obniżenie średniej prędkości handlowej o 1 km/godz. przy przewożonych średnio w miesiącu 10,5 mln ton ładunków, wymaga od spółki zaangażowania dodatkowych 1000 wagonów i 6 lokomotyw.

Uczestniczący w panelu Maciej Wysocki, prezes firmy ITL Polska, reprezentujący mniejszych przewoźników, stwierdził, że z powodu objazdów, rotacja wagonów tylko na liniach Śląsk–centrum kraju wydłużyła się o 4-6 dni. Wydłużył się też czas przejazdu, dochodziło do blokowania wagonów na bocznicach, co przyczyniało się do wzrostu kosztów przewozów i pogarszało konkurencyjność kolei. W tej sytuacji znaczna część ładunków została zlecona transportowi samochodowemu. Zjawisko to może nasilić się w roku 2012, kiedy finalizowane będą duże inwestycje drogowe, wymagające większych przewozów kruszyw.

20 lat degradacji

Co zrobić, by przewoźnicy nie musieli płacić tak wysokich kosztów modernizacji torów, a kolej nie traciła na konkurencyjności w stosunku do transportu kolejowego? Maria Wasiak, prezes zarządu PKP S.A. uważa, że straty przewoźników powinny być uwzględniane przy planowaniu kolejnych inwestycji modernizacyjnych: – *Już na etapie ich przygotowywania należałoby zastanowić się, jak wpisać w nie rekompensaty dla przewoźników za niedogodności tych inwestycji i obniżoną jakość usługi, wymuszoną modernizacją infrastruktury kolejowej*. Wojciech Balczun sądzi, że modernizacja tras kolejowych powinna być w większym niż dotąd zakresie konsultowana z przewoźnikami. Zarzuca spółce PKP Polskie Linie Kolejowe, że nie uwzględnia wielu postulatów, jakie zgłasza kierowana przez niego spółka czy Rada Przewoźników działająca przy PLK. – *Mamy poczucie, że zarządca infrastruktury patrzy zbyt monopolistycznie i działa z pozycji siłowej* – mówił szef Cargo.

Zdaniem Zbigniewa Szafrańskiego, prezesa zarządu PKP PLK, – *nie ma czegoś takiego jak wspólny „interes przewoźników", bowiem podczas ich rozmów z zarządcą infrastruktury interesy te często różnią się i bardzo trudno znaleźć rozwiązania zadawalające wszystkich. Rozumiejąc jednak bolączki przewoźników „Peelka" zaproponowała uwzględnienie, podczas przygotowywania kolejnych zdań inwestycyjnych, w ogólnych kosztach inwestycji, kosztów przygotowania objazdów dla przewoźników towarowych.* Zastrzegł jednak, że podczas remontów torów nie ma w zasadzie prostych sposobów poprawy organizacji i możliwości przyspieszenia prac. Obiecał jednak, że lepsza organizacja robot, poprzez wcześniejsze przygotowanie objazdów oraz uporządkowanie procesu wyłaniania wykonawców pozwoli ograniczyć częściowo straty, jakie ponoszą z tego powodu przewoźnicy.

Można zrozumieć i podzielać, szczególnie ostatnio dotkliwe, bolączki przewoźników towarowych spowodowane pracami rewitalizacyjnymi i modernizacyjnymi na torach. Trzeba jednak pamiętać, co podkreślał podczas omawianej debaty Zbigniew Szafrański, że: – *degradacja polskiej sieci kolejowej postępowała przez ostatnich 20 lat. Poprawa tego stanu musi więc potrwać, a przewoźnicy ładunków, podobnie jak pasażerowie mogą jeszcze przez najbliższe 2-3 lata odczuwać skutki modernizacji.*

Franciszek Nietz

PCC Intermodal rozwija sieć

Spółka PCC Intermodal S.A. podpisała umowę na zarządzanie terminalem przeładunkowym na granicy polsko-niemieckiej we Frankfurcie nad Odrą.

Umowa uprawnia spółkę do prowadzenia działalności na tym obiekcie przez kolejne 20 lat. Wejście PCC Intermodal na terminal we Frankfurcie jako jego operatora, pozwoli na racjonalizację kosztów przeładunków na tym obiekcie, co pozytywnie przełoży się na osiągane wyniki finansowe.

Spółka we Frankfurcie nad Odrą operuje już od 2008 roku. Zawsze była tam ważnym ogniwem – intermodalnym partnerem, który konsekwentnie powiększa zakres świadczonych usług i liczby przewożonych ładunków kontenerowych, z zachodnich portów do polskich terminali lądowych. Przejęcie zarządzania terminalem we Frankfurcie pozwoli PCC jeszcze efektywniej zawiadywać łańcuchem dostaw, co niewątpliwie przełoży się na korzyści dla klientów. Terminal we Frankfurcie będzie funkcjonował w sieci regularnych połączeń kontenerowych PCC Intermodal S.A. jako hub, umożliwiający konsolidowanie ładunków, które podróżują z portów europejskich oraz rejonu Zagłębia Ruhry, Berlina na Dolny, Górny Śląsk czy przez centralną Polskę do polskich portów i Moskwy.

Obecnie spółka prowadzi działalność na czterech lądowych terminalach przeładunkowych, zlokalizowanych w: Kutnie, Frankfurcie nad Odrą, Brzegu Dolnym i Gliwicach.

Firma planuje dodatkowo budowę dwóch obiektów na wschodniej ścianie Polski jak również suchego portu na Pomorzu. Najbliższe inwestycje zapowiadane przez zarząd PCC Intermodal S.A. to: rozbudowa hubu dla rejonu centralnej Polski w Kutnie, rozbudowa terminala w Gliwicach, rozbudowa i modernizacja obiektu w Brzegu Dolnym oraz rozszerzenie parku maszynowego obiektów w Gliwicach i Frankfurcie nad Odrą.

Przejęcie Terminalu we Frankfurcie nad Odrą to kolejny krok spółki w stronę realizacji strategii rozwoju spójnej, regularnej sieci połączeń kolejowych między najważniejszymi portami morskimi i głównymi regionami gospodarczymi Europy. Operator rozwija połączenia intermodalne w oparciu o nowoczesną, w pełni funkcjonalną infrastrukturę terminalową, zlokalizowaną na styku głównych szlaków komunikacyjnych, linii kolejowych, dróg krajowych i autostrad. Firma optymalizuje łańcuch dostaw, łącząc atuty transportu kolejowego i drogowego.

Oszczędzaj dzięki technologii

Shell Polska wprowadził na rynek nowy produkt – Shell FuelSave, paliwa stworzone, by pomóc oszczędzać. Jest to pierwsze paliwo na rynku, które dzięki zaawansowanej technologicznie formule, pozwala kierowcom zmniejszyć spalanie. Użytkownicy pojazdów otrzymują więcej za tę samą cenę, bo paliwa Shel FuelSave dostępne są w cenie dotychczas dostępnych paliw tradycyjnych.

Benzyna FuelSave 95 oraz olej napędowy FuelSave Diesel są już dostępne na wszystkich stacjach koncernu Shell w Polsce. Według Shell, technologia użyta do wytworzenia paliwa FuelSave w wydajny sposób wpływa na zmniejszenie jego zużycia. Dla inżynierów komponujących olej napędowy FuelSave Diesel priorytetem była skuteczność zapłonu oraz poprawa efektywności procesu spalania, jak również opracowanie formuły zapobiegającej gromadzeniu się osadów.

W ramach promocji nowego produktu, dział kart paliwowych euroShell zorganizował serię wydarzeń skierowanych do klientów biznesowych i firm współpracujących z Shell Polska. Podczas całodniowych imprez na powietrzu, goście mieli możliwość poznania kompleksowej oferty Shell Polska pozwalającej redukować koszty paliwa we flocie. Zalety świeżo wprowadzonych produktów Shell FuelSave 95 oraz Shell FuelSave Diesel, w formie doskonałej prezentacji technicznej przedstawili: Johanne Smith – naukowiec laboratorium Shell Global Solutions oraz Marcin Rykała – specjalista do spraw jakości paliw z działu zaopatrzenia Shell Polska.

Uczestnicy mieli również możliwość udziału w sesjach tematycznych poświęconych: nowym paliwom, olejom, środkom smarnym, hurtowej sprzedaży paliw oraz ofercie flotowej kart euroShell. Wydarzenia w poszczególnych miastach uświetniły wyścigi samochodowe oraz jazdy testowe najnowszymi modelami samochodów Honda oraz Scania. Spore emocje wywołały zawody ekonomicznej jazdy Shell FuelSave, podczas których kierowcy mieli za zadanie przejechanie jak największej odległości na 1 litrze paliwa. Przy tej okazji przedstawiciele koncernu Shell zwracali uwagę na zasady ekonomicznej jazdy. Ograniczenie prędkości, zwiększenie płynności jazdy, utrzymywanie pojazdu w nienagannym stanie technicznym i umiejętne korzystanie z wyposażenia (np. tempomatu) może zaowocować nawet kilkunastokrotnym zmniejszeniem zużycia paliwa.

W wydarzeniach w Warszawie, Katowicach i Toruniu wzięło udział 170 klientów reprezentujących ponad 120 firm korzystających z usług kart euroShell. Uczestnicy docenili możliwość bliższego poznania kompleksowej oferty Shell Polska, wymiany doświadczeń oraz bezpośredniej dyskusji z ekspertami branży flotowej.

Kontrola zwrotu VAT online

Operator kart paliwowych DKV Euro Service odzyskuje dla swoich klientów podatek VAT płacony za granicą. Od 1 czerwca oferuje możliwość podglądu statusu zwrotu VAT online oraz bieżące raportowanie o kwotach i terminach odliczeń.

Wszystkie firmy, których samochody jeżdżą na terenie Unii Europejskiej i Norwegii, mają prawo ubiegać się o zwrot VAT zapłaconego za paliwo tankowane za granicą oraz za opłaty drogowe.


fot. Pixelio

Procedura odzyskania podatku jest jednak uciążliwa i trwa zwykle od 3 miesięcy do nawet 2 lat. DKV przejmuje od swoich klientów ciężar wszystkich formalności z tym związanych. Oferuje zarówno zwrot w trybie normalnym, jak i program Fakturowanie netto, czyli płacenie od razu stawki pozbawionej podatku. Oszczędności z tego tytułu stanowią 15-25% kosztów paliwa.

Teraz DKV przedstawia narzędzie do kontroli statusu odzyskiwanego podatku – to specjalna aplikacja działająca w ramach bezpłatnego, internetowego programu do zarządzania wydatkami DKV eReporting. Oferuje następujące funkcje:

- zestawienie krajów umożliwiających zwrot VAT: pokazuje listę krajów, z których klient chce odzyskać VAT (tzw. kraje aktywne) oraz informuje, czy dopełnione są wszystkie formalności konieczne do uzyskania zwrotu (tzw. status umowy);
- analiza faktur: podaje status przetworzenia każdej dostarczonej faktury oraz przewidywany termin uzyskania zwrotu;
- powiadomienia Refund Service: informują na bieżąco na podany adres e-mail o postępach w procesie zwrotu podatku VAT.

– *Nowe narzędzie umożliwia analizę wszystkich kosztów w jednym programie do zarządzania transakcjami. Dzięki temu znacząco upraszcza i przyspiesza pracę osoby czuwającej nad finansami floty* – mówi Michał Bałakier, dyrektor DKV Euro Service Polska. Program DKV – eReporting gromadzi informacje o wszystkich wnioskach dotyczących zwrotu VAT oraz odzyskanych kwotach. Dzięki temu odciąża firmę z pracochłonnej analizy pojedynczych faktur.



MAN TGX – dajemy Ci wszystkie asy

Produkowany w Polsce MAN TGX - ekonomiczny, bezpieczny, efektywny - teraz dodatkowo chroniony 3-letnią gwarancją na cały pojazd i 3-letnim kontraktem serwisowym, zużywający minimum 3 l/100 km paliwa mniej dzięki pakietowi EfficientLine i profesjonalnemu szkoleniu ProfiDrive dla kierowcy, pozwala zaoszczędzić nawet 10 000 euro w ciągu 3 lat eksploatacji. Możliwość leasingu z opłatą wstępną 0%. Masz w ręku wszystkie asy - karetę z Niepołomic.

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o.
Al. Katowicka 9, Wolica, 05-830 Nadarzyn
Tel. 795 583 507
e-mail: 4asy@man.eu
www.mantruckandbus.pl

MAN Truck & Bus

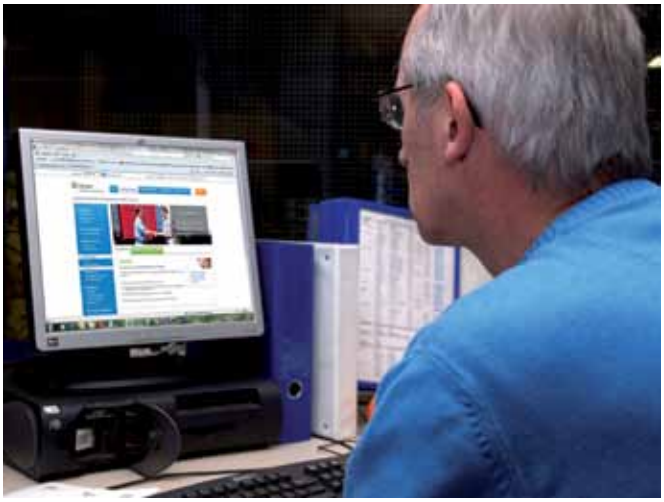
Sprawdź swoich kontrahentów

W 2011 roku sektor transportowy powiększył się o 11 893 nowych firm, które przyczyniły się do 2,33% wzrostu obrotów netto w tej branży. Niektóre kraje, jak Niemcy, Polska czy Holandia, odnotowują wzrost powyżej europejskiej średniej. Łącznie w 2011 roku działalność prowadziło 252 937 firm (w 2010 roku było ich 247 186). W tym czasie jednak 5% firm transportowych, czyli co dwudziesta, ogłosiło upadłość. Nie można o tym zapominać, szczególnie, że powodzenie działalności w branży TSL w dużej mierze zależy od współpracy z wypłacalnymi, niezawodnymi partnerami oraz od bezpiecznego środowiska biznesowego.

Z pomocą w tych kwestiach przychodzą organizatorzy giełd transportowych. Teleroute, w ramach programu Bezpieczna Giełda uruchomiła usługę ratingu finansowego we współpracy z Creditsafe, ogólnoeuropejską firmą świadczącą internetowe usługi informacji kredytowej. Dzięki tej usłudze klienci giełdy Teleroute mogą za jednym kliknięciem uzyskać raport, na podstawie którego ocenią płynność finansową potencjalnego partnera.

Ochrona przed niewypłacalnymi partnerami

W ramach programu Bezpieczna Giełda, firma Teleroute oferuje usługę mediacji i rozpatrywania skarg, która polega na arbitrażu pomiędzy klientami a ich partnerami biznesowymi w przypadku problemów związanych z transakcjami zawieranymi w giełdzie transportowej. Jednym z najczęściej zgłaszanych problemów są niezapłacone faktury. W 2011 roku giełda Teleroute prowadziła 1326 spraw dotyczących należności i 2641 spraw dotyczących skarg. 80% spraw związanych z niezapłaconymi fakturami zostało rozwiązanych pozytywnie, a odzyskane należności opiewały na łączną kwotę 1,27 mln euro. Warto podkreślić, że większość zgłoszonych skarg udało się rozwiązać w ciągu 10 dni. – *Teleroute pragnie chronić swoich klientów przed niewypłacalnymi partnerami biznesowymi. W tym celu postanowiliśmy dodać do programu Bezpieczna Giełda nową usługę ratingu finansowego, polegającą na sporządzaniu raportów ratingu kredytowego obrazujących sytuację finansową spółki. Dzięki temu osoby decyzyjne i kierownicy finansowi zyskają narzędzie pomocne przy wyborze niezawodnych partnerów biznesowych* – komentuje Mariusz Odkała, dyrektor zarządzający Teleroute CEE.



Raport prawdę powie

Usługa raportowania jest realizowana w ścisłej współpracy z Creditsafe i jest dostępna dla wszystkich użytkowników giełdy Teleroute. Grupa Creditsafe jest najbardziej popularnym w Europie internetowym dostawcą informacji kredytowych, oferującym rozwiązania internetowe obejmujące 90% państw na całym kontynencie. Creditsafe posiada największą w Europie bazę danych dotyczącą 23 mln firm. Raporty finansowe sporządzane przez Creditsafe powstają w oparciu o dane pochodzące ze źródeł rządowych oraz rejestrów przedsiębiorstw, dane finansowe, wyroki sądowe i informacje prawnicze. Obejmują one szereg wskaźników, wśród których najważniejszy jest rating kredytowy, przychód i zysk. Informacje te są na bieżąco aktualizowane. Zdaniem Creditsafe, 80% bankructw można przewidzieć z dwunastomiesięcznym wyprzedzeniem. Filip Aerts, dyrektor działu marketingu w Teleroute twierdzi: – *Zdajemy sobie sprawę, jak wielkie znaczenie ma dla naszych klientów bezpieczne i niezawodne środowisko biznesowe. Dlatego też, odkąd w 2009 roku uruchomiliśmy nasz program Bezpieczna Giełda, nieustannie opracowujemy nowe usługi, dzięki którym nasi klienci mają pewność, że transakcje zawierane za pośrednictwem Teleroute są całkowicie bezpieczne. Nowa usługa ratingu finansowego, stworzona we współpracy z Creditsafe, pozwala naszym klientom sprawdzić, które firmy znajdują się w dobrej sytuacji finansowej i są godnymi zaufania partnerami, co przekłada się na większą efektywność i rentowność prowadzonej działalności.*

KK

Rozwój sektora transportowego w 2011 roku

Firmy prowadzące działalność	Nowe firmy	Liczba bankructw	Zmiana	
Wielka Brytania	18 396	1 520	2 076	-2,9%
Francja	13 665	828	1 145	-2,3%
Belgia	7 494	313	643	-4,2%
Holandia	15 794	970	326	4,3%
Niemcy	14 652	1 502	466	7,6%
Polska	5 771	386	26	6,7%
Hiszpania	21 769	769	*	3,7%
Włochy	107 774	2 282	937	1,3%

WPROWADZAMY INNOWACJE, ABY UMOŻLIWIĆ TWÓJ ROZWÓJ.





Karta flotowa euroShell to wiele korzyści:

- Dostęp do blisko 400 stacji Shell w Polsce i ponad 20.000 w Europie
- Bezprowizyjne tankowanie na stacjach Shell
- Wysokiej jakości paliwa Shell
- Najwyższe bezpieczeństwo transakcji
- Zarządzanie kartami online 24/7 dzięki aplikacji Shell Card Online
- Uproszczona administracja (zbiorcze faktury, monitorowanie trasakcji, faktury elektroniczne)
- Rejestracja w systemie viaTOLL oraz opłaty drogowe w Europie
- Zwrot podatku VAT i akcyzy z paliwa (transakcje zagraniczne)

Więcej informacji o ofercie kart paliwowych **euroShell** na stronie: www.euroshell.pl
Kontakt: Shell Polska Sp. z o.o.
ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. nr 7a, 02-366 Warszawa
tel. 800 080 015, e-mail: KartyBiuroObslugi-pl@shell.com

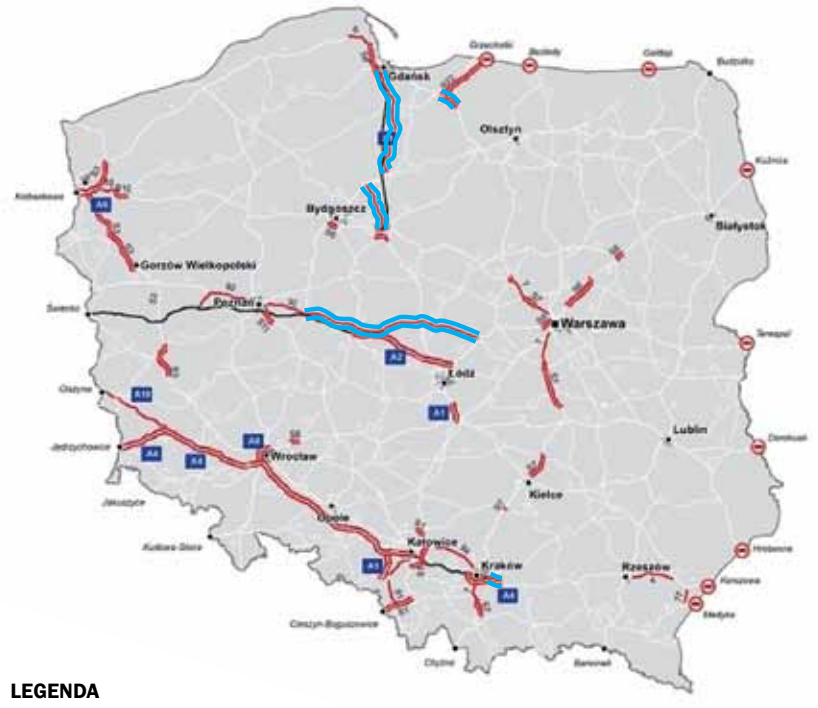
Kolejne odcinki płatnych dróg

Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej wskazało odcinki dróg, które od 1 lipca 2012 zostaną włączone do sieci dróg płatnych systemu viaTOLL. Będą to fragmenty dróg krajowych nr 91, 92, 94 oraz drogi ekspresowej S7.

System viaTOLL działa od lipca 2011 roku i w początkowej fazie obejmował ok. 1565 km dróg krajowych, ekspresowych i autostrad zarządzanych przez GDDKiA. Już niebawem nastąpi pierwsze rozszerzenie sieci dróg płatnych. Nowe odcinki, o łącznej długości 325 km, zostaną włączone do systemu viaTOLL 1 lipca 2012 roku. Będą to:

- fragment drogi ekspresowej S7 Elbląg – węzeł Pasłęk-Północ o długości 13,7 km;
- dwa odcinki drogi krajowej nr 91: od skrzyżowania z drogą krajową nr 6 do węzła Nowe Marzy oraz od skrzyżowania z drogą ekspresową S5 – do Łysomic (skrzyżowanie z drogą wojewódzką nr 552) o łącznej długości 141 km;
- droga krajowa nr 92 na odcinkach: Września–granica m. Konin; granica m. Konin–Łowicz (skrzyżowanie z drogą krajową nr 2 i nr 14) – łączna długość tych odcinków to 169 km
- droga krajowa nr 94 na odcinku Modlnica Folwark 1 – węzeł Radzikowskiego o długości 2,5 km.

Od 1 lipca sieć dróg objętych opłatą viaTOLL zwiększa się o nowe odcinki dróg krajowych



Łącznie z wymienionymi wyżej odcinkami, system będzie obejmował ok. 1890 km dróg. Dołączenie fragmentów dróg krajowych nr 91 i 92 ma spowodować równomierny rozkład ruchu ciężkiego pomiędzy drogi krajowe i równoległe autostrady. Aż dotąd odcinki wymienionych wyżej dróg krajowych były bezpłatną alternatywą wobec równoległych fragmentów autostrad A1 i A2.

A4 płatna dla wszystkich

Jednocześnie od 1 czerwca ruszył pobór opłat na odcinku A4 Bielany Wrocławskie-Sośnica dla motocykli, samochodów osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 t. Dotychczas ten liczący 164 km odcinek autostrady był płatny jedynie dla pojazdów i zestawów pojazdów o DMC > 3,5 t lub posiadających więcej niż 9 miejsc siedzących, niezależnie od masy pojazdu. Ich przejazdy rozliczane są dalej w ramach elektronicznego systemu poboru opłat viaTOLL. Od początku czerwca br. płacą także kierowcy pozostałych pojazdów: samochodów osobowych, dostawczych, mikrobusów i motocykli. Dla nich stworzono Manualny System Poboru Opłat (MSPO).

Przy wjeździe na odcinek autostrady objęty MSPO, kierowca pobiera bilet na podstawie którego dokona opłaty w miejscu poboru opłat, opuszczając ten odcinek. Opłata nie zależy od liczby osi pojazdu lub zespołów pojazdów, nie jest także uzależniona od tego, czy pojazd jest wyposażony w koła bliźniacze. Stawki opłat wyniosą dla motocykli 5 groszy za km, dla samochodów osobowych i dostawczych do 3,5t – 10 groszy/km. Opłat na bramkach można dokonywać kartami bankowymi, oraz gotówką (również w euro).

viaTOLL w wersji osobowej

1 czerwca 2012 roku operator viaTOLL uruchomił też alternatywę wobec manualnego systemu poboru opłat obowiązującego na odcinkach autostrad: A2 Konin-Stryków i wspomnianym odcinku A4 Bielany Wrocławskie-Sośnica. Kierowcy będą mogli wyposażyć się w urządzenie pokładowe viaAUTO i płacić bezgotówkowo za przejazd, bez zatrzymywania się w miejscach poboru opłat.

Na bramkach wjazdowych i zjazdowych znajdują się anteny, które umożliwiają komunikację między przekaźnikami a urządzeniem pokładowym viaAUTO zamontowanym w pojeździe. Dzięki temu przy zjeździe możliwe jest naliczenie opłaty za przejazd konkretnym odcinkiem autostrady. Rozliczenie nie wymaga płacenia gotówką, kartą płatniczą, flotową czy zbierania rachunków za przejazd,



Alternatywą wobec manualnego poboru opłat na autostradach zarządzanych przez GDDKiA (A2 Konin-Stryków i A4 Bielany Wrocławskie-Sośnica) jest viaAUTO – urządzenie do automatycznego rozliczania opłat dla użytkowników samochodów osobowych i motocykli.

co znacząco np. uprości rozliczenia podróży służbowych w firmach, których pracownicy często pokonują służbowo ww. odcinki. W przeciwieństwie do urządzenia viaBOX, viaAUTO kupuje się na własność za 135 zł, ale można je przenosić pomiędzy pojazdami. Jego instalacja w aucie jest bardzo prosta: wystarczy nakleić je na wewnętrzną, górną część przedniej szyby. Urządzenie nie wymaga zasilania, a wewnętrzna bateria starcza na ok. 7 lat użytkowania.

Dla wygody użytkowników operator systemu viaTOLL proponuje uproszczoną procedurę zakupu urządzenia viaAUTO w trybie pre-paid – bez rejestracji. Decydując się na taką formę, kierowca musi pamiętać o ograniczeniach wynikających z braku rejestracji danych użytkownika w systemie (np. doładowanie konta tylko w jednym z Miejsc Obsługi Klienta lub przelewem). Oczywiście można też podać dane w trakcie rejestracji. Użytkownik otrzymuje dzięki temu m. in. możliwość korzystania z portalu self-care na stronie internetowej viaTOLL.pl (śledzenie stanu konta i transakcji, doładowania przez internet), a także będzie otrzymywał wybranym przez siebie kanałem ostrzeżenia o niskim stanie konta. Trzecią możliwością dołączenia do systemu viaTOLL jest zawarcie umowy z odroczoną płatnością. Wymaga to przedstawienia kompletu dokumentów, a także wniesienia gwarancji (min. 195 zł za jeden pojazd). Konto z odroczoną płatnością jest jedyną formą dołączenia do systemu, która pozwala na rejestrację kilku pojazdów w ramach jednego konta.

Zarządzanie flotą pojazdów może być łatwe

Niedotrzymane terminy, brakujące informacje lub niepełne analizy kosztów to problemy z jakimi trzeba sobie poradzić przy zarządzaniu flotą pojazdów. Przy dużej flocie samochodowej nie można sobie pozwolić na przeoczenia.

Nowoczesne oprogramowanie do zarządzania pojazdami i kosztami wspomaga osobę odpowiedzialną za flotę samochodową w codziennych zadaniach. Po jednorazowym wpisaniu odpowiednich danych bazowych dotyczących pojazdów, personelu, inne dane takie jak standardowe zużycie, emisja CO_2 czy ośrodki kosztów zostaną również zdefiniowane w systemie. Nowoczesne oprogramowanie umożliwia zintegrowane zarządzanie terminami, planowanie, sterowanie i kontrolę cyklicznych oraz jednorazowych terminów. Przykładami są przeglądy samochodów lub regularne kontrole praw jazdy, z indywidualnymi dla firmy odstępami. Przy zaplanowanych inspekcjach pojazdów możliwe jest odpowiednie wczesne powiadomienie dyspozycji, w celu wyeliminowania błędnych lub podwójnych rezerwacji.

Ważną cechą oprogramowania do zarządzania flotą pojazdów jest wprowadzanie wszystkich kosztów i ich agregacja na różnych poziomach. Dowody kosztowe mogą być wprowadzane ręcznie lub automatycznie przez interfejsy. Zaliczamy do nich tankowania oraz naprawy poprzez flotowe karty serwisowe, własne stacje benzynowe, systemy obliczania myta itd. Dzięki temu wszystkie koszty związane z parkiem samochodowym są zgromadzone w jednym centralnym systemie i dostępne do analizy. W przypadku powstałej szkody cały proces związany z jej obsługą może być kompletnie udokumentowany, od rejestracji zdarzenia, poprzez przebieg naprawy aż po komunikację z firmą ubezpieczeniową, niezależnie od tego czy chodzi o małe uszkodzenie szyby, czy kasację całego pojazdu z udziałem osób trzecich.

Obszerne tabelaryczne i graficzne raporty dotyczące różnych obszarów stanowią podstawę wniosków statystycznych. Dzięki nim można łatwo zdiagnozować, który pracownik jest odpowiedzialny za największe zużycie paliwa lub które samochody wymagają największych nakładów na naprawy. Zintegrowana funkcja Kokpit umożliwia indywidualne i elastyczne analizy danych z użyciem m.in. tabel przestawnych. Zapisane dane to możliwość regularnego raportowania dla zarządu i kierowców.

Twórcy rozwiązania CarLo®-inMOTION wyszli z założenia, że najlepszym dla użytkownika jest standardowe oprogramowanie, w którym wszystkie wymagane funkcje są dostępne w momencie dostawy.



Model licencjonowania na określonego użytkownika to sprawiedliwy i korzystny cenowo sposób opłaty, niezależny od wielkości posiadanej floty samochodowej. Zarządzanie flotą, terminami czy personelem staje się bardziej efektywne, a przy tym proste i niedrogie.

Ceny nadal spadają – rynek transportowy przed kolejnymi wyzwaniami



fot. Volvo Trucks

W pierwszym kwartale 2012 r. ceny transportu spadły o 7,9% w porównaniu z czwartym kwartałem 2011. Tak znaczny spadek cen w pierwszym kwartale, spowodowany spadającą aktywnością ekonomiczną oraz niepewnością sytuacji ekonomicznej w bliskiej przyszłości, pasuje do schematu wskaźnika cen transportowych z poprzednich lat. Wskaźnik możliwości przewozowych wzrósł o aż 41,5% w porównaniu z grudniem 2011 r. – to główne wnioski z jedenastego wydania raportu Transport Market Monitor (TMM) opracowywanego wspólnie przez firmę Capgemini Consulting oraz Transporeon.

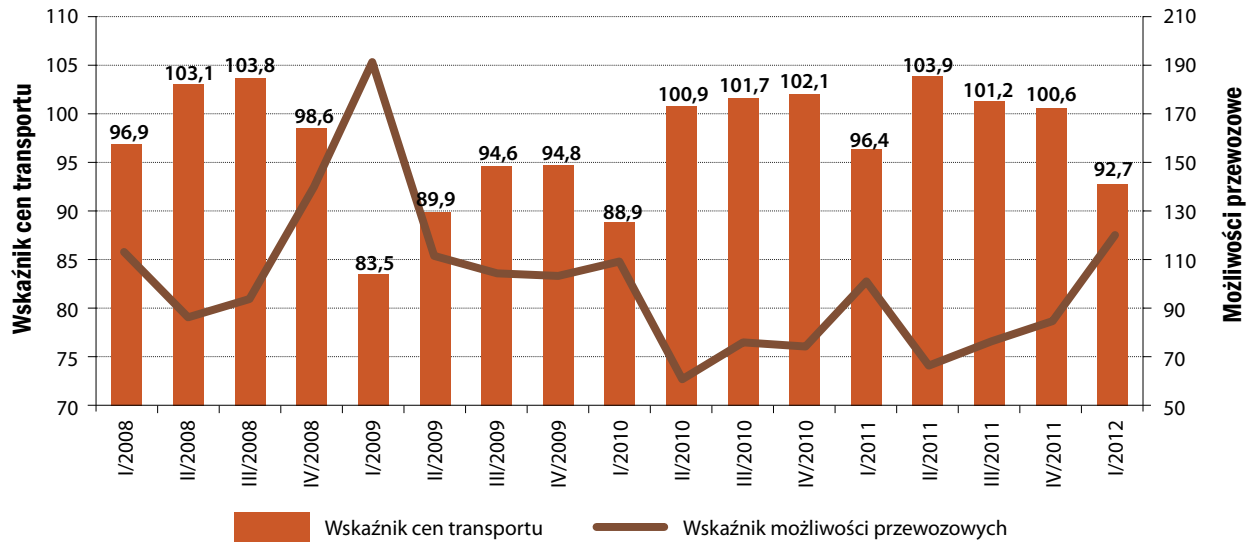
Po raz pierwszy publikujemy na łamach TSL Biznes wyniki raportu Transport Market Monitor – badania kondycji rynku transportowego. Wskaźniki zawarte w TMM obrazują zmiany, jakie zachodziły w ciągu ostatnich trzech miesięcy w porównaniu z wcześniejszymi okresami. Dla wszystkich wskaźników jako podstawę porównania (wskaźnik 100) przyjęto średnie dane liczbowe z półrocznego okresu między styczniem a czerwcem 2008 roku, kiedy to ukazał się pierwszy raport tej serii.

Wszystkie wskaźniki przedstawione w niniejszym raporcie pochodzą z platformy logistycznej TRANSPOREON,

TRANSPOREON
THE LOGISTICS EFFICIENATOR.

Capgemini Consulting

Wskaźnik cen transportu i możliwości przewozowych (w ujęciu kwartalnym)



która w ciągu roku obsługuje przewozy (różne rodzaje samochodów, głównie FTL i LTL) o wartości ponad 2 miliardów euro na terenie wszystkich krajów europejskich. TMM bazuje na anonimowych danych pobranych z platformy, które są następnie analizowane przez Capgemini Consulting. Taki zakres i przekrój danych oraz wnioski z każdej edycji Transport Market Monitor może pomóc przewoźnikom i transportowcom w odpowiednim odczytaniu zmian zachodzących na rynku i tym samym w odpowiednim przygotowaniu się do nich.

Ceny wciąż spadają

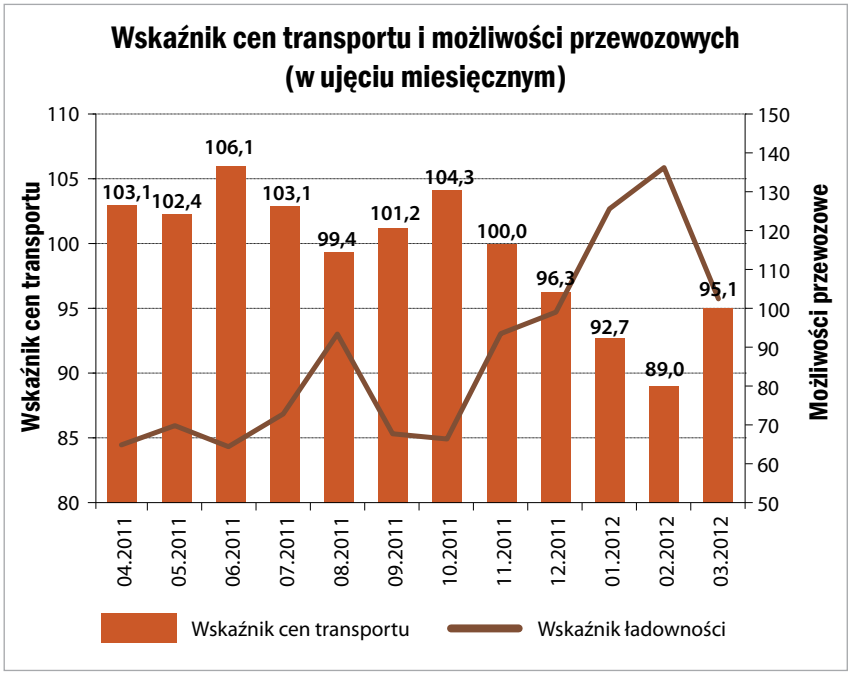
Jednym z podstawowych wskaźników obrazowanych przez TMM jest wskaźnik cen transportu, obliczany poprzez porównywanie zmian średniej ceny za kilometr w danym czasie. Spadek cen w pierwszym kwartale roku jest powracającym trendem w historii raportu. W ubiegłych latach ceny spadały przeciętnie o 5 do 7% między kwartałem czwartymi i pierwszym, za wyjątkiem pierwszego kwartału 2009 r., w którym obserwowano spadek cen aż o ponad 15%.

Spadek wskaźnika cen jest efektem sezonowym, spowodowanym stosunkowo niskim popytem na transport w pierwszym kwartale na różnych rynkach, np. towarów konsumpcyjnych oraz materiałów budowlanych. Trend ten jest raczej spowodowany sezonowym szczytem oraz wpływem okresu zimowego w czwartym kwartale.

Stosunkowo wysoki spadek cen transportu w pierwszym kwartale 2012 roku może być także wynikiem rosnącej niestabilności gospodarczej. Także niewielki spadek cen ropy na początku 2012 roku, po poziomach szczytowych w 2011 roku, wskazuje na spowolnienie wzrostu gospodarczego.

Wciąż nadpodaż usług

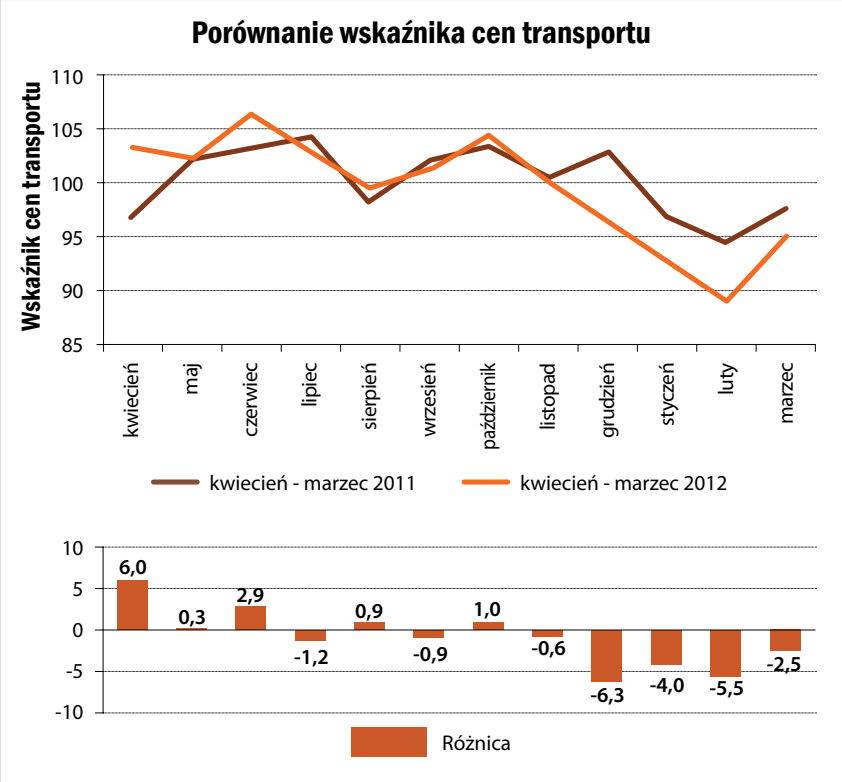
Malejący po sezonie popyt na usługi transportowe prowadzi jednocześnie do wzrostu możliwości przewozowych. Wskaźnik możliwości przewozowych obliczany jest przez porównywanie średniej liczby ofert będących odpowiedzią na zlecenie transportu w danym czasie. W I kwartale 2012 r. wzrósł on o 41,5% (wskaźnik 120,1) w porównaniu z czwartym kwartałem 2011 (wskaźnik 84,9) co pokazuje, jak wielu przewoźników boryka się z problemem znalezienia ładunków dla swoich pojazdów. W ubiegłym roku również obserwowany był wzrost – o ponad 36%. Jedyny okres, w którym widoczna była tak duża fluktuacja między dwoma kolejnymi kwartałami, to lata 2008-2009. W porównaniu do poziomu wskaźnika w zeszłym roku, w pierwszym kwartale 2011 r. (wskaźnik 101,6), wskaźnik wzrósł o 18,3%. Duże wzrosty wskaźnika możliwości przewozowych stanowią regularny schemat w zestawieniu między czwartym i pierwszym kwartałem, co wynika ze wspomnianego, dużego zapotrzebowania na transport w ostatnim kwartale roku, oraz znacznie mniejszej liczby ładunków na początku roku.



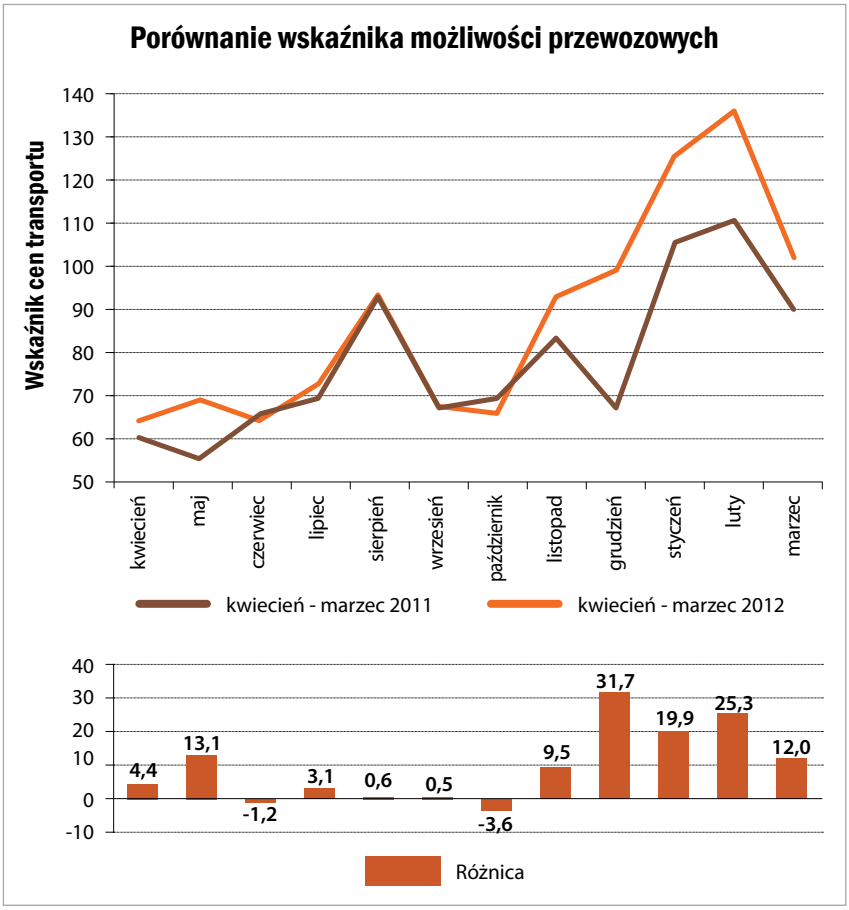
Zestawiając dane z poszczególnych miesięcy dostrzegamy bardzo niestabilny rozwój wskaźnika w okresie między styczniem a marcem 2012. Możliwości przewozowe wzrosły w styczniu o 26,4% (wskaźnik 125,5), w porównaniu z grudniem 2011 (wskaźnik 99,3). W lutym wskaźnik możliwości przewozowych dalej wzrastał do poziomu 136,2 (wzrost 8,6%). A od lutego do marca 2012 wskaźnik możliwości przewozowych znów spadł o 24,9% do poziomu 102,3, nieco ponad poziom z grudnia 2011.



Wskaźnik możliwości przewozowych wykazuje silne wahania. Zarówno załadowcy jak i przewoźnicy mają przez to trudności w planowaniu. Efekty te powodują dużą niestabilność, zarówno cen jak i możliwości przewozowych.



Sezonowy schemat zarówno wskaźnika możliwości przewozowych jak i wskaźnika cen odpowiada ubiegłorocznemu, aczkolwiek wartości z ostatniego sezonu są wyraźnie wyższe. Szczególnie wskaźnik możliwości przewozowych wykazuje silniejsze wahania, co jest efektem niepewnej sytuacji gospodarczej. Zarówno załadowcy jak i przewoźnicy działają bardziej emocjonalnie i mają trudności w planowaniu. Ostrożność załadowców zwiększa niepewność przewoźników. Efekty te powodują dużą niestabilność, zarówno cen jak i możliwości przewozowych. Spadek cen w 2011-2012 był bardziej radykalny, ale także ożywienie w marcu było silniejsze. Możemy wyciągnąć wniosek, że rynek transportowy jest bardziej niestabilny niż poprzednio.

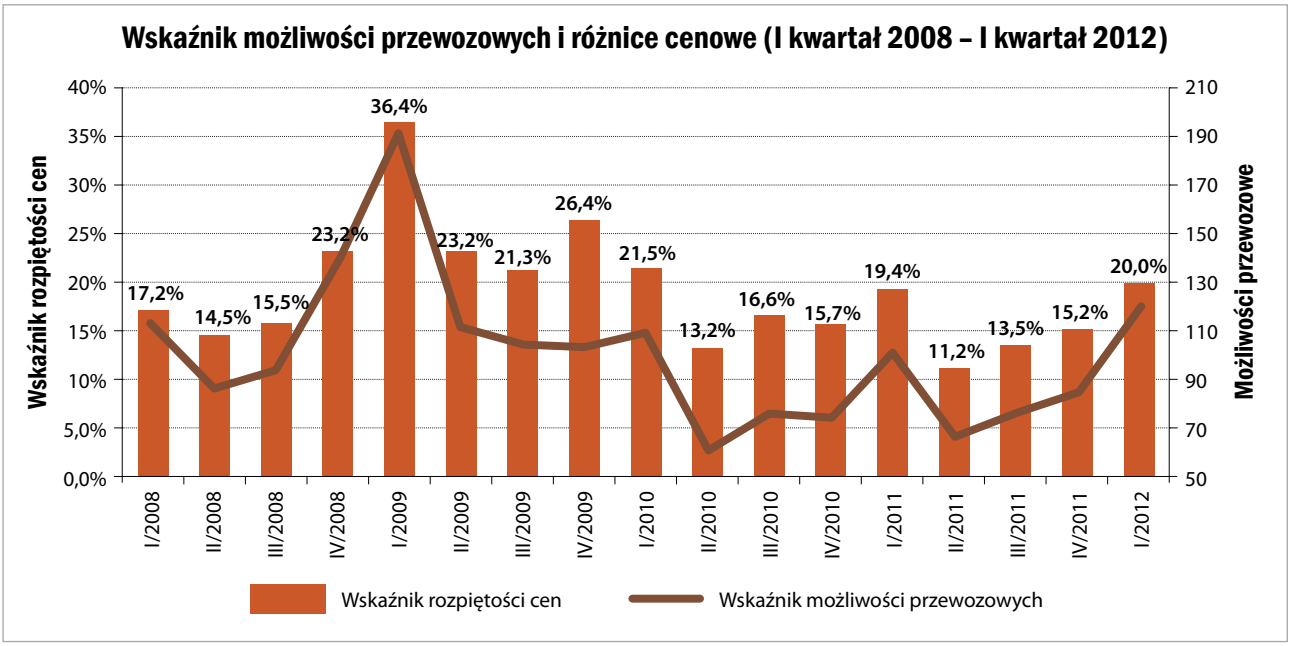


Załamanie rynku drzewnego

Ogólne warunki ekonomiczne dotyczą większości sektorów przemysłu, jednak trendy mogą być silniejsze lub słabsze dla określonych branż. Platforma TRANSPOREON obsługuje transport niemal we wszystkich branżach. W tym wydaniu raportu Transport Market Monitor przeanalizowane zostały wybrane sektory przemysłu – budowlanej, papierniczej i drukarskiej oraz drzewnej.


fot. KDM

Przebieg wskaźnika cen dla branży materiałów budowlanych i papierniczej/drukarskiej pokrywa się z ogólnym przebiegiem wskaźnika cen w pierwszym kwartale 2012 roku, niemniej spadki cen były tutaj silniejsze. Podczas gdy wskaźnik ogólnych cen zmalał o 7,9% pomiędzy kwartałami czwartym i pierwszym, wskaźnik cen dla materiałów budowlanych wzrósł o 6,0 do 91,0% (wskaźnik 96,8 w czwartym kwartale). Branża papiernicza/drukarska wykazała w tym samym okresie spadek o 6,2%, do wskaźnika cen 97,9. Ekstremalnie wysoką fluktuację wykazuje branża drzewna – ze wskaźnika 113,1 w czwartym kwartale, do wskaźnika 84,7 w pierwszym kwartale 2012 (spadek o 25,2%). Jedną z głównych przyczyn załamania się tego rynku może być zimowa aura – z uwagi na trudne warunki pracy w leśnictwie i duże spowolnienie w budownictwie. Czynniki te wpłynęły na ilość



towaru transportowanego do suszarni, co przełożyło się na nadmierne możliwości przewozowe u przewoźników – a to prowadzi wprost do spadku cen.

Duży rozrzut cen

Jednym z wyznaczników stabilności na rynku transportowym są niewielkie różnice w cenach oferowanych za zlecenia przewozowe. Na wykresie przedstawiamy wskaźnik obrazujący różnicę pomiędzy najwyższą a najniższą średnią ceną oferowaną za zlecenie przewozowe, a także zmianę wskaźnika możliwości przewozowych. Liczby z pierwszego kwartału wskazują na tendencję wyższych możliwości przewozowych i wyższej różnicy cen. Zanotowane duże różnice w cenach, a także wysokie możliwości przewozowe podkreślają informację o niepewności na rynku transportowym. Na niestabilnym rynku załadowcy i przewoźnicy stoją przed wyzwaniem optymalizacji strategii zlecania transportu. Zgodnie z wyraźnym wzrostem możliwości przewozowych różnice cenowe między najwyższą i najniższą oferowaną ceną wzrosły od 15,2% w czwartym kwartale 2011 do 20,0% w pierwszym kwartale 2012. Warto też pamiętać, że różnice cen rosną wraz ze zwiększaniem się odległości transportu.

Diesel wciąż w górę

Wpływ wzrostu cen oleju napędowego na wzrost stawek transportowych i wynikające z tego koszty to dla transportowców rzecz niemal oczywista. Jednak pierwszy kwartał 2012 roku pokazuje, że nie zawsze wpływ jest bezpośredni i nawet przy wzroście cen paliwa, ceny transportu mogą spadać. Niemniej zawsze warto zwrócić uwagę na zmianę cen oleju napędowego, co obrazuje wskaźnik obliczany na podstawie cen tego paliwa na największym rynku europejskim, czyli w Niemczech. Można jednak przyjąć, że w globalnym świecie paliwowym schemat wskaźnika oparty na powyższych danych liczbowych jest reprezentatywny dla całej Europy.

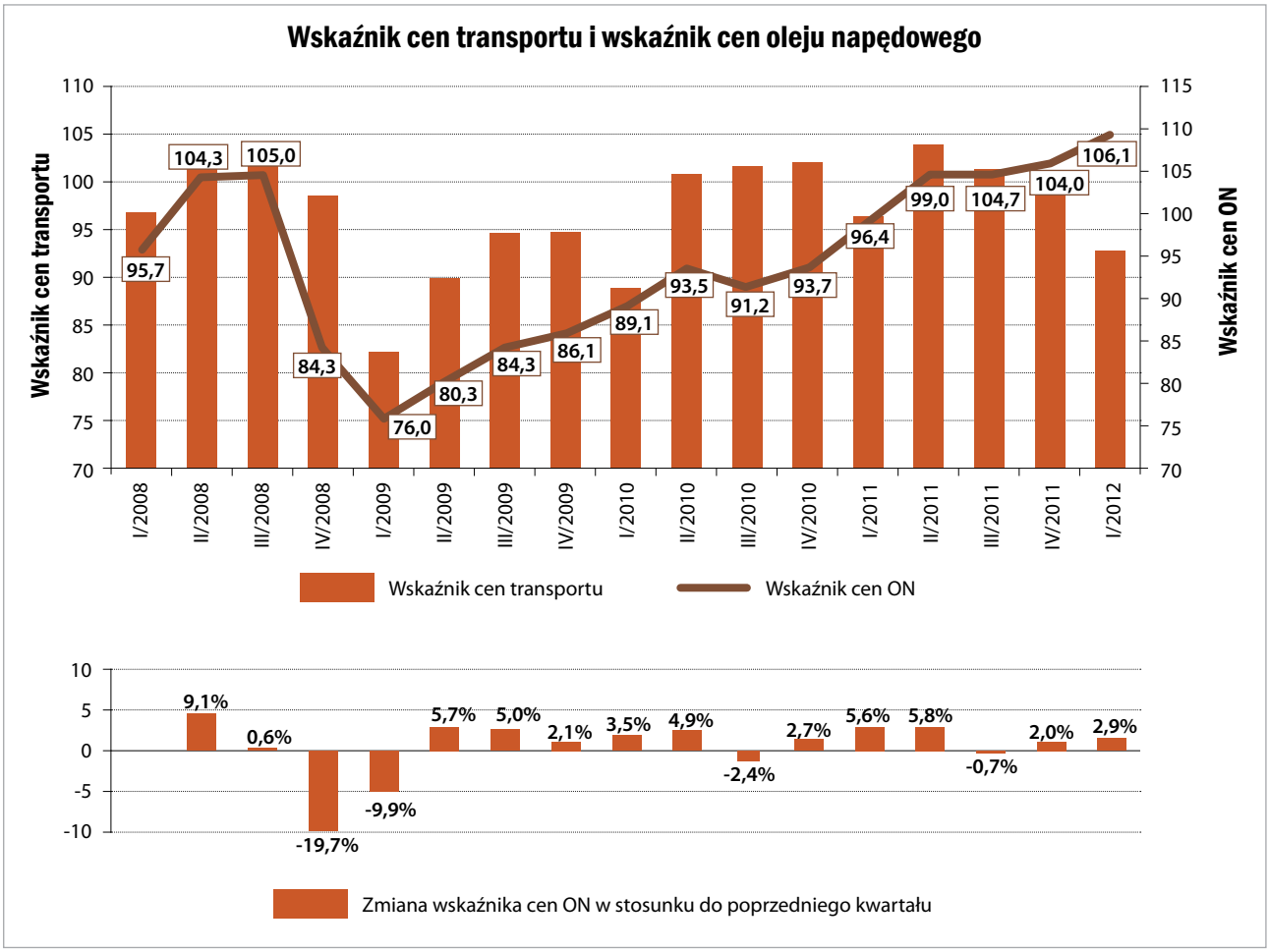
Wzrost cen oleju napędowego generalnie odpowiada schematowi obserwowanemu od 2009 roku. Wyjątek stanowi trzeci kwartał 2010 i trzeci kwartał 2011 r., gdzie ceny oleju napędowego bardzo pokaźnie wzrosły ponad wartości średnie. W tym roku w pierwszym kwartale wskaźnik cen oleju napędowego wzrósł o 2,9%. Jednocześnie wskaźnik cen transportu spadł o 7,9%, w porównaniu do czwartego kwartału. To efekt znacznie zwiększonych możliwości przewozowych, które wyraźnie wpłynęły na obniżenie cen transportu, pomimo wzrostu ceny paliwa. Taka sytuacja tym bardziej zmusza przewoźników do poszukiwania oszczędności i zwiększania efektywności swojej pracy.

Co przed nami?

Jak będzie zmieniał się rynek transportowy? Czy popyt na usługi transportowe, a tym samym poziom cen tej usługi wzrośnie,



Wpływ wzrostu cen oleju napędowego na koszty transportu to dla przewoźników rzecz niemal oczywista. Jednak pierwszy kwartał 2012 roku pokazuje, że nie zawsze wpływ jest bezpośredni i nawet przy wzroście cen paliwa, ceny transportu mogą spadać np. kosztem rentowności.



zapewniając przewoźnikom większą rentowność? Jednoznacznej odpowiedzi niestety nie potrafimy udzielić ani my, ani żaden analityk rynku.

Spadek cen w pierwszym kwartale jest zgodny ze schematem wskaźnika cen z ubiegłych lat. Jednak w tym roku efekt ten jest stosunkowo silny, co zostało spowodowane spadkiem aktywności ekonomicznej i niepewnymi perspektywami na najbliższą przyszłość.

Kształtowanie się wskaźnika cen i możliwości przewozowych na przestrzeni kolejnych dwóch kwartałów prawdopodobnie będzie zależało od rozwoju aktualnej sytuacji ekonomicznej zarówno w Europie jak i w USA. Obecna niepewna sytuacja powoduje niezdecydowane i nerwowe zachowania w całym przemyśle. Z drugiej strony trzeba bacznie obserwować ceny ropy, wpływające na osiągnięcie historycznie wysokich cen przez paliwa.

Zarówno dynamika rynku jak i oczekiwany wzrost kosztów transportu, podkreślają konieczność bardzo uważnego monitorowania zmian cen transportu, w celu zapobieżenia nieprzewidzianemu, negatywnemu wpływowi takich zmian na wyniki firmy.

Transport Market Monitor

Transport Market Monitor

TRANSPOREON
THE LOGISTICS EFFICIENATOR.

Transport Market Monitor to ukazująca się kwartalnie publikacja, której celem jest przedstawienie dynamiki rynku transportowego w Europie. Jest to wspólna inicjatywa TRANSPOREON oraz Capgemini Consulting. Analiza TMM bazuje na danych pobranych z platformy TRANSPOREON, poprzez którą firmy załadowcze publikują aktualne kursy oraz przydzielają je wybranym przewoźnikom.

We wszystkich krajach europejskich wartość ładunków transportowych przydzielanych przez platformę sięga rocznie 2 miliardów euro. Dane zostały pozyskane anonimowo z platformy i przeanalizowane przez Capgemini Consulting. Wynikiem są wskaźniki miesięczne publikowane co kwartał. Raport dostępny jest także na stronie: www.transportmarketmonitor.com

Capgemini Consulting

Bengt Lundström nowym prezesem

Bengt Lundström objął stanowisko prezesa działalności przemysłowej Volvo Buses we Wrocławiu, zastępując Detmara Kampmanna. Ponadto, Bengt Lundström jest odpowiedzialny za całą działalność przemysłową Volvo Buses w regionie Europy (Business Region Europe), a także pełni funkcję przewodniczącego zarządu Volvo Polska we Wrocławiu.



Bengt Lundström pracuje w Volvo od wielu lat, a pracę rozpoczął w 1983 roku w Volvo Cars, w dziale serwisu. Następnie pracował jako inżynier odpowiedzialny za przygotowanie do produkcji modelu Volvo 850. Kolejno obejmował stanowiska menedżera jakości, menedżera produkcji i dyrektora fabryki. Potem, po kilku latach pracy dla zewnętrznej firmy, wrócił do Volvo w 1998 roku jako dyrektor fabryki maszyn budowlanych Volvo CE w mieście Arvika.

W latach 2003-2008 był także odpowiedzialny za fabryki Volvo CE w Eskilstuna (Szwecja) i Pederneiras (Brazylia). W 2008 roku przejął odpowiedzialność za wszystkie szwedzkie fabryki Volvo CE: Arvika, Braas, Eskilstuna i Hallsberg. W sierpniu 2011 roku, zmienił obszar produktowy i objął stanowisko wiceprezesa działalności przemysłowej w Europie w Volvo Bus Corporation. Na stanowisku wiceprezesa działalności przemysłowej w Europie, Bengt Lundström odpowiada za fabrykę autobusów we Wrocławiu oraz za szwedzką fabrykę w Saffle. wują dotychczasowe miejsca w zarządzie.

Nowy Country Manager Castrol w Polsce

1 czerwca 2012 roku Sławomir Radoń objął stanowisko Country Managera Castrol Polska. Castrol Polska oraz BP Polska od roku 2010 wchodzą w skład BP Europa SE z siedzibą w Hamburgu.



Sławomir Radoń (40 l.) jest związany z firmą BP Europa SE od 1996 roku. Przez ostatnie dwa lata pełnił funkcję dyrektora marketingu na Europę Centralną i odpowiadał za inicjatywy marketingowe, w tym związane ze sponsoringiem UEFA Euro 2012 w Polsce, Niemczech i krajach Europy Wschodniej, a także stworzenie strategii dla biznesu Automotive w Polsce. Wcześniej zajmował stanowiska kierownicze w różnych działach firmy w Polsce, Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, zbierając doświadczenia w zarządzaniu sprzedażą, marketingiem i kreowaniu strategii. Ukończył Akademię Górniczo-Hutniczą w Krakowie, ma też dyplom Executive MBA Columbia University.

Roszady w Scania

Rada nadzorcza Scania mianowała Martina Lundstedta na nowego prezydenta i dyrektora generalnego Scania AB. Lundstedt przejmie obowiązki 1 września 2012 r. Tego dnia zajdą też zmiany w zarządzie firmy Scania oraz innych podmiotach grupy. Pełniący dotychczas tę funkcję Leif Östling został powołany do zarządu Volkswagen AG.



Martin Lundstedt urodził się w 1967 r. Ukończył wyższe studia i jest obecnie wiceprezydentem firmy oraz dyrektorem produkcji i franchisingu produktu. Rozpoczął pracę w firmie Scania w 1992 r. Od tamtej pory zajmował wiele stanowisk kierowniczych. W latach 2001-05 był dyrektorem ds. operacji przemysłowych we Francji oraz samochodów ciężarowych Scania. Pełnił ją do 2007 r. gdy mianowano go na obecne stanowisko.

Od 1 września zmiany zajdą też w zarządzie firmy Scania. Dotychczasową funkcję Martina Lundstedta obejmie Henrik Henriksson, rocznik 1970, który został mianowany nowym członkiem zarządu i dyrektorem produkcji i franchisingu produktu. Henrik Henriksson ukończył studia ekonomiczne i jest dziś wiceprezydentem działu samochodów ciężarowych Scania. Per Hallberg, obecnie dyrektor działu badawczo-rozwojowego zaopatrzenia został wyznaczony na dyrektora produkcji i logistyki. Zastąpi Andersa Nielsena, którego wyznaczono na dyrektora generalnego MAN Truck & Bus AG.

Nowym członkiem zarządu będzie dr Harald Ludanek, następca Pera Hallberga na stanowisku dyrektora badań i rozwoju. Ludanek jest doktorem inżynierem, obecnie dyrektorem działu rozwoju Volkswagen AG.

Nowym członkiem zarządu i dyrektorem zaopatrzenia jest Andrea Fuder, urodzona w 1967 r. Ukończyła wyższe studia menedżerskie i teraz jest dyrektorem grupy zakupu wyposażenia wnętrz w Volkswagen AG. Nową osobą w zarządzie jest również dyrektor działu zasobów ludzkich Kent Conradson. Urodził się w 1958 r i jest obecnie wiceprezydentem wydziału wsparcia zasobów ludzkich Scania. Jan Ytterberg, dyrektor finansowy i Christian Levin dyrektor sprzedaży i serwisu zachowują dotychczasowe miejsca w zarządzie.

Niskie stawki, wielkie zamówienia

Nawet zła sytuacja na rynku żeglugowym nie przeszkadza armatorom w rozbudowie floty. Liczba nowych kontenerowców, zamówionych w światowych stoczniach, to już 620 statków, o łącznej pojemności 4,3 mln TEU, co stanowi 28% całej światowej floty kontenerowców – wynika z danych agencji badającej rynek kontenerowy, AXS Alphaliner. Wszystkie te zamówione kontenerowce mają wejść do eksploatacji do 2015 r.

Natomiast w 2012 r. do armatorów mają trafić 253 statki, o pojemności 1,46 mln TEU, jednak ze względu na opóźnienia w dostawach ich liczba ma spaść do 228 statków, o pojemności 1,39 mln TEU. Najwięcej kontraktów podpisali dwaj najwięksi operatorzy, Maersk Line i Mediterranean Shipping Company (MSC).



fot. Afrank99

Maersk ma zamiar wprowadzić do eksploatacji w najbliższym czasie, 47 kontenerowców (z czego 21 w br.), o łącznej pojemności 500 tys. TEU, a MSC 42, o pojemności 480 tys. TEU (w tym 21 jednostek w br.). Portfel zamówień wskazuje, że ich potencjał wzrośnie w sumie o prawie 1 mln TEU, co daje niemal ¼ wszystkich zamówionych pojemności. Jednak statystycznie rzecz biorąc wielkość ich zamówień, w stosunku do zakładanego wzrostu floty, nie jest największa, gdyż stanowi „zaledwie" 20,3%, w przypadku Maerska i 22,5% w MSC. Analitycy zwracają uwagę, że najbardziej ambitne programy inwestycyjne realizują mniejsi przewoźnicy. Szczególnie zwracają uwagę na Hyundai Merchant Marine (HMM), który postanowił rozbudować swoją flotę aż o 53,1%. Tuż za nim plasuje się Evergreen. Nie mniej ambitne plany mają: Hamburg Süd (wzrost o 48,1%), Zim (wzrost o 47,6%) i UASC (wzrost o 45,3%). W stosunku do 2010 r. łączna pojemność oferowana do przewozów kontenerowych wzrosła o 8%, do 15,9 mln TEU. Na czele wciąż pozostaje Maersk Line, który dysponuje statkami o łącznej pojemności 2,54 mln TEU. Udział duńskiego armatora w rynku wzrósł z 14,6% do 16%. Wzrosty zanotowali także MSC – 13,3% udział w rynku (rok wcześniej było to 12,4%) i CMA CGM – wzrost o 0,3%, w stosunku do roku poprzedniego, i 8,5% udziału w rynku. Jednak największe wzrosty zanotowały chińskie przedsiębiorstwa żeglugowe: CSCL (o 22%) i Cosco (o 20,3%), zaś największe spadek dotknął CSAV (-35%).

Tymczasem stawki czarterowe na kontenerowce są rekordowo niskie – informują analitycy z hamburskiego ośrodka badania rynku ConTex. Ich wysokość spadła do poziomu z 2009 r., co oznacza duże straty dla właścicieli.

Dzienne stawki płacone obecnie za jednostki, począwszy od feederów, a skończywszy na panamaksach, nie przekraczają poziomu 4000-7500 USD. Najniższe są w segmencie kontenerowców o pojemności 1100-4250 TEU, gdzie jednostki dostępne są niemalże od ręki, zaś możliwość zatrudnienia jest proporcjonalnie niższa w stosunku do ich liczby. Stąd duża konkurencja na rynku, między właścicielami tego typu jednostek.

Tylko dobrze wyposażone statki, o niskim zużyciu paliwa i możliwości obsługi dużej liczby kontenerów chłodzonych mogą liczyć na szybsze zatrudnienie i wyższe stawki. I tak np. chilijski armator CCNI wyczarterował kontenerowiec Merkury Harbour (o pojemności 4532 TEU) za 12 tys. USD za dzień, na okres 9-12 miesięcy, do obsługi połączeń między Azją a Ameryką Południową.

Natomiast wyższe, niż 4 tys. USD, stawki dla panamaksów uzależnione są, zdaniem maklerów, od zwiększenia ich ładowności, poprzez zmniejszenie ilości zabunkrowanego paliwa. Przy takim załadunku statek może jednak mieć kłopot z przejściem przez Kanał Panamski.

Bardzo trudna sytuacja jest także w przypadku żeglugi trampowej na Morzu Północny i Bałtyku. Tutaj jednostki czarterowane są zazwyczaj na krótki czas lub na konkretny rejs. I tak np. Team Lines oferuje kontenerowiec Stefan Sibum, o pojemności 1036 TEU, na 7 dni, za 5250 euro za dzień, zaś statek Bjorg, *o* pojemności 868 TEU, za 4500 euro na 14 dni.

Zdaniem maklerów okrętowych, biorąc pod uwagę dużą liczbę statków, które są obecnie dostępne na rynku oraz brak dla nich odpowiedniego zatrudnienia, nie należy spodziewać się znaczącej poprawy, w wysokości stawek, w pierwszej połowie br.

PMF

Statki zamówione przez armatorów (w TEU)

Armator	Styczeń 2012	Styczeń 2011
Maersk	515 206	347 200
MSC	476 862	487 300
Evergreen	308 000	176 000
APL	280 740	201 200
Cosco	244 168	313 500
Hanjin	243 864	230 700
Hamburg Sud	196 788	94 300
Zim	153 216	117 960
CSCL	145 748	150 400
OOCL	132 576	71 100
Hapag-Lloyd	132 000	131 000
MOL	109 620	82 600
CMA CGM	61 679	272 800

Źródło: AXS Alphaliner

ZAPRASZAMY NA

10

EDYCJĘ TARGÓW

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

TRANSEXPO

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

10-12.10.2012, Kielce

- konferencje i seminaria organizowane przez instytucje branżowe
- pokazy dynamiczne autobusów
- premiery, prezentacje i konferencje prasowe firm
- delegacje dziennikarzy europejskiej prasy branżowej



ORGANIZATORZY:

IZBA GOSPODARCZA KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ

TARGI KIELCE SA
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

20 lat

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY

Polski Trakor Bus

Truck&Van

INFORMACJE O TARGACH

Dyrektor Produktu:
Anna Prędota, tel. 41 365 12 31
fax 41 345 62 61
e-mail: transexpo@targikielce.pl

www.transexpo.pl

Alians przepłynie obok

Wbrew wcześniejszym zapowiedziom alians żeglugowy G6 nie przypłynie do gdańskiego Deepwater Container Terminal (DCT). Pierwszy statek miał pojawić się w połowie kwietnia. DCT nie chce komentować powodów decyzji grupy armatorskiej, choć potwierdza, że ich statki nie pojawią się w gdańskim terminalu.

Niespodziewanie okazało się bowiem, że dotychczasowy klient DCT, Maersk Line, zadeklarował znaczne zwiększenie obrotów w Gdańsku. Nieoficjalnie mówi się, że duński armator w ostatniej chwili, postanowił „zagospodarować" potencjał przeładunkowy DCT niezbędny do obsługi drugiego serwisu oceanicznego, co wykluczało jego pojawienie się w terminalu. Nie wiadomo jednak, w jaki sposób Maersk zamierza to zrobić: czy poprzez wzrost przewozów w serwisie AE10 z Dalekiego Wschodu czy poprzez zwiększony ruch feederowy.



fot. DTC Gdańsk

Zresztą połączenie G6 od początku było Maerskowi raczej nie na rękę. Alians, który powstał pod koniec grudnia ub.r., miał bowiem na celu przeciwstawienie się rosnącej konkurencji ze strony duńskiego armatora i miał być m.in. odpowiedzią na ofertę „Daily Maersk", który ustanowił codzienne połączenia z czterech głównych portów w Azji: Szanghaju, Yantian, Ningbo i Tanjung Pelepas do trzech portów w Europie: Felixstowe, Rotterdamu i Bremerhaven. Czas tranzytu wynosi 34 dni.

Grupę tworzy 6 operatorów: APL, Hyundai Merchant Marine i MOL (działających jako New World) oraz Hapag-Lloyd, NYK Line i OOCL (z Grand Alliance), dysponujących flotą 90 kontenerowców. Oznaczało to, że w gdańskim terminalu byłyby obsługiwane dwa konkurencyjne serwisy, a jego obecny potencjał byłby w pełni wykorzystany.

Bardzo zaskoczone rozwojem sytuacji były władze gdańskiego portu. Pod koniec marca odbyło się nawet spotkanie przedstawicieli aliansu z władzami Zarządu Morskiego Portu Gdańsk. Ustalono wówczas, że w kwietniu miała zostać podpisana umowa o rejestracji nowej linii oceanicznej do Gdańska. Ostatnie decyzje oznaczają jednak, że Maersk pozostanie, przynajmniej na razie, jedynym klientem DCT.

Nie ulega jednak wątpliwości, że dzięki połączeniu Maerska z Dalekim Wschodem DCT zamknął 2011 r. przeładunkami na poziomie ponad 650 tys. TEU, podczas gdy rok wcześniej było to ponad 451 tys. TEU. W br. zamierza zaś obsłużyć aż 1 mln TEU.

Na razie brakuje jednak oficjalnego stanowiska G6 w tej sprawie. Przedstawiciele aliansu podkreślają, że wciąż trwają negocjacje i do czasu ich zakończenia nie będą wypowiadali się na ten temat. Podobno trwają prace nad zmianą serwisu. Koncepcji jest kilka. Jedna z nich mówi o zastąpieniu Gdańska którymś z portów skandynawskich, zaś inna o włączeniu do serwisu portów koreańskich i wyjściu z Bałtyku. Obie są jednak niekorzystne dla Polski. A jeszcze w połowie lutego Grupa G6, zapowiedziała, że serwis do Gdańska ruszy nawet miesiąc wcześniej niż planowano. Pierwszy statek z serwisu Loop3, z Dalekiego Wschodu na Bałtyk miał wypłynąć z Chin na początku marca.

Wiadomo, że wszystkie serwisy aliansu ruszyły zgodnie z planem. W ramach Loop3 do Europy płynie kontenerowiec amerykańskiego armatora APL (z singapurskiej grupy NOL) – *APL Finland*, o pojemności 9,1 tys. TEU, który ominie Polskę. Zrobi to również drugi statek, który ma wyruszyć na trasę, *APL Russia*, o pojemności 8,1 tys. TEU. W sumie G6 obsługuje dziewięć połączeń między Dalekim Wschodem a Europą, z których dwa docierają na Morze Śródziemne (EUM i ABX), a jeden na Morze Czarne (ABX), oferując codzienne rejsy z głównych portów Azji i Europy. Do gdańskiego DCT miał docierać Loop3. W drodze z Szanghaju statki miały zawijać do portów w: Ningbo, Singapurze, Tangerze i Rotterdamie. Natomiast w drodze powrotnej do Chin pojawią się w: Goeteborgu, Rotterdamie, Jeddah, Singapurze, Hongkongu i ponownie w Szanghaju.

Decyzja o ominięciu Polski przez serwis G6 jest na rękę portowi w Gdyni. Oznacza, że z Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) i Gdynia Container Terminal (GCT) nie odejdą serwisy feederowe obsługujące armatorów, którzy wchodzą w skład aliansu. Do BCT trafiają bowiem kontenery OOCL i APL, a do GCT Hapag-Lloyd i NYK. Władze portu może również cieszyć fakt, iż nie ubędzie nagle ponad 150 tys. TEU, czego obawiano się w związku z uruchomieniem nowego serwisu oceanicznego do Gdańska.

Na razie jednak Gdynia nie jest alternatywą dla gdańskiego terminalu, jeśli chodzi o obsługę serwisów oceanicznych. Port nie ma bowiem możliwości przyjmowania kontenerowców o pojemności 8-9 tys. TEU, które będą docierały na Bałtyk. Sytuacja, jaka wynikła z serwisem G6 do Polski po raz kolejny pokazała, jak niezwykle ważnym przedsięwzięciem staje się projekt uczynienia z Gdyni portu głębokowodnego. Wtedy to ona mogłaby przejąć to połączenie.

PMF

Elastyczny wzrost

Balticon SA zawarł 30-letnią umowę dzierżawy nieruchomości na terenie Morskiego Portu w Gdańsku. Na placu o powierzchni 5 ha spółka zamierza rozbudować swój gdański depot oraz stworzyć pierwszy w Polsce warsztat remontowy kontenerów chłodniczych, który będzie mógł przejąć istotny wolumen napraw z ośrodków w Bremerhaven, Hamburgu i Goeteborgu.

Balticon szacuje, że po uruchomieniu wszystkich planowanych usług samego serwisu przychody spółki wzrosną o około 21 mln zł rocznie w terminie nie dłuższym niż 3 lata. – *Systematycznie inwestujemy w powiększanie powierzchni depotowej oraz poszerzanie portfela usług. Dzięki umowie z portem w Gdańsku, mamy zapewnioną przestrzeń niezbędną do rozbudowy zaplecza usługowego i bezpieczne warunki inwestycyjne na najbliższe 30 lat, co stanowi najdłuższy dopuszczalny prawem okres zawierania umów dzierżawy. W chwili obecnej żaden inny polski lub zagraniczny podmiot nie znajduje się w lepszej pozycji konkurencyjnej, pozwalającej na równie szybkie rozszerzenie działalności. W przypadku pojawienia się w Gdańsku nowych armatorów, inwestycja pozwoli na elastyczny wzrost i dostarczenie im niezbędnych usług. Spowoduje przyciągnięcie do Polski większej liczby zleceń wykonywanych dotychczas w zachodniej Europie, a tym samym poprawi pozycję konkurencyjną Portu Gdańsk w stosunku do innych portów regionu Bałtyku i Europy* – mówi Tomasz Szmid, prezes zarządu Balticon S.A.

Rozwój na Bałtyku

Stena Line przejęła pięć tras promowych między Szwecją, Niemcami i Łotwą i umacnia pozycję na rozwijającym się rynku.

Stena Line staje się wyłącznym właścicielem połączeń Travemünde-Ventspils, Travemünde-Liepaja oraz Nynäshamn-Ventspils, które zostały nabyte od Scandlines GmbH. Ponadto, Stena Line przejęła od Scandlines GmbH trasy promowe Trelleborg-Sassnitz oraz Trelleborg-Rostock wraz z obsługującymi je statkami. Powodem przejęcia tych połączeń jest silny rozwój przewozów morskich na Bałtyku oraz perspektywy ich dalszego wzrostu. – Poprzez przejęcie tras z Niemiec i Szwecji do krajów bałtyckich, zwiększamy naszą obecność na południowym Bałtyku i rozszerzamy ofertę zarówno dla pasażerów, jak i dla klientów frachtowych. Planujemy dalszy rozwój pozyskanych tras i zaoferowanie klientom większej przestrzeni dla pasażerów i ładunków oraz usług na jeszcze wyższym poziomie – podsumowuje transakcję Gunnar Blomdahl, dyrektor zarządzający Stena Line Scandinavia AB.

Trasy do krajów bałtyckich obsługują obecnie trzy statki, z których dwa są wyczarterowane. – *Dzięki nowym trasom, możemy rozszerzyć naszą sieć połączeń oraz zaoferować przewozy do i z państw bałtyckich* – dodaje Gunnar Blomdahl. Oprócz zakupu tras ze Szwecji i Niemiec do krajów bałtyckich, Stena Line przejmie także prom „Sassnitz" oraz pełną obsługę na trasach z Trelleborga do Sassnitz i Rostocku. Dotychczas te dwie trasy zarządzane były wspólnie przez Scandlines GmbH oraz Scandlines AB (spółkę zależną Stena Line), pod marką Scandlines Hansa. Od tej chwili Stena Line staje się wyłącznym właścicielem tych tras, obsługiwanych przez cztery promy. Zarówno trasy z Trelleborga jak i nowe połączenia na Łotwę będą obsługiwane pod marką Stena Line.



Szansa na tańsze połączenia

Spółka Uboat Line S.A. renegocjowała porozumienie z Transeuropa Ferries – firmą należącą do grupy Transeuropa Shipping Line. Dzięki bezpośredniej umowie oraz korzystnych warunkach dalszej współpracy z armatorem, spółka w znaczący sposób uniezależniła się od pośredników.

Dla jej klientów oznaczać to będzie możliwość skorzystania z tańszych biletów na przeprawy promowe, co wpłynie na wzrost przychodów Uboat Line S.A. nawet o kilkadziesiąt procent, w ciągu najbliższych kilkunastu miesięcy.

– *Negocjacje cenowe z armatorami stanowią istotny element w realizacji strategii rozwoju naszej spółki, która przewiduje m.in. dywersyfikację przychodów w oparciu o wpływy uzyskiwane z działalności na międzynarodowych rynkach. Równie istotne znaczenie ma fakt, że nasze ceny za przeprawy promowe będą bardzo konkurencyjne wobec oferty innych firm. Z tego powodu przewidujemy znaczący wzrost przychodów spółki, które dodatkowo zostaną powiększone o wpływy uzyskane ze współpracy przy transporcie kontenerów. Jest to jeden z najbardziej perspektywicznych segmentów w branży transportowej, dlatego dołożymy wszelkich starań, aby nasza spółka zajęła jak najlepszą pozycję w jego obrębie* – mówi Grzegorz Misiąg, prezes zarządu Uboat Line S.A.

Pierwsze efekty takiej strategii już widać. W pierwszym kwartale firma odnotowała ponad 30% wzrost zamówień. Koordynacją procesu obsługi klientów Uboat Line S.A. w Europie zajmuje się międzynarodowe call center w Gliwicach, a także działająca w Hamburgu spółka-córka Oliwia Trans GMBH.

Oferta Uboat Line zawiera usługi z zakresu organizacji przepraw promowych dla samochodów ciężarowych oraz dostawczych różnej wielkości, w obrębie całej Europy. Firma współpracuje z renomowanymi armatorami, dzięki temu swoim klientom oferuje także transport ładunków skonteneryzowanych.

Za pośrednictwem Uboat Line S.A. można również dokonać rezerwacji tanich biletów promowych na rejsy pasażerskie na promy do Szwecji, Anglii, Irlandii oraz innych portów. Firma oferuje także zakup winiet za przejazd autostradami we Francji, Hiszpanii i Włoszech, jak również za przejazd tunelami Mont Blanc oraz Frejus.

Najczęstsze problemy polskich firm transportu drogowego w Niemczech

Polskie firmy transportu drogowego podbiły rynek niemiecki. Na autostradach i parkingach w Republice Federalnej Niemiec polskie ciągniki przeważają liczebnością nad niemieckimi. Mimo że polskie firmy transportu drogowego to w dużej mierze ciągle biznesy rodzinne, urosły one w siłę i przebojem zdobywają rynki międzynarodowe. Wraz z rozwojem i ekspansją zagraniczną pojawiają się jednak problemy ze stosowaniem przepisów obcego prawa.



Piotr Kozłowski
Założyciel kancelarii adwokackiej KOZLOWSKI, specjalizującej się w obsłudze polskich przedsiębiorców działających na rynku niemieckim. Posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze polsko-niemieckiego obrotu prawnego. Jego doświadczenie obejmuje w szczególności problematykę międzynarodowego prawa prywatnego, prawa transportowego oraz praktykę współpracy polskich i niemieckich przedsiębiorców. Ukończył studia prawa polskiego na Uniwersytecie Szczecińskim, z kolei prawo niemieckie studiował na Uniwersytecie Humoldtów w Berlinie. Ukończył również interdyscyplinarne podyplomowe studia międzynarodowego prawa gospodarczego w Rostocku (LL.M. in international business law). Aplikację adwokacką odbył przy Sądzie Krajowym Berlina. Posługuje się biegle i doradza klientom w językach: polskim, niemieckim i angielskim.

Najczęstszym problemem polskich firm współpracujących z niemieckimi kontrahentami jest niestety nieuregulowanie należnego przewozowego przez niemieckiego kontrahenta. Nie jest to problem wyłącznie branży TSL. Niemieckie przedsiębiorstwa mające problemy z płynnością finansową decydują się w pierwszej kolejności zwlekać z regulowaniem ich zagranicznych, w tym polskich, wierzytelności.

Zwykle przed wszczęciem postępowania do dłużnika wysyła się adwokackie wezwanie do zapłaty. Daje ono dłużnikowi ostatnią szansę na przedprocesową regulację należności i pokazuje, że wierzytelność nie została spisana na straty.

W praktyce często okazuje się, że niemiecki kontrahent ma zarzuty co do wykonanej usługi transportowej. Jeśli nie uda się wyjaśnić sprawy przedsądowo, w celu egzekucji wierzytelności konieczne jest uzyskanie tytułu egzekucyjnego. Podobnie jak w Polsce, można go uzyskać w postępowaniu uproszczonym/nakazowym, lub w pełnym postępowaniu sądowym. Postępowania o zapłatę trwają w Niemczech około 2-5 miesięcy, o ile nie pojawią się nieoczekiwane trudności.

Koszty procesowe, włącznie z wynagrodzeniem adwokackim w przypadku powodzenia sprawy pokrywa dłużnik.

Spory według konwencji CMR

Międzynarodowy przewóz towarów drogami jest w Europie i dużej części Azji uregulowany Konwencją o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR).

Charakterystycznym rozwiązaniem konwencji CMR jest wielkie znaczenie listu przewozowego CMR (niem. CMR Brief). Dokument ten ma właściwie wartość banknotu pieniężnego o nominale równym wartości przewożonego towaru.

Wiele problemów prawnych powstaje w wyniku niedbałego, nieczytelnego, bądź niejednoznacznego wpisu do listu przewozowego.

W przypadku wszelkich niezgodności w trakcie odbioru towaru przewoźnik zobowiązany jest dokonać odpowiedniego wpisu do listu przewozowego. W przeciwnym przypadku odpowiada on za powstałą szkodę na podstawie domniemania, że towar i opakowanie były w dobrym stanie, oraz że liczba sztuk, jak również ich cechy i numery były zgodne z oświadczeniami w liście przewozowym.

Przy odbiorze towaru bez zastrzeżenia przez odbiorcę, będzie domniemana prawidłowość informacji w liście przewozowym. Niedostrzegalne szkody należy kwestionować w ciągu siedmiu dni roboczych. Również ewentualne odszkodowanie przez przekroczenie terminu dostawy jest odrzucane, jeżeli nie dojdzie do zgłoszenia w przeciągu 21 dni po dostawie.

Prawo właściwe w transporcie drogowym

Jeżeli strony nie umówią się co do wyboru prawa właściwego, ustala się je na podstawie Rozporządzenia Parlamentu i Rady UE w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych WE nr 593/2008 (w uproszczeniu Rozporządzenie Rzym I). Stanowi ono, że zastosowanie znajduje prawo obowiązujące w kraju siedziby przewoźnika, ale pod warunkiem, że w tym samym kraju było również miejsce załadunku, rozładunku albo siedziba nadawcy. Przykładowo więc jeżeli polski przewoźnik wiezie towar z Polski do Niemiec na zlecenie niemieckiego klienta, wówczas zastosowanie może mieć prawo polskie. Reguła ta jednak nie będzie działać, jeżeli polski przewoźnik załaduje towar z Węgier a nie z Polski. W takim wypadku obowiązuje prawo kraju dostawy, czyli niemieckie.

Od ustalenia stosowanego prawa odróżnić należy właściwy sąd. W sporach transportu międzynarodowego może bowiem dojść do sytuacji w której polski sąd stosuje niemieckie prawo, albo niemiecki sąd stosuje polskie prawo.

W przypadku umowy spedycji sprawa wygląda podobnie, jednak osobno należy oceniać stosunek między przewoźnikiem i spedytorem, osobno natomiast między

zleceniodawcą przewozu a spedytorem. W takiej sytuacji w pierwszej kolejności zastosowanie znajduje prawo kraju miejsca dostawy towaru.

Przedawnienie roszczeń

Roczny termin przedawnienia roszczeń z tytułu przewozu jest w Niemczech o jeden dzień dłuższy, ponieważ zaczyna się kolejnego dnia po wykonaniu przewozu, natomiast w Polsce dzień wykonania przewozu liczy się już do rocznego terminu.

Wypadki na terenie Niemiec

Regulacje szkód powstałe w procesie transportu towarów następują najczęściej z udziałem firm ubezpieczeniowych. W zależności od rodzaju wypadku, powstałych szkód i zakresu ubezpieczenia uczestników kolizji, możliwe są różne konstelacje.

W praktyce regulacji szkód wypadkowych istotne są rzetelnie przeprowadzone opinie niezależnych niemieckich rzeczoznawców. Niemieccy rzeczoznawcy naliczają wyższe od polskich stawki godzinowe za przeprowadzenie remontu pojazdu, a ich opinie są rzadziej kwestionowane przez firmę ubezpieczeniową. Polityka firm ubezpieczeniowych nierzadko zmusza do dochodzenia należnych odszkodowań nawet w postępowaniu sądowym, dlatego już na początku prowadzenia sprawy odszkodowawczej należy przygotowywać się na scenariusz z finałem w sądzie.

Przewóz towarów niebezpiecznych

W Polsce i Niemczech obowiązuje konwencja ADR oraz przepisy dyrektywy 2008/68/EG. Niemieckie szczegółowe przepisy rozrzucone są po mniejszych aktach prawnych.

W praktyce przewozów towarów niebezpiecznych istotne jest rozporządzenie regulujące uprawnienia służb kontrolnych BAG (Bundesamt für Güterverkehr). W rozporządzeniu GGKontrollV (o kontroli przewozu towarów niebezpiecznych na drogach i w przedsiębiorstwach) uregulowane są kwestie uprawnień BAG, takie jak zakres kontroli przeprowadzanej na drodze czy prawo do zabezpieczenia przewożonego towaru.

Ważnym aktem prawnym w praktyce jest ponadto RSEB. Są to wewnętrzne instrukcje administracyjne dotyczące działania urzędów właściwych na podstawie ADR i GGVSEB.

Kwestia ustalania trasy przewozu, przerw w transporcie i przeładunku towarów niebezpiecznych na terenie Niemiec uregulowana jest w GGVSEB.



W sporach transportu międzynarodowego może dojść do sytuacji w której polski sąd stosuje niemieckie prawo, albo niemiecki sąd stosuje polskie prawo. Jeżeli strony nie umówią się, co do wyboru prawa właściwego, ustala się je na podstawie Rozporządzenia Parlamentu i Rady UE w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych WE nr 593/2008 (w uproszczeniu Rozporządzenie Rzym I).

Niemieckie spółki -oddziały polskich firm przewozowych

Polskie firmy przewozowe decydują się na otwarcie spółki córki w Niemczech z wielu powodów. Najczęstsze z nich to: dostęp do niemieckich licencji transportowych poza Unię Europejską (Rosja, Białoruś), dostęp do tańszego kredytu i lepszych ofert leasingowych, zwiększenie wiarygodności w relacjach z niektórymi kontrahentami, przejęcia niemieckich firm z branży.

Niemieckie prawo spółek jest podobne do polskiego. Polski Kodeks spółek handlowych wzorowany był na systemie prawnym obowiązującym w Republice Federalnej Niemiec.

Spółka GmbH jest w dużej mierze odpowiednikiem polskiej spółki z o.o. Popularne jest też ciągle zakładanie GmbH & Co. KG, spółki komandytowej, której komplementariuszem jest spółka GmbH. Ma ona zaletę spółki z o.o. polegającą na ograniczeniu odpowiedzialności do wysokości kapitału zakładowego, a jednocześnie zalety spółki osobowej polegające na unikaniu podwójnego opodatkowania zysku spółki i wypłat dla wspólników.

Kontrole drogowe

Kontrole przeprowadzane na niemieckich autostradach przez Zollamt, BAG czy policję to niejednokrotnie koszmar polskich firm transportowych. Prócz „różnic kulturowych" istotne znaczenie mają tu przepisy o zabezpieczeniu kary nakładanej na przedsiębiorstwo zagraniczne. Jeśli niemiecki urzędnik nakłada mandat na firmę zagraniczną, w tym polską, ma możliwość zabezpieczenia tego roszczenia poprzez zajęcie środka transportu lub gotówki. Do czasu wpłaty zabezpieczenia na poczet kary może dojść do zajęcia środka transportu, co skutkuje wysokimi kosztami i opóźnieniem dostawy.

Doświadczenia pokazują, że najważniejsze jest szybkie doprowadzenie do kontynuacji transportu, najkosztowniejsze są przedłużające się postoje. W późniejszym postępowaniu możliwe jest zmniejszanie nałożonych kar oraz skargi na sposób przeprowadzenia kontroli.

Mgr Piotr Kozlowski, LL.M.
Rechtsanwalt/adwokat niemiecki
mail@ra-kozlowski.com

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

Spedytorze, nadawco, odbiorco i załadowco – Ty też ponosisz odpowiedzialność!

Koniec 2011 roku zaowocował wieloma zmianami prawnymi w przepisach dotyczących szeroko rozumianego transportu. Jednak mimo iż prace trwały kilka lat, jedynie lobbing przewoźników aktywnie wpłynął na uchwalenie zmian prawnych. Regulacje prawne, które zostały ostatecznie podpisane przez Prezydenta RP, mają na celu przede wszystkim „uzdrowić" polski transport, zarówno z nierzetelnych przewoźników, jak i ukrócić nieuczciwe zlecanie transportów. W pewnym skrócie można by powiedzieć, że każdy podmiot który zleca, ładuje lub nawet odbiera ładunki przewożone transportem drogowym, może być współodpowiedzialny za naruszenia przepisów związanych z transportem.



Łukasz Chwalczuk, partner Kancelaria Prawna Iuridica

Uchwalono zmiany w ustawie o transporcie drogowym, w której wprowadzono zupełnie nowy zakres podmiotów odpowiedzialnych za prawidłowe zlecanie i wykonanie przewozu drogowego. O ile przewoźnikom większość zmian ułatwi prowadzenie działalności, a ich odpowiedzialność pozostaje na niezmiennie wysokim poziomie, o tyle w przypadku nadawców, spedytorów, odbiorców, a nawet załadowców w transporcie, możemy mówić o prawdziwej rewolucji.

Winny nie tylko przewoźnik

Do końca 2011 roku polskie prawo praktycznie nie przewidywało możliwości kontrolowania, a tym bardziej karania nadawców, odbiorców, spedytorów lub załadowców za jakiejkolwiek naruszenia dotyczące wykonywanego przewozu towarów, nawet gdy okoliczności sprawy jednoznacznie wskazywały, że podmiot ten miał wpływ, a mówiąc dosadnie „wymuszał" na przewoźniku naruszanie przepisów. Aby zniwelować tego typu sytuacje, w ustawie o transporcie drogowym wprowadzono, niezależną od zachowań samego przewoźnika, odpowiedzialność nadawców, odbiorców, spedytorów, a nawet załadowców.



fot. Photoexpress

Do końca 2011 roku winnym naruszenia przepisów zawsze był przewoźnik. Po zmianie przepisów żadna firma związana z transportem (spedytor, nadawca, załadowca) nie może czuć się bezkarna za swoje zaniedbania lub „wymuszanie" na przewoźniku naruszania przepisów. Inspekcja Transportu Drogowego uzyskała uprawnienia do kontrolowania tychże firm w ich siedzibach, a w przypadku udowodnienia wpływu lub godzenia się na powstanie naruszenia grozi im kara nawet do 40 tys. zł.

Skrótowo rzecz ujmując, od 1 stycznia 2012 roku każdy podmiot (firma, a nawet osoba fizyczna), który zleca, ładuje lub nawet odbiera ładunki przewożone transportem drogowym, może być współodpowiedzialny za różnego rodzaju naruszenia przepisów związanych z transportem. Od stycznia 2012 roku wprowadzono m.in. odpowiedzialność tych podmiotów za dochowanie rzeczywistej masy całkowitej pojazdów w dopuszczalnych normach, za przekroczenia wymiarów lub nacisków osi pojazdów, a nawet w skrajnych przypadkach, odpowiedzialność za przekroczenie czasu pracy kierowcy. Ważnym jednak ograniczeniem odpowiedzialności jest konieczność ustalenia przez Inspekcję Transportu Drogowego, że podmiot ten „miał wpływ lub godził się na powstanie naruszenia". Dlatego ITD uzyskała

uprawnienia do kontrolowania nie tylko przewoźników, ale także nadawców, odbiorców, spedytorów i załadowców.

Przepis ten obejmuje bardzo szeroki zakres naruszeń, które w pewnych przypadkach mogą być bardzo trudne do wykazania. O ile przekroczenie dopuszczalnych wymiarów pojazdów lub RMC jest stosunkowo proste do sprawdzenia przez np. załadowcę, o tyle odpowiedzialność np. za przeciążenia osi lub przekroczenie czasu pracy kierowców, może przysparzać wielu kłopotów. Przykładowo można powiedzieć, że nadawca przy załadunku jest w stanie w łatwy sposób stwierdzić (nawet wzrokowo), iż załadowany ładunek powoduje przekroczenie np. dopuszczalnej długości lub szerokości pojazdu, natomiast sprawą niezmiernie oceną jest stwierdzenie, czy załadowca miał wpływ na naruszenie np. dopuszczalnego nacisku osi.



Od początku 2012 roku każdy podmiot (firma, a nawet osoba fizyczna), który zleca, ładuje lub nawet odbiera ładunki przewożone transportem drogowym, może być współodpowiedzialny za różnego rodzaju naruszenia przepisów związanych z transportem – np. przekroczenie dopuszczalnej masy lub wymiarów pojazdu z ładunkiem.

Koniec z bezkarnością

Niezależnie od wątpliwości interpretacyjnych obowiązujących przepisów jest pewne, że od stycznia 2012 roku żadna firma związana z transportem nie może czuć się bezkarna za swoje zachowanie lub zaniedbanie. Aby zobrazować wprowadzone przepisy, można posłużyć się przykładem transportów nienormatywnych, czyli takich, w których wymiary ładunku, masa całkowita lub naciski osi przekraczają dopuszczalne normy. O ile dotychczasowe regulacje prawne nie przewidywały możliwości nałożenia na nadawców, spedytorów, załadowców jakiejkolwiek odpowiedzialności za np. zlecanie transportów nienormatywnych przewoźnikom, którzy nie posiadają stosownych zezwoleń, o tyle po wprowadzonych zmianach, są oni współodpowiedzialni za tego typu naruszenia. Uzasadnienia projektów ustaw wskazywały wprost, że w celu zapewnienia wykonywania transportów ponadgabarytowych w oparciu o odpowiednie zezwolenia administracyjne, niezbędna jest współodpowiedzialność „stron przewozu" za ewentualne naruszenia (np. rzeczywista masa ładunku okazała się większa niż podana w zleceniu transportowym lub liście przewozowym). Do końca 2011 roku przewoźnik nie był w stanie „wybronić" się z odpowiedzialności za takie nieuczciwe praktyki, a zleceniodawca takiego transportu był praktycznie bezkarny.

Lekkie niedopracowania

O ile na pierwszy rzut oka wydaje się, że wprowadzone zmiany mają uzasadnienie zarówno sprawiedliwości jak i celowości, o tyle w kilku przypadkach doszło do przysłowiowego „wylania dziecka z kąpielą". Wystarczy przytoczyć trzy przykłady zmian, jakie dodano do ustawy prawo przewozowe, w których zakazuje się nadawcy (a także załadowcy, zleceniodawcy, spedytorowi lub odbiorcy):

iuridica
kancelaria prawna
Kancelaria Prawna Iuridica
- specjalistyczna obsługa prawna
firm transportowych i spedycyjnych

• porady prawne
• spory sądowe
• odwołania od kar ITD
• spory ubezpieczeniowe
i odszkodowawcze
Kancelaria Prawna Iuridica
ul. Bieżanowska 47a
30-812 Kraków
tel. 12 378 95 70
www.iuridica.com.pl

1. Zlecenia transportów kabotażowych przewoźnikom, którzy nie posiadają niezbędnych zezwoleń lub wykonują je niezgodnie z treścią tychże zezwoleń. Już na wstępie ten zakaz staje się wątpliwy, ponieważ wiążące przepisy unijne wprost regulują, że każdy przewoźnik posiadający siedzibę w jednym z krajów unijnych ma prawo do wykonania trzech transportów kabotażowych w ciągu 7 dni od ostatniego rozładunku w transporcie międzynarodowym. Skoro zatem polskie prawo wymaga od przewoźników „zezwoleń" stanowić to może naruszenie przepisów prawa unijnego. Kara za naruszenie tego przepisu wynosi 10 000 zł.
2. Zlecania transportów nienormatywnych przewoźnikom nieposiadającym odpowiednich zezwoleń – zakaz ten jest o tyle niefortunnie sformułowany, iż uniemożliwia „zlecenie transportu" – a zatem zawarcie samej umowy przewozu z przewoźnikiem. Jest to o tyle absurdalne, iż literalne stosowanie tego przepisu doprowadziłoby do sytuacji, w której przewoźnik najpierw musi złożyć wniosek o wydanie zezwolenia do odpowiedniego organu administracji publicznej, opłacić stosowną (bezzwrotną) opłatę za zezwolenie, a dopiero później starać się o zawarcie umowy z nadawcą. Częściowo ten problem złagodzą zezwolenia stałe (nawet 2-letnie), która zaczną obowiązywać od października 2012 roku, ale w przypadku największych ładunków (podlegających pod kategorię VII zezwoleń) problem nadal pozostanie. Kara za naruszenie tego przepisu wnosi 8000 zł.
3. Umieszczania w liście przewozowym i innych dokumentach, danych i informacji niezgodnych ze stanem faktycznym – jest to kolejny przykład regulacji prawnej, która w swoim założeniu jest jak najbardziej słuszna (ma na celu zminimalizować ilość nieprawdziwych danych w listach przewozowych), ale niestety forma, w jakiej została ostatecznie ustalona, jest zbyt radykalna. Brak „marginesu błędu" lub chociażby ograniczenia zakresu niezgodności tychże danych np. do sytuacji, gdy powoduje ona przekroczenia innych norm (np. DMC pojazdu, wymiarów pojazdu lub nacisków osi), może prowadzić do wypaczeń, w których zwykły błąd ludzki, nawet oczywisty lub nie powodujący naruszenia innych przepisów (np. postawienie przecinka w nieodpowiednim miejscu, wpisanie wagi netto zamiast brutto, niewpisanie „jednego zera" w wadze towaru) może spowodować nałożenie kary w wysokości 10 000 zł.

ITD z kontrolą nie tylko u przewoźnika

Niestety, sama podstawa odpowiedzialności nadawców, odbiorców, załadowców i spedytorów, to jeszcze nie wszystko. Inspekcja Transportu Drogowego uzyskała uprawnienia do kontrolowania tychże firm w ich siedzibie. O ile od nowego roku maksymalna kara nałożona na większość firm transportowych (które w ostatnich 6 miesiącach zatrudniały mniej niż 50 kierowców) w trakcie jednej kontroli w firmie nie może przekroczyć 15 lub 20 tysięcy złotych (co stanowi zmniejszenie odpowiedzialności przewoźników o ½ lub ⅓ dotychczasowego wymiaru), o tyle na nadawców ITD może nałożyć karę maksymalnie do wysokości 40 000 zł. Nawet największe firmy przewozowe, które zatrudniają powyżej 250 kierowców, mogą być zobowiązane do zapłaty maksymalnie 30 000 zł (tak więc ich odpowiedzialność pozostała na niezmienionych poziomie), zrozumiałe jest zatem zdumienie nadawców, w których przypadku kara może wynosić nawet 40 000 zł. Podkreślenia wymaga także, iż nie ma znaczenie wielkość firmy ani wysokość zatrudnienia u nadawcy. Teoretycznie nawet nadawca-mikroprzedsiębiorca, jako samozatrudniony, może ponosić wyższą odpowiedzialność kwotową (40 000 zł) za naruszenia transportowe, niż najwięksi przewoźnicy w Polsce (30 000 zł). Z tego powodu w interesie nadawców, odbiorców, spedytorów i załadowców powinno być przeszkolenie swoich pracowników w zakresie nowo obowiązujących przepisów, albowiem kara za ich naruszenie może wynosić jednorazowo nawet 40 000 zł.

Reasumując, zmiany, które wprowadzono w celu uzdrowienia zasad odpowiedzialności za naruszenia przepisów transportowych napawają optymizmem, aczkolwiek w kilku przypadkach sama treść regulacji prawnych jest chybiona lub nie nadaje się do praktycznego wprowadzenia w życie. W wielu przypadkach praktyka transportowa, wywołana nie tyle niechęcią przestrzegania norm prawnych czy też czynnikiem ludzkim, co realiami związanymi z branżą i warunkami w niej panującymi, jest zupełnie rozbieżna z obowiązującym prawem.

Łukasz Chwalczuk,
partner w Kancelarii Prawnej Iuridica,
specjalista w dziedzinie
prawa transportowego, spedycyjnego
i odszkodowawczego.



Dokumentacja pracownicza kierowcy – kompendium wiedzy

Część 2

W pierwszej części opracowania przeanalizowaliśmy część A i B akt osobowych, które dotyczą dokumentacji przed zatrudnieniem pracownika i w trakcie jego trwania. Część C akt osobowych obejmuje natomiast dokumenty związane z ustaniem zatrudnienia.

W tej części artykułu przyjrzymy się właśnie dokumentacji związanej z ustaniem zatrudnienia. Mogą to być m.in.: oświadczenie o wypowiedzeniu, rozwiązaniu umowy o pracę; kopia wydanego pracownikowi świadectwa pracy, a także dokumenty dotyczące żądania wydania świadectwa pracy (art. 97 § 11 Kodeksu pracy), związane z niewypłaceniem pracownikowi ekwiwalentu pieniężnego za urlop wypoczynkowy (art. 171 § 3 Kodeksu pracy) oraz potwierdzające dokonania czynności związanych z zajęciem wynagrodzenia za pracę w związku z prowadzonym postępowaniem egzekucyjnym (art. 884 § 2 Kodeksu postępowania cywilnego).


fot. MAN Truck

Warto w tym miejscu wspomnieć, że 2 maja 2012 r. weszła w życie Ustawa o zmianie ustawy – Kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 11, Nr 233, poz. 1381), która zobowiązuje pracodawcę, w razie rozwiązania stosunku pracy z pracownikiem – dłużnikiem, umieszczenia wzmianki na świadectwie pracy o zajęciu należności. Jeżeli nowy pracodawca dłużnika jest znany, powinien przesłać mu zawiadomienie komornika i dokumenty dotyczące zajęcia wynagrodzenia, a także powiadomić o tym komornika i dłużnika, przeciwko któremu toczy się postępowanie egzekucyjne. Wzmianka w świadectwie pracy powinna zawierać:

- oznaczenie komornika, który zajął należność,
- numer sprawy egzekucyjnej,
- wskazanie wysokości potrąconych już kwot.

Za zaniedbanie powyższego komornik może wymierzyć grzywnę do 2000 zł, którą może jeszcze powtórzyć, jeżeli pracodawca nadal uchyla się od wykonania tych czynności w dodatkowym terminie. Kara w tej wysokości może być również nałożona przez komornika, gdy pracodawca w trakcie trwania zatrudnienia dłużnika:

- nie zastosował się do wezwania, by nie wypłacać dłużnikowi wynagrodzenia poza częścią wolną od zajęcia,
- nie złożył w wyznaczonym terminie tygodnia:
  - oświadczenia o wynagrodzeniu pracownika za okres 3 miesięcy poprzedzających zajęcie;
  - nie podał, w jakiej kwocie i w jakich terminach zajęte wynagrodzenie będzie przekazywane wierzycielowi;
  - w razie istnienia przeszkód do wypłacenia wynagrodzenia za pracę nie złożył oświadczenia o rodzaju tych przeszkód, a w szczególności nie podał, czy inne osoby roszczą sobie prawa, czy i w jakim sądzie toczy się sprawa o zajęte wynagrodzenie i czy oraz o jakie roszczenia została skierowana do zajętego wynagrodzenia egzekucja przez innych wierzycieli.

Pracodawca obowiązany jest do niezwłocznego zawiadomienia komornika oraz wierzyciela o każdej zmianie okoliczności wymienionych

Wśród dokumentów związanych z ustaniem zatrudnienia warto też zwrócić uwagę na mowę o zakazie konkurencji po rozwiązaniu stosunku pracy, jeżeli została zawarta oraz orzeczenia lekarskie wydane w związku z przeprowadzonymi badaniami okresowymi po rozwiązaniu stosunku pracy.

561 ARENA
OBSŁUGA PRAWNA FIRM TRANSPORTOWYCH
WWW.ARENA561.PL

Anna Bartkiewicz
Prawnik, starszy inspektor BHP, posiadający certyfikat auditora wewnętrznego Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy oraz certyfikat Asystenta Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji SA.

Dokumentacja pracownicza

Dokumentacja wymieniona w częściach A, B i C odnosi się do pojęcia akt osobowych, jednakże nie wyczerpuje problematyki dokumentacji pracowniczej, bowiem składa się na nią również obowiązek prowadzenia:

1. Dokumentacji dotyczącej podejrzeń o choroby zawodowe, chorób zawodowych;
2. Wypadków przy pracy oraz wypadków w drodze do pracy i z pracy, a także świadczeń związanych z tymi chorobami i wypadkami;
3. Karty ewidencji czasu pracy wraz z załączonymi wnioskami o udzielenie czasu wolnego od pracy w zamian za czas przepracowany w godzinach nadliczbowych; Przedsiębiorca transportowy zgodnie z art. 25 Ustawy o czasie pracy kierowców ma prawo prowadzić ewidencję w formie:
   1) zapisów na wykresówkach;
   2) wydruków danych z karty kierowcy i tachografu cyfrowego;
   3) plików pobranych z karty kierowcy i tachografu cyfrowego;
   4) innych dokumentów potwierdzających czas pracy i rodzaj wykonywanej czynności, lub
   5) rejestrów opracowanych na podstawie dokumentów, o których mowa w pkt 1-4.

   Natomiast wobec pracowników zatrudnionych na stanowisku kierowcy a objętych zadaniowym czasem pracy oraz otrzymujących ryczałt za godziny nadliczbowe lub za porę nocną, nie ma teoretycznie obowiązku ewidencjonowania godzin pracy, a jedynie prowadzenie indywidualnych kart ewidencji nieobecności pracownika w pracy z podziałem na rodzaj i wymiar.

   W praktyce Inspektor PIP w razie kontroli może zażądać dokumentu, który wykazuje przepracowane godziny w porze nocnej, godziny nadliczbowe oraz niedzielno-świąteczne. W konsekwencji sprowadza się to do okazania dokumentu ewidencjonującego czas pracy kierowcy oraz ww. indywidualnej karty ewidencji nieobecności pracownika w pracy;
4. imienną kartę wypłacanego wynagrodzenia za pracę i innych świadczeń związanych z pracą;
5. kartę ewidencyjną przydziału odzieży i obuwia roboczego oraz środków ochrony indywidualnej, a także wypłaty ekwiwalentu pieniężnego za używanie własnej odzieży i obuwia oraz ich pranie i konserwację.



Warto, by przedsiębiorca zadbał o pisemne potwierdzenie przez pracownika wypłacenia/odbioru diet i innych należności w związku z odbytą podróżą służbową. Często bowiem zwolniony kierowca wnosi pozew do sądu o niewypłacenie należności z tytułu podróży służbowej. Nawet jeśli pracodawca wypłacał diety i ryczałty za noclegi, ale w posiadanej dokumentacji nie ma potwierdzenia ich odbioru przez pracownika, to już na wstępie rozpatrywania sprawy przez sąd pracy stawia pracodawcę na niekorzystnym stanowisku.

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

Sankcje za uchybienia

Uchybienia w zakresie prowadzenia dokumentacji kadrowej zagrożone są w Kodeksie pracy surowymi sankcjami w art. 281 pkt 6 i 7 :

Art. 281. [Katalog wykroczeń] Kto, będąc pracodawcą lub działając w jego imieniu:

6) nie prowadzi dokumentacji w sprawach związanych ze stosunkiem pracy oraz akt osobowych pracowników,
7) pozostawia dokumentację w sprawach związanych ze stosunkiem pracy oraz akta osobowe pracowników w warunkach grożących uszkodzeniem lub zniszczeniem – podlega karze grzywny od 1000 zł do 30 000 zł.

Natomiast za wszelkie próby zatarcia powstałych uchybień również grożą surowe kary uregulowane w art 283 Kodeksu pracy:

Art. 283

§ 1. Kto, będąc odpowiedzialnym za stan bezpieczeństwa i higieny pracy albo kierując pracownikami lub innymi osobami fizycznymi, nie przestrzega przepisów lub zasad bezpieczeństwa i higieny pracy, podlega karze grzywny od 1000 zł do 30 000 zł.

§ 2. Tej samej karze podlega, kto:

6) wbrew obowiązkowi nie zawiadamia właściwego okręgowego inspektora pracy, prokuratora lub innego właściwego organu o śmiertelnym, ciężkim lub zbiorowym wypadku przy pracy oraz o każdym innym wypadku, który wywołał wymienione skutki, mającym związek z pracą, jeżeli może być uznany za wypadek przy pracy, nie zgłasza choroby zawodowej albo podejrzenia o taką chorobę, nie ujawnia wypadku

przy pracy lub choroby zawodowej, albo przedstawia niezgodne z prawdą informacje, dowody lub dokumenty dotyczące takich wypadków i chorób,

7) nie wykonuje w wyznaczonym terminie podlegającego wykonaniu nakazu organu Państwowej Inspekcji Pracy,
8) utrudnia działalność organu Państwowej Inspekcji Pracy, w szczególności uniemożliwia prowadzenie wizytacji zakładu pracy lub nie udziela informacji niezbędnych do wykonywania jej zadań.

Przechowywanie dokumentacji

Dokumentację kadrową należy przechowywać przez minimum 50 lat. Przy czym w siedzibie firmy dla celów kontrolnych powinna się znajdować przez okres 5 lat, następnie zaś przedsiębiorca może przekazać podmiotowi specjalizującemu się w archiwizacji dokumentów i poinformować o tym Państwową Inspekcję Pracy. Tak długi okres archiwizacji przewidziano ze względu na konieczność ustalenia w przyszłości przez pracownika np. wysokości zarobków, czy też faktycznie odprowadzanych składek.

Abstrahując od tematyki akt osobowych, dokumentem bardzo ważnym ze względu na ochronę pracodawcy przed nieuzasadnionymi roszczeniami jest pisemne potwierdzenie przez pracownika wypłacenia/odbioru diet i innych należności w związku z odbytą podróżą służbową. Z dotychczasowej praktyki wynika, iż pracownik zatrudniony na stanowisku kierowcy po ustaniu zatrudnienia niezwykle często wnosi pozew do sądu o niewypłacenie należności z tytułu podróży służbowej. Faktycznie bywa tak, że pracodawca wypłacał diety i ryczałty za noclegi, jednak w posiadanej dokumentacji nie ma potwierdzenia ich odbioru przez pracownika, co już na wstępie rozpatrywania sprawy przez sąd pracy stawia go na niekorzystnym stanowisku. Warto więc, by przedsiębiorca zadbał także i o tego rodzaju dokumentację, by oszczędzić sobie na przyszłość roszczeń noszących wszelkie znamiona wyłudzenia oraz ewentualnego podwojonego wypłacania tych samych należności.

Należy pamiętać, że pracodawca jako administrator bazy danych zgodnie z art. 43 ust.2 pkt 4 Ustawy o ochronie danych osobowych (t.j. Dz.U. 02, Nr 101, poz. 926 z zm.) jest zwolniony ze zgłoszenia ich do rejestracji, jednakże ciąży na nim obowiązek ochrony informacji zawartych w aktach osobowych.

Administrator danych przetwarzający je powinien dołożyć szczególnej staranności w celu ochrony interesów osób, których dotyczą, obowiązany jest zwłaszcza zapewnić, aby dane te były:

- przetwarzane zgodnie z prawem,
- zbierane dla oznaczonych, zgodnych z prawem celów i niepoddawane dalszemu przetwarzaniu niezgodnemu z tymi celami,
- merytorycznie poprawne i adekwatne w stosunku do celów, w jakich są przetwarzane,



fot. Volvo Trucks

Dokumentację kadrową należy przechowywać przez minimum 50 lat – przez pierwszych 5 lat w w siedzibie firmy, następnie można ją przekazać podmiotowi specjalizującemu się w archiwizacji dokumentów i poinformować o tym Państwową Inspekcję Pracy. Tak długi okres archiwizacji jest konieczny do ustalenia w przyszłości przez pracownika np. wysokości zarobków czy też faktycznie odprowadzanych składek.

- przechowywane w postaci umożliwiającej identyfikację osób, których dotyczą, nie dłużej niż jest to niezbędne do osiągnięcia celu przetwarzania.

Przetwarzanie danych w celu innym niż dla którego zostały zebrane, jest możliwe jedynie wtedy, gdy nie narusza praw i wolności osoby, której dane dotyczą, oraz następuje w celach badań naukowych, dydaktycznych, historycznych lub statystycznych, zaś osoba, której dotyczą, wyrazi na to zgodę, chyba że chodzi o usunięcie dotyczących jej danych, oraz m.in. jeśli jest to niezbędne dla zrealizowania uprawnienia lub spełnienia obowiązku wynikającego z przepisu prawa.

Na podstawie art. 31 cytowanej ustawy pracodawca może upoważnić imiennie osoby mające dostęp do zbioru danych w jego zastępstwie. Do takich osób mogą należeć pracownicy działu kadr, BHP, informatycy. Obostrzenie to nie dotyczy jednakże organów kontrolnych, a więc inspektorów PIP, ZUS, wymiaru sprawiedliwości, które zawsze po okazaniu upoważnienia mają prawo wglądu w dokumentację pracowniczą.

Udostępnienie danych nieupoważnionym oraz niewłaściwe ich przechowywanie zagrożone jest sankcjami z art. 49-52 Ustawy o ochronie danych osobowych, obejmującymi karę grzywny, ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności.

Obowiązek prowadzenia dokumentacji w sprawach związanych ze stosunkiem pracy nie wydaje się być zbyt skomplikowany dla przedsiębiorców. Jednak na skutek codziennych spraw związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej w przeważającej liczbie firm transportowych jest on zaniedbywany i rodzi konsekwencje karne podczas kontroli Państwowej Inspekcji Pracy (nieprowadzenie dokumentacji kadrowo-płacowej), Inspekcji Transportu Drogowego (np. braku aktualnych orzeczeń lekarskich i psychologicznych), jak i kary przewidziane z tytułu nieprzestrzegania przepisów Ustawy o ochronie danych osobowych. Stąd też warto, by przewoźnicy mieli świadomość ewentualnego zagrożenia oraz wiedzę, że w rzeczywistości prowadzenie dokumentacji pracowniczej wymaga przede wszystkim skrupulatności i systematyczności.

Anna Bartkiewicz
Biuro Prawne Arena 561
www.arena561.pl

Podatek VAT od usług demurrage i detention

Czy opłaty za usługi przetrzymania kontenerów (zarówno *demurrage* jak i *detention*) podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT? A może stanowią formę wynagrodzenia za czynności niepodlegające opodatkowaniu tym podatkiem?

Przeanalizujmy następujący stan faktyczny. Spółka świadczy usługi spedycji i pośrednictwa służące między innymi bezpośrednim potrzebom środków transportu morskiego i ich ładunkom. Niejednokrotnie zdarza się, że w ramach przedmiotowych świadczeń kontenery przetrzymywane są ponad wyznaczony przez armatora termin na terenie portu (czasem również poza nim). W takiej sytuacji armatorzy wystawiają przeważnie faktury VAT obciążając spółkę za ponadlimitowy postój w porcie załadunku/wyładunku. Zdarza się jednakże, że ww. opłata dokumentowana jest notą księgową. Spółka powzięła wątpliwości czy pobierane opłaty dodatkowe (tj. *demurrage* lub *detention*), które związane są z transportem towarów drogą morską, podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT.



Czym są *demurrage* i *detention*?

Demurrage stanowi opłatę za ponadlimitowy czas postoju kontenera w porcie od momentu wyładunku ze statku morskiego do wyjazdu z portu w imporcie lub za ponadlimitowy czas liczony od wyjazdu do portu do załadunku na statek w eksporcie, natomiast *detention* to opłata za ponadlimitowy czas liczony od wyjazdu z portu do zwrotu pustego kontenera na plac armatora w imporcie lub za ponadlimitowy czas liczony od podjęcia pustego kontenera do zwrotu do miejsca, gdzie nastąpi załadunek na środek transportu w eksporcie. W tym miejscu warto zastanowić się również nad charakterem powyższych kosztów.

Odszkodowawczy charakter opłat

Jakie argumenty przemawiają za odszkodowawczym charakterem opłat dodatkowych?

Przede wszystkim należy zauważyć, że skoro zachowanie armatora nie jest dobrowolne (brak woli świadczenia), a spowodowane okolicznościami przymusowymi, to w rezultacie nie świadczy on żadnych dodatkowych usług na rzecz spółki. Konsekwentnie, ww. opłaty stanowić będą jedynie formę odszkodowania dla armatora. Powyższe potwierdza Morska Encyklopedia Cyfrowa, która podaje, że „*dem*" (z ang. „*demurrage*") to: *przestój, przestojowe (rekompensata za przestój)*. Co więcej, również treść art. 155 Kodeksu morskiego, przemawia za odszkodowawczym charakterem tych opłat. W myśl bowiem §4 cyt. art., *jeżeli w umowie nie przewidziano przestoju, a statek po upływie okresu ładowania zostaje przetrzymany w porcie z przyczyn zachodzących po stronie frachtującego lub załadowcy, przewoźnik ma prawo do wynagrodzenia szkody wyrządzonej przetrzymaniem statku.* Natomiast *do odszkodowania przewidzianego w §4 przewoźnik ma prawo również wtedy, gdy statek z przyczyn zachodzących po stronie frachtującego lub załadowcy zostaje przetrzymany w porcie ponad okres przestoju* (vide: *art. 155* §5 Kodeksu morskiego).

Demurrage i *detention* jako opłata za usługi opodatkowane podatkiem VAT

Z drugiej jednak strony, w myśl uregulowań Kodeksu cywilnego, obowiązek zapłaty odszkodowania (pokrycia szkody) powstaje albo w związku z popełnieniem czynu niedozwolonego, bądź w sytuacji zawinionego niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania. Stosownie do treści art. 471 cyt. ustawy, dłużnik zobowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania (lub nienależytego wykonania) zobowiązania, chyba że takie działanie lub zaniechanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi.

W rezultacie, aby spółka podlegała odpowiedzialności odszkodowawczej kontraktowej, zawinione przez nią działanie (albo zaniechanie) musi skutkować powstaniem szkody, a ponadto, pomiędzy tymi dwoma elementami powinien zaistnieć związek przyczynowy. Nierzadko natomiast, ponadlimitowy przestój kontenera w porcie spowodowany jest okolicznościami niezawinionymi przez pośrednika (spółkę), tj. wadliwymi towarami, złymi warunkami atmosferycznymi czy opóźnieniami dostawców. Co więcej, uzgodnienia wynikające z zawartych przez armatora oraz spółkę umów, rzeczywisty charakter świadczenia, czy

chociażby intencje stron powinny wskazywać na obowiązek zapłaty odszkodowania w przypadku ewentualnych opóźnień postojowych (np.: kary umownej). Ma to szczególne znaczenie, bowiem organy podatkowe bardzo niechętnie przyznają, iż przedmiotowe koszty mają kompensacyjny charakter.

Jednocześnie na tle tak przedstawionego stanu faktycznego nie można stwierdzić jednoznacznie, że intencją stron było uznanie opłat *demurrage/detention* za rekompensatę szkody poniesionej przez armatora. Tym samym, nie zaistniały tutaj okoliczności, które w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego determinowałyby wypłatę odszkodowania.

Aby jednak uznać, że *demurrage* i *detention* stanowią wynagrodzenie za czynność opodatkowaną podatkiem VAT, należy przyjąć, że w analizowanym stanie faktycznym doszło do świadczenia usług za wynagrodzeniem, o których mowa w art. 5 Ustawy o VAT. I tak, przez świadczenie usług, zgodnie z brzmieniem art. 8 ust. 1 ustawy o VAT, rozumieć należy każde świadczenie na rzecz osoby fizycznej, osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej, które nie stanowi dostawy towarów w rozumieniu art. 7. Natomiast dostawą towarów jest przeniesienie prawa do rozporządzania towarami jak właściciel (vide: art. 7 ust. 1 cyt. ustawy). Analiza powyższych przepisów prowadzi do wniosku, że pod pojęciem usługi należy rozumieć każde zachowanie, na które składać się może zarówno działanie (czynienie), jak i zaniechanie (znoszenie określonych stanów rzeczy). Musi istnieć również bezpośredni związek pomiędzy świadczeniem a wynagrodzeniem za nie (otrzymana zapłata powinna być konsekwencją wykonanej usługi).

Zdaniem autora, skoro w analizowanym stanie faktycznym spółka korzystała z udostępnionych jej kontenerów, zaś armator pobierał dodatkowe opłaty za czas przedłużonego korzystania, to bezspornie – pomiędzy armatorem a spółką istniała wzajemna zależność. Konsekwentnie, w powyższej sytuacji, należność armatora stanowiła wynagrodzenie (element ceny) za powstrzymanie się od dokonania czynności lub tolerowanie zaistniałego stanu rzeczy.

Reasumując powyższe, w tak przedstawionym stanie faktycznym otrzymywanych kwot *demurrage/detention* nie można uznać za odszkodowanie w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego, lecz należy je potraktować jako formę wynagrodzenia za świadczenie usług, podlegających opodatkowaniu podatkiem VAT, stosownie do treści art. 5 ust. 1 ww. ustawy. Powyższe potwierdza stanowisko dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu, wyrażone w interpretacji indywidualnej z dnia 14.09.20010 r., sygn. ILPP2/443-887/10-4/ISN oraz dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy – w interpretacji indywidualnej z dnia 10.06.2009 r., sygn. ITPP2/443-206b/09/AK.

Agnieszka Pabiańska
ECDDP sp. z o.o.

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



Nowe rekordy ustanowione

Shell Eco-marathon to jeden z najbardziej innowacyjnych i ambitnych konkursów studenckich, odbywający się corocznie w Europie, Ameryce i Azji. Zespoły szkół średnich oraz uczelni z całego świata, stają przed wyzwaniem zaprojektowania, zbudowania i przetestowania najbardziej wydajnych pod względem energetycznym pojazdów. Zwycięża drużyna, która pokona najdłuższy dystans, wykorzystując przy tym jak najmniejszą ilość energii. Właśnie zakończyła się europejska edycja wyścigu Shell Eco – Marathon 2012. Kilkudniowe zmagania przyniosły trzy nowe rekordy oraz dobre wyniki polskich zespołów.

Wśród 227 zespołów zgłoszonych do udziału w zawodach, ostatecznie znalazło się osiem polskich drużyn. Studenci z Politechnik: w Gdańsku, Lublinie, Katowicach oraz Warszawie skonstruowali 8 pojazdów, z których 5 startowało w kategorii „Prototype" oraz 3 w kategorii „Urban Concept". Celem kategorii „Prototype" jest zbudowanie eksperymentalnego pojazdu spalającego dziesiętne części litra na sto kilometrów. W kategorii „Urban Concept" biorą natomiast udział pojazdy, w których minimalne spalanie łączy się z konstrukcją samochodu zbliżonego do normalnych, miejskich pojazdów.

Sukces goni sukces!

Każdy dzień zawodów niósł ze sobą ładunek pozytywnych emocji. Wyzwanie, jakie stanowił tegoroczny tor, dodatkowo potęgowało napięcie. Finalnie pobite zostały trzy nowe rekordy: dwa w kategorii 'Urban Concept', oraz jeden w kategorii „Prototype". Polskie drużyny również mają się czym pochwalić! Zespół Smart Power z Politechniki Śląskiej, wystawiający pojazd Mushellka startował w kategorii prototypów napędzanych energią elektryczną. Podczas wyścigu drużyna pokonała dystans 425 km, zużywając 1 KWh. Wynik ten okazał się na tyle dobry, że pozwolił drużynie zająć 10 miejsce w klasyfikacji głównej. Sukcesami szczyci się również Eco Zone 505. Debiutując w Shell Eco-marathon, osiągnął doskonały wynik, zajmując 3. miejsce w kategorii „Urban Concept" wśród pojazdów z silnikiem diesla. – *W duchu wierzyliśmy, że mamy szanse na sukces* – mówi Michał Sapielak z Eco Zone 505. – *Niewiele zespołów wystawiało samochód z silnikiem wysokoprężnym. Wysoka nota w klasyfikacji pojazdów napędzanym dieslem, a przede wszystkim ukończenie zawodów, to dowód że nawet ze skromnym budżetem jesteśmy w stanie osiągnąć sukces.* Rekordziści Polski, zespół Studenckiego Koła Aerodynamiki Pojazdów Politechniki Warszawskiej, zmagający się z problemami technicznymi przejechali 390 km na jednym litrze paliwa.





Studenci przyznają, że liczyli na więcej chcąc pobić dotychczasowy rekord kraju, kiedy to Kropelka pokonała dystans 659 km. Niewiele gorszy wynik – 320 km – osiągnął drugi warszawski zespół startujący z bolidem Hussar. Lider kategorii „Prototypów", francuski zespół Microjoule-La Joliverie zdeklasował rywali, pokonując na jednym litrze paliwa imponujące 2820 kilometrów. W klasyfikacji generalnej kategorii „Urban Concept", najlepszy okazał się francuski zespół Electricar Solution. Ustanowił on nowy rekord przejeżdżając 262,6 km na kWh w klasie pojazdów zasilanych energią elektryczną. Brak miejsca na podium w wyścigu głównym, wynagrodziło zespołowi SKAP uzyskanie nagrody Safety Award Prototype. Pojazd Kropelka został ogłoszony najbardziej bezpiecznym bolidem biorącym udział w Shell Eco – Marathon 2012. Nagroda, wręczana jest za uwzględnienie kwestii związanych z bezpieczeństwem w procesie projektowania pojazdu.

Nowy tor – nowe wyzwania

Tor uliczny w Rotterdamie stanowił dla zawodników nie lada wyzwanie. Wąska, kręta trasa w niczym nie przypominała szerokich, łagodnych zakrętów toru Eurospeedway

Lausitz, gdzie rozgrywane były trzy poprzednie edycje Shell Eco – Marathon. „Prosta i szeroka trasa pozwala na bezpieczne wyprzedzanie wolniejszych konkurentów. Ułatwiała również utrzymanie właściwej prędkości. Tor w Rotterdamie zmuszał natomiast do hamowania przed zakrętami.

Tegoroczna edycja Shell Eco – Marathon po raz pierwszy została otwarta dla publiczności. Zawody oraz miasteczko naukowe odwiedziło blisko 40 tysięcy osób. Nowa była również formuła imprezy. Wyścig ulicami miasta, pozwolił przybliżyć warunki panujące na torze do tych, z jakimi kierowcy



spotykają się na drodze. – *Zawody pozostają wierne swoim celom, w tym najważniejszemu – inspirowaniu studentów do poszukiwaniu rozwiązań dla dzisiejszych wyzwań energetycznych. Jesteśmy zadowoleni z przebiegu imprezy w Rotterdamie. Cieszy również to, że udało się zaangażować społeczeństwo. Shell Eco – Marathon to bowiem wspólne rozwiązywanie problemów współczesnego świata, innowacyjność, wiedza europejskiej młodzieży i wspaniała rywalizacja. To wszystko sprawia, że Shell Eco – Marathon jest najbardziej inspirującym z projektów jaki prowadzimy.* – mówi Marek Gawroński, rzecznik prasowy Shell Polska.

JT

Prologis Najlepszym

Podczas Gali Logistics 2012 w Poznaniu, już po raz siódmy, wręczono nagrody w konkursie Prologis Najlepszym, skierowanym do studentów Wyższej Szkoły Logistyki. W tym roku pamiątkowe dyplomy oraz stypendia w wysokości czterech tysięcy złotych trafiły do Marcina Urbana i Marcina Czajczyka.

Nieprzerwanie od siedmiu lat firma Prologis – właściciel, zarządca i deweloper nieruchomości przemysłowych – wspólnie z poznańską Wyższą Szkołą Logistyki organizuje konkurs „Prologis Najlepszym" i co roku wybiera Najlepszego Absolwenta uczelni i autorów Najlepszej Pracy Magisterskiej i Licencjackiej. W roku akademickim 2011/2012, decyzją jury złożonego z przedstawicieli uczelni i reprezentantów Prologis, autorami najlepszych prac dyplomowych zostali: w kategorii na Najlepszą Pracę Magisterską – Marcin Urban, autor pracy pod tytułem „Analiza i ocena inwestycji realizowanych przez miasto Poznań w kontekście Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2012 roku" napisanej pod kierownictwem prof. dr. hab. Jana Długosza, zaś w kategorii Najlepsza Praca Licencjacka – Marcin Czajczyk, autor napisanej w językach polskim i niemieckim pracy poświęconej „Rozwojowi koncepcji wózka obsługi płyty lotniskowej z automatycznym załadunkiem i rozładunkiem bagażu do samolotu dla lotniska Schonefeld w Berlinie". Promotorem pracy był prof. dr - Ing. habil. Bernd Hentschel.

Laureaci odebrali nagrody z rąk Marty Tęsiorowskiej, wiceprezesa do spraw marketingu i komunikacji Prologis w Europie Środkowo-Wschodniej. – *Bardzo się cieszę, że możemy się angażować w projekty, które pozwalają wyłowić talenty i wpływają pozytywnie na rozwój branży logistycznej w Polsce. Serdecznie gratuluję zwycięzcom – mam nadzieję, że sukces osiągnięty w konkursie Prologis Najlepszym to dopiero początek ich zawodowej kariery* – powiedziała Marta Tęsiorowska. – *Dzięki naszemu partnerowi – firmie Prologis – co roku możemy nagradzać najzdolniejszych absolwentów WSL oraz promować ich wybitne prace licencjackie i magisterskie. Konkurs Prologis Najlepszym przez lata wykształcił wśród naszych studentów du-*



cha pozytywnej rywalizacji. Wśród wcześniejszych laureatów są dzisiejsi przedsiębiorcy i pracownicy piastujący wysokie stanowiska w logistyce. Każda nagroda jest potwierdzona certyfikatem z określonym numerem, co sprawia, że wygrani czują się wyjątkowo i tworzą pewnego rodzaju elitę. Stypendia ułatwiają start na początku zawodowej drogi absolwentów, a dzięki promowaniu tych prac – stają się oni rozpoznawalni dla przyszłych pracodawców. To niebywale cenny element edukacji naszych studentów, którego nie ma żadna inna polska uczelnia – powiedział Wojciech Zalewski, rzecznik prasowy Wyższej Szkoły Logistyki.

Celem konkursu Prologis Najlepszym jest promowanie ambitnych i pracowitych młodych ludzi. Warunkiem uczestnictwa w konkursie było wypełnienie zgłoszenia konkursowego i uzyskanie przez absolwenta średniej ocen powyżej 5,0 za pracę magisterską lub licencjacką i jej obronę. Pod uwagę brano kryteria dotyczące m.in. zgodności treści pracy z tematem zawartym w tytule, merytoryczną zawartość, poprawność języka, sposób wykorzystania materiałów źródłowych i dostępnych publikacji. Podczas poprzednich sześciu edycji konkursu wyłoniono 16 laureatów, którzy dzięki wygranej mieli okazje dalej się kształcić i doskonalić swoje umiejętności.

MG

Uczę się polskiego

Co kupić w obcym kraju na samym początku? Kto może grać w golfa? Jaka praca nigdy się nie nudzi? O karierze, nowych miejscach i dawnych wspomnieniach mówi dyrektor generalny Iveco Poland Massimiliano Perri.



Michał Kij: Jaka była pierwsza myśl, gdy dowiedział się Pan, że znów będzie pracował w Polsce?

Massimiliano Perri: Pierwszy raz zaproponowano mi wyjazd do Polski, gdy mieszkałem w Paryżu. Byłem menedżerem logistyki we Francji i krajach Beneluksu. Spędziłem tu wtedy rok. Później były Włochy, Australia, a w 2010 po powrocie do Europy odpowiadałem za serwis w Europie Wschodniej i na Dalekim Wschodzie. Wówczas zacząłem często odwiedzać Polskę. To duży rynek. Zdążyłem dobrze poznać klientów, obyczaje, tutejsze problemy. Dlatego kiedy zapytano mnie we wrześniu 2011 r., czy nie miałbym nic przeciwko temu, żeby kierować spółką Iveco Poland, odpowiedziałem „czemu nie?" Byłem wręcz zadowolony. To była łatwa decyzja i szybka przeprowadzka. Nie jechałem w nieznane, byłem przygotowany. Nie mówię wprawdzie jeszcze po polsku, ale uczę się. Znam kilka słów. Jedyny kłopot, że mam mało czasu.

Czy z Polakami dobrze się pracuje?

Tak. Z kilku powodów. Przede wszystkim są świetnie przygotowani. Mają dobre wykształcenie techniczne. Są otwarci na nowe technologie i narzędzia. Sprawnie posługują się komputerami i nowoczesnym oprogramowaniem. Wszyscy płynnie mówią po angielsku. W innych miejscach nie zawsze miałem do czynienia z tak dobrymi fachowcami, z którymi w dodatku tak łatwo nawiązać kontakt.

Moi koledzy, ale również polscy partnerzy, w biznesie myślą elastycznie. To charakterystyczne dla krajów kultury łacińskiej i nie wszędzie spotykane. Zawsze udaje się nam znaleźć rozwiązanie, które satysfakcjonuje obie strony.

Polska nie jest „krajem Iveco". Sprzedaż mogłaby być lepsza, zwłaszcza w ciężkim segmencie. Jaki jest Pański cel? Chce Pan zmienić wizerunek marki, zmodyfikować ofertę, odnaleźć nowe, niezagospodarowane nisze?

W lekkim segmencie poradziliśmy sobie w ubiegłym roku bardzo dobrze. Mieliśmy rekordowy udział w rynku ponad 12% w przedziale 3,46-6 t (podwozia i furgony łącznie). Myślę, że to duży sukces. Klienci mają świadomość, że Iveco jest mocniejsze od konkurentów. Daily to w gruncie rzeczy mała ciężarówka. Na ulicy widzę mnóstwo egzemplarzy, które mają po kilkanaście i więcej lat, i dalej pracują. Konkurentów Iveco w tym wieku się nie widuje. W polskich warunkach nasz samochód sprawdza się wyjątkowo dobrze. Nowe Daily jest nawet mocniejsze od poprzedników. Dlatego w kampanii reklamowej wykorzystujemy logo Supermana.

Wśród furgonów mamy 7-8% udziału w rynku. Nasze pojazdy mają objętość ładowni 17 m^3 i osiągają masę całkowitą 7 t. Jednak mam wrażenie, że dla wielu nabywców są zbyt rozbudowane, mają rozwiązania, których oni nie potrzebują. Nadają się do wyjątkowo ciężkiej pracy, a ludziom często wystarcza lżejszy pojazd.

W średnim segmencie ścigamy się o pierwszeństwo z MAN-em. Mamy dobrą pozycję, ale segment jest mały, liczba sprzedawanych co roku pojazdów nie jest imponująca. To typowe dla większości europejskich rynków. Ta klasa cały czas się kurczy. Z jednej strony ograniczają ją coraz większe samochody dostawcze, z drugiej zaś typowe, duże ciężarówki wprowadzane do pracy w dystrybucji.

W ciężkim segmencie mamy 5-6% rynku. Ta pozycja nie odzwierciedla jakości naszych produktów. Mamy bardzo szeroką gamę, od pojazdów do ruchu lokalnego i krajowego z kabinami AD/AT do długodystansowych ciągników z kabinami sypialnymi W ubiegłym roku wprowadziliśmy EcoStralisa. W testach, które przeprowadziliśmy osiągnął zużycie paliwa 26,86 l/100 km. To bardzo dobry wynik. Będziemy wkładać dużo wysiłku, aby zmienić postrzeganie Iveco. W Australii pewien dziennikarz zatytułował swój artykuł: „Stralis – najlepiej strzeżona tajemnica na rynku". Podobnie jest w Polsce. Chcemy zaprosić naszych klientów, aby osobiście się przekonali, jak dobre jest Iveco. Będzie więcej ciężarówek do testów.

W Australii pewien dziennikarz zatytułował swój artykuł: „Stralis – najlepiej strzeżona tajemnica na rynku". Podobnie jest w Polsce.

Pozwolić potencjalnemu nabywcy wypróbować pojazd to najlepsze narzędzie marketingowe.

80% dużych ciężarówek sprzedawanych w Polsce to ciągniki siodłowe. Przewoźnicy z Polski mają mocną pozycję w Europie. Jeśli chcemy odnosić sukcesy, musimy być widoczni w tym segmencie. Oczywiście nie zapominamy o innych sektorach. Przykładem Iveco Construction Tour, który przypomina o naszych podwoziach terenowych, znajdujących zastosowanie nie tylko w budownictwie. Zarówno lekkich, jak Daily 4x4 czy Eurocargo 4x4, jak i najcięższych: Trakker czy Astra. Budownictwo zwolniło, ale zobaczymy co przyniesie przyszłość, gdy znany będzie unijny budżet na lata 2013-20. W Polsce jest jeszcze mnóstwo do zrobienia, fundusze są potrzebne. Przyszły rok będzie rozstrzygający.

Kiedy zaczął Pan karierę w Iveco? Czy praca dla tego koncernu jest wyzwaniem dla młodego człowieka?

Skończyłem studia 1 maja 1998 r. Tego dnia wysłałem moje CV praktycznie do wszystkich firm samochodowych, jakie działają we Włoszech. Pierwsza odpowiedziała Astra. Szczerze mówiąc, niewiele wiedziałem o tej firmie. Po kilku tygodniach zacząłem dla niej pracować i spędziłem w Astrze trzy lata. Dla młodego inżyniera była to jedna z najlepszych szkół. Astra jest mała, zatrudnia ogółem 70 osób, wliczając ludzi na wydziale produkcyjnym, ale ma wszystkie części składowe dużej firmy. Produkcja, sprzedaż, serwis, zaopatrzenie, finanse, marketing. Będąc tam zmieniałem zajęcie przeciętnie co 6 miesięcy. Zacząłem od serwisu we Włoszech, później spędziłem prawie rok w serwisie w Afryce. Przeszedłem również przez dział sprzedaży oraz dystrybucji części.

Iveco jest koncernem bardzo młodym i prawdziwie międzynarodowym. To konglomerat firm z różnych krajów: Fiat, Lancia i OM z Włoch, Unic z Francji, Magirus-Deutz z Niemiec. Iveco istnieje od 1975 r. i jest obecne w Europie, Ameryce Południowej, Australii. Było jednym z pierwszych, europejskich koncernów, jaki uruchomił fabrykę w Chinach. Wszędzie oferuje produkty dostosowane do lokalnych warunków. Podoba mi się globalny sposób myślenia, obowiązujący w koncernie. Wielokulturowość i otwartość.

Kibicował Pan Iveco podczas Rajdu Dakar?

Dakar to prawdziwa przygoda. Niezwykła i ekscytująca. Miałem szczęście być na rajdzie w 2008 r. Wtedy jeszcze odbywał się w Afryce. Towarzyszyłem przejazdowi Iveco na ostatnich dwóch etapach. Wtedy Eurocargo przyjechało szóste.

Ucieszyłem się, że w 2011 Iveco znów wystartowało, a jeszcze bardziej – gdy wygrało. Wymagało to doskonałego przygotowania i organizacji. Rajd jest bardzo długi, drogi zróżnicowane. Samochód musi wiele znieść, musi być twardy. Mam nadzieję, że uda się nam sprowadzić Iveco, które wystartowało w Rajdzie Dakar do Polski. Chcemy je zaprezentować podczas zlotu Master Truck w Opolu.

Kocham samochody, sporty motorowe i Formułę 1. Bardzo cieszę się z sukcesów Ferrari.

Czy w tym roku Iveco znów weźmie udział w Dakarze?

Chcielibyśmy, aby wystartowało, ale decyzja jeszcze nie zapadła. Na rajdzie można przetestować różne rozwiązania w ekstremalnych warunkach. Sprawa rozstrzygnie się we wrześniu.

Samochody to Pańska pasja? Lubi Pan szybko jeździć?

Kocham samochody, sporty motorowe i Formułę 1. Bardzo cieszę się z sukcesów Ferrari. Kiedy byłem dzieckiem, moim marzeniem była Alfa Romeo Spider Duetto. Miałem 5-6 lat, gdy zobaczyłem ją na filmie „Absolwent" z Dustinem Hoffmanem w roli głównej. Zakochałem się w tym czerwonym kabriolecie! Gdy skończyłem studia, kupiłem taki samochód. To była pierwsza rzecz, jaką zrobiłem. Mam tę Alfę do dziś. Została w Rzymie. W Polsce też jeżdżę Alfą Romeo. Bardzo cenię tę markę.

Tak samo jak Ducati wśród motocykli. Jednoślady również są moją pasją. Jeśli pogoda będzie dobra, zamierzam przyprowadzić swojego Ducati z Turynu do Warszawy. Na kołach! Trasa liczy 2 tys. kilometrów. Pokonanie jej będzie prawdziwą przygodą.

Czy jeżdżę szybko? Jeśli lubisz szybkie samochody, lubisz szybkość, choć to może być kosztowne. Doświadczyłem tego w Australii, gdzie przepisy są dość surowe. Straciłem prawo jazdy na pół roku. Kiedy mam ochotę szybko pojeździć motocyklem, zabieram go na tor. Tam mogę maksymalnie wykorzystać możliwości maszyny. Nie szaleję na zwykłych drogach. To zbyt niebezpieczne.

Woli Pan Ferrari czy Lamborghini?

Ferrari. W jednym miejscu, w okolicach Modeny są trzy fabryki produkujące najszybsze samochody na świecie: Ferrari, Maserati i Lamborghini. Ta ostatnia powstała w dość niezwykły sposób.



Ducati został we Włoszech, ale jeśli pogoda dopisze, przejedzie na własnych kołach 2 tys. kilometrów dzielące go od Warszawy. „Pokonanie tej trasy będzie prawdziwą przygodą" – mówi Massimiliano Perri.



Rok 2005, przed startem do Rajdu Dakar. Tym samochodem jechała załoga Miki Biassion, Giorgio Albiero i Livio Diamante.

Opowiedziano mi, że pan Lamborghini, potężny producent traktorów chciał szybko kupić Ferrari. Jednak Enzo Ferrari, świadomy wartości swojej marki kazał mu czekać, aż przyjdzie jego kolej. Ferrucio Lamborghini zdenerwował się i zwrócił do swoich inżynierów, aby zbudowali mocniejszy i lepszy samochód niż Ferrari. Myślę, że każda z tych marek ma własny styl i chyba nie da się ich porównać.

Czy jakiś model Ferrari lubi Pan szczególnie?

Moim wymarzonym samochodem jest Ferrari 458 Italia. Miałem okazję mu się przyjrzeć. Jest niewiarygodne. Sam dźwięk silnika to coś wyjątkowego.

Prowadził Pan Ferrari? Jaki to samochód?

Jest w porządku! (śmiech) To nie samochód – to marzenie. Wcale nie trzeba prowadzić go szybko. Liczy się głównie, że jesteś w środku. Siedzisz 2 centymetry nad ziemią, patrzysz na trójramienną kierownicę, na której jest czarny koń na żółtym tle. To wyjątkowo uczucie. Emocje nie zależą od prędkości, z jaką jedziesz.

Jazda i emocje to jedna, a konstrukcja pojazdu to druga strona medalu. Zajmują Pana detale techniczne?

Naturalnie, że tak. Jestem inżynierem. Moje zainteresowanie silnikami zaczęło się, gdy byłem bardzo młody i kupiłem swoją pierwszą Vespę. Modyfikowałem ją, żeby była szybsza. Nadal mam ten skuter. Stąd wzięły się moje studia. Ukończyłem wydział budowy silników. Zawsze trzymam rękę na pulsie i staram się być na bieżąco z najnowszymi rozwiązaniami. Chcę wiedzieć, co się dzieje. Postęp w ostatnich latach jest zadziwiający, szczególnie w ciężarówkach. Silniki Euro 0 i Euro 6 są właściwie nieporównywalne.

Myśli Pan, że ciężarówki zaszły dalej niż samochody osobowe?

Na pewno rywalizują z nimi stopniem skomplikowania konstrukcji. Niektórzy pytają: po co tyle elektroniki, po co te wszystkie systemy? Na rynku pracy będzie coraz mniej kierowców o wysokich umiejętnościach. Już teraz trudno znaleźć dobrego kierowcę. Rozwój konstrukcji będzie zmierzał ku ograniczeniu roli człowieka. Tak, aby można było prowadzić ciężarówkę posiadając jedynie niezbędne minimum kwalifikacji. Technika będzie rekompensować niedostatki wiedzy kierowcy. Zautomatyzowane skrzynie, inteligentne tempomaty, systemy bezpieczeństwa zatroszczą się o prawidłową, ekonomiczną eksploatację.

Będzie więcej czasu na relaks. Podobno każdy Włoch jest fanem piłki nożnej, Pan również?

Jestem kibicem Juventusu Turyn. Wykonał fantastyczną robotę, kiedy po kilku słabych sezonach zdobył mistrzostwo Włoch. Drużyna nie przegrała ani jednego meczu. Znów zacząłem w nich wierzyć. Młody zespół z młodym trenerem dosłownie zmiażdżył rywali. Zobaczymy,



Australian Motorcycle Grand Prix 2011. Massimiliano Perri przy swoim ulubionym zespole.

jak sobie poradzą w lidze europejskiej. Nie mogę się doczekać.

W tym roku czeka nas wspaniałe wydarzenie, mistrzostwa Euro 2012. Zamierzam obejrzeć mecz otwarcia Polska-Grecja na Stadionie Narodowym. Kilka razy byłem już na Legii. Z przyjemnością dopingowałem polską drużynę. Z każdym meczem czuję się z nią coraz bardziej związany.

Gra Pan również w golfa. To zupełnie inny sport niż futbol.

Golf to demokratyczna gra. Kondycja, wiek, płeć czy status społeczny nie mają znaczenia. Możesz zacząć grać gdy masz 5-6 lat. Możesz zagrać z każdym: kobietą, dzieckiem, własnym dziadkiem. Możesz też zagrać po prostu sam ze sobą. Grasz, gdy tylko chcesz. Pola golfowe są na ogół przepięknymi miejscami, gdzie w spokoju możesz się zrelaksować. Czerpać przyjemność z bycia blisko innych ludzi, blisko natury. Rywalizacja jest tylko częścią gry. Spacer czy rozmowa są równie ważne.

W Australii to popularny sport. Co niedzielę wszyscy idą zagrać. Mama, tata, dzieci, całe rodziny. W Europie golf wciąż uchodzi za ekskluzywny. Jest zbyt mało rozpropagowany i rzeczywiście kosztowny.

Sport jest ważną częścią Pańskiego życia?

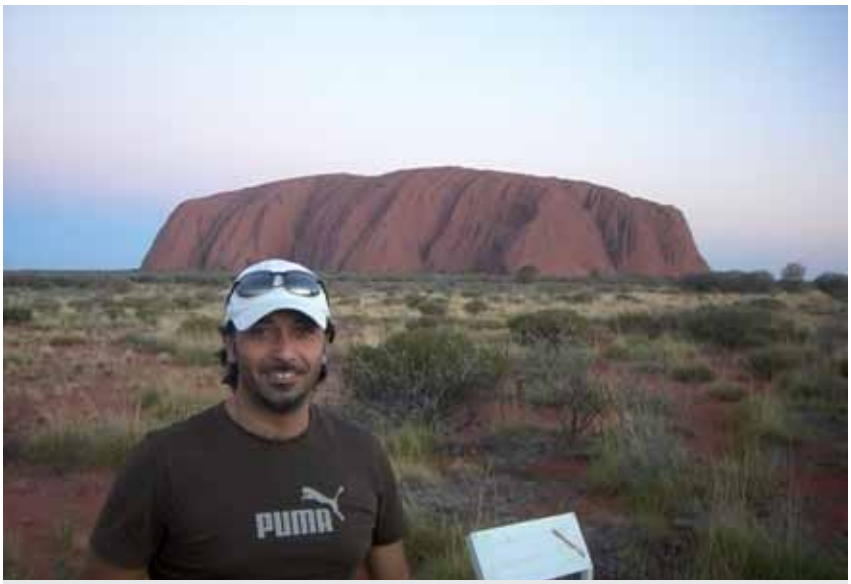
W Warszawie mieszkam w pobliżu Pola Mokotowskiego. Dwa, trzy razy w tygodniu staram się wstać trochę wcześniej i pobiegać z rana. Uważam, że to najlepszy sposób, aby rozpocząć dzień. Nie robię tego przez cały rok, nie zimą, ale teraz jest najlepsza pora na bieganie. Tyle zieleni, kwitną kwiaty. Park wygląda przepięknie.

Odwiedził Pan niejedno piękne miasto. Jak to jest studiować w Rzymie?

Każdego dnia dojeżdżałem na uczelnię z mojej miejscowości Civitavecchia. Od poniedziałku do piątku o 6.30 wsiadałem w pociąg, godzinę później wysiadałem na stacji w Rzymie. Potem zajęcia i powrót o 1:30. Popołudniami pracowałem na stacji benzynowej, a wieczorem uczyłem się w domu. Moje życie nie miało wiele wspólnego z tym, co można sobie wyobrażać o studiowaniu w Rzymie. Oczywiście w weekendy były imprezy, dziewczyny. Lecz chciałem jak najszybciej skończyć naukę i pójść do pracy. Miałem cel w życiu. Chciałem być inżynierem.

Kto mówił Panu o tym co ważne? Kto miał największy wpływ na to, kim Pan jest teraz?

Mój tato był policjantem, mama zajmowała się domem. Mieliśmy dom, ogródek warzywny. Wszystko całkiem zwyczajne. Uczciwość i radość z małych rzeczy – chyba to zawdzięczam rodzicom przede wszystkim. Wyznaję zasadę, że lepiej żyć z żalem niż wyrzutami sumienia. Nie znaczy to, ze nie korzystam z okazji. Jeśli los daje mi szansę, staram się ją pochwycić. Unikam niebezpieczeństwa, ale lubię ryzyko. Nie wahałem się ani chwili, gdy miałem jechać do Francji albo do Afryki czy Australii.



Ayers Rock, niezwykła formacja skalna pośrodku kontynentu. Australia jest szczególnym miejscem, do którego warto wracać.

Spędza Pan mnóstwo czasu w podróży. To wspaniałe, a niekiedy męczące – czy może zawsze jest tak samo?

Czasem się budziłem i zastanawiałem: gdzie dzisiaj jestem? Korea? Indonezja? Polska? Lubię poznawać innych ludzi, inne kultury i konfrontować je ze swoim sposobem myślenia. Na tym polega urok mojej pracy, mojego życia. Podróże sprawiają, że zmieniam się, dojrzewam w przyspieszonym tempie. Poza tym ciągle dzieje się coś nowego. Nie można się nudzić.

Gdy dojdzie do kryzysu na obcym gruncie, rozmowa idzie w złą stronę? Co Pan wtedy robi?

Denerwuję się, ale nauczyłem się, że okazanie tego jest wielkim błędem. Na końcu języka mam ostre słowa, ale staram się powściągać. Biorę głęboki oddech i w ogóle nie mówię tego, co naprawdę mam ochotę powiedzieć. Jeśli rozmawiamy po angielsku mam świadomość, że to dodatkowo zakłóca komunikację, ponieważ nie jest to ojczysty język ani dla mnie, ani – najczęściej – dla mojego rozmówcy. Odkładam wszelkie decyzje. Jeśli jest naprawdę źle, mówię: „Ok. Na razie to zostawmy. Wrócimy do tego później."

Jak jest pierwsza rzecz, jaką Pan robi po przybyciu do nowego kraju?

Kupuję rower. W Warszawie też tak zrobiłem. Samochód stoi w korkach, ciężko znaleźć miejsce do parkowania, a chodzenie na piechotę jest zbyt powolne. Rower jest idealny, aby oglądać nowe miejsca. Przede wszystkim chcę poznać miasto. Spędzam cały dzień na odkrywaniu okolicy. Jeśli się zgubię, tym lepiej. Mam szansę zobaczyć rzeczy, których się nie spodziewałem.

Lubię włączyć się w miejscowe życie. Nie dźwigam ze sobą swoich przyzwyczajeń, makaronów, pierożków. Poza domem nie jadam we włoskich restauracjach, chociaż akurat w Warszawie jest kilka naprawdę dobrych. Potrawy w nich serwowane nie są gorsze niż we Włoszech. W Polsce smakuję polskie specjały, staram się żyć jak Polak. Włoskie doświadczenia nijak się mają do sytuacji, jaką zastaję gdzie indziej.

Jaka jest Pana ulubiona potrawa i napój?

Lubię wino. Kolor zależy od pory roku. Latem wolę białe, najczęściej Chardonnay.

Zimą preferuję czerwone, Cabernet Sauvignon. Potrawa? Mam wiele ulubionych – zależy, w jakim kraju akurat jestem. We Włoszech zajadam się makaronem z mięsem albo owocami morza. W Polsce smakują mi zupy, bigos i pierogi. Najbardziej odpowiadają mi zimą. Gdy jest ciepło, są dla mnie zbyt ciężkie. Na przekąskę lubię smalec. Chleb ze smalcem i dobre piwo. Pyszne!

Wszędzie można znaleźć coś smacznego. Pamiętam, gdy raz chciałem iść do etiopskiej restauracji spróbować lokalnych smakołyków. Koledzy myśleli, że oszalałem. Pracowałem wtedy w Astrze i zobaczyłem spory kawałek Afryki: Maroko, Egipt, Tunezję. Lubię odkrywać smaki.

Lubię włączyć się w miejscowe życie. Nie dźwigam ze sobą swoich przyzwyczajeń, makaronów, pierożków.

Pracował Pan w Australii. Jak dalece różni się od Europy?

Unikalny kraj. Inny klimat, olbrzymie odległości. Proszę wyobrazić sobie Europę, w której między Lizboną, a Moskwą żyje tylko 20 milionów ludzi! Australijczycy zamieszkują głównie wybrzeże swojego kontynentu. W środku nic nie ma. Aby przejechać kraj w poprzek trzeba pokonać tysiące kilometrów przez pustynię. Przez większość roku pogoda jest przyjemna, ludzie dużo czasu spędzają na powietrzu. To wpływa na nastawienie do życia. Australijczycy są bardzo przyjacielscy, szybko nawiązują znajomość, nie stawiają barier. Zawsze jest z kim pogadać, nie dbają o formalności.

Szczególną grupę stanowią zawodowi kierowcy. Mają ugruntowane przekonanie, co to znaczy „dobra ciężarówka". Nie cierpią automatów. Uważają, że nie ma to jak ręczna skrzynia, najlepiej firmy Fuller. Ciężarówka to część ich image. Na wozy z Europy mówią „plastikowe ciężarówki". Uwielbiają amerykańskie traki, z wielkimi kabinami i mnóstwem chromu. Ozdabiają je na własny sposób, tak jak się komu podoba. Sposób użytkowania powoduje, że cenione są pojazdy nieskomplikowane i wytrzymałe. Na pustkowiu kierowcy są zdani tylko na siebie. Nie ma mowy o serwisie, po który można zadzwonić. ciężarówkę trzeba naprawić samemu, mając najwyżej do pomocy przygodnego kierowcę czy właściciela baru. Na wszystkich drogach mogą poruszać się zestawy B-Double, z dwiema naczepami. Na wybranych trasach jeżdżą pociągi drogowe z pięcioma naczepami, o długości nawet 54 m. Wytrzymałość i moc są najważniejsze.



Ile ciężarówek sprzedaje Iveco w ciągu roku w Australii?

Około 2 tys., wliczając Daily. Ciężarówki są produkowane na miejscu, a w ich konstrukcji uwzględnione zostały potrzeby Australijczyków. Dlatego oferujemy pojazdy z silnikiem przed kabiną. Poza własnymi układami napędowymi, proponujemy w niektórych modelach możliwość wyboru podzespołów innej marki. W Australii, podobnie zresztą jak w Stanach Zjednoczonych ciężarówki są produkowane z komponentów, które wybiera nabywca. Silnik Cummins lub Caterpillar, skrzynia Eaton, oś Meritor. Mówię oczywiście o ciężkim segmencie. Lżejsze pojazdy wychodzą z fabryki skompletowane standardowo.

Jak Pan radził sobie z jet-lagiem podczas podróży do Australii i z powrotem?

Mam to szczęście, że zasypiam w samolotach. Podróż planowałem w ten sposób, aby nie wybijać się z rytmu dobowego. Latałem dwa razy do roku. W samolocie spędzałem około 20-24 godzin z przesiadką – zwykle w Singapurze. Jeśli wiedziałem, że będę lądował wieczorem, starałem się nie spać w samolocie, żeby na miejscu położyć się prosto do łóżka. Jeśli przylot planowany był rano, łapałem drzemkę na pokładzie, żeby wysiąść będąc rześkim i wypoczętym.

Po podróży czasem miło zaszyć się w domu. Co Pan wtedy robi?

Po powrocie do Włoch zawsze kupuję magazyny o samochodach. Nadrabiam zaległości. W domu rzadko oglądam telewizję. Jeśli już, to najczęściej sport. Wolę poczytać, popracować przy komputerze. Czytam książki o biznesie, zarządzaniu. Dla relaksu biorę do ręki Paula Coelho. Lubię kino. Muzyka towarzyszy mi prawie zawsze. Wprawia mnie w dobry nastrój. Mam kilka ulubionych, włoskich piosenek, ale słucham wszystkiego. Lubię łagodne, chilloutowe utwory.

Czy coś jeszcze może Pana zaskoczyć?

Zawsze jest coś zaskakującego. Mam świeże spojrzenie na nowości. Nie porównuję miejsc i sytuacji z innymi. Staram się jak najwięcej zobaczyć, doświadczyć i odkryć. Wszędzie czeka coś zapierającego oddech w piersi.

Czy jest Pan szczęśliwy?

Robię to, co lubię. Pracuję dla przemysłu samochodowego. Dużo podróżuję. Tak, jestem szczęśliwy, chociaż wciąż szukam nowych wyzwań.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał: Michał Kij







NAJPIĘKNIEJSZE TUNINGOWANE SAMOCHODY CIĘŻAROWE

PIKNIK LOTNICZY

TARGI BRANŻOWE - MODELL TRUCK MANIA
GWIEZDNE WOJNY - DIABELSKI MŁYN - MODELE RC

MASZYNY:
Drogowe - Powietrzne - Militarne - Rajdowe - Off-roadowe -
Budowlane - Rolnicze - Motocykle - USA Trucks - Ciężarówki z Włoch

TRUCK DAY

OPRÓCZ TEGO:
Konkursy sprawnosciowe - Nagrody
Pokazy m.in. Rajdówki z Daharu
Finał krajowy konkursu "Young European Truck Driver"

6 - 7- 8 lipca 2012
MASTER TRUCK

8. Międzynarodowy Zlot Ciężarowych Pojazdów Tuningowanych
Autodrom - Lotnisko Polska Nowa Wieś k/Opola

PIĄTEK 6 LIPCA

Jazdy finałowe konkursu YETD
Gala Trucker Country: ZAYAZD,
Mariusz Kalaga,Kornelius Pacuda
Afterparty: DJ Matrix

SOBOTA: 7 LIPCA

Zagra: Międzystrefa, Horyzont
Konkursy sprawnosciowe z nagrodami
Miasteczko ruchu drogowego
Wielki Finał Konkursu YETD
MASTER TRUCK OF LIGHT

NIEDZIELA: 8 LIPCA

Zagra: Jan Manson Band
Konkursy sprawnosciowe z nagrodami
Finał Modell Truck Manii
Gala rozdania nagród MASTER TRUCK



ORGANIZATORZY:

PATRONI HONOROWI:

PATRON DUCHOWNY:
Książe Prałat Zygmunt Lubieniecki Kapelan Sportu Opolskiego

DOJAZD AUTOBUSEM LINII NR. 8.

SPONSORZY:

PATRONI MEDIALNI:

WYSTAWCY:

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko **99 zł**

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko **49 zł**

Promocyjna prenumerata obu tytułów
129 zł



Co miesiąc
dla wszystkich profesjonalistów branży TSL

Warto wiedzieć więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

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

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Dane do faktury

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

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru ☐ /2012
Truck&Van od numeru ☐ /2012
oba tytuły od numeru ☐ /2012

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

Data i podpis

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.


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

WARSZAWA 2012

bądź w grze

Ilość m² naszego portfolio w województwie mazowieckim to prawie 7-krotność liczby miejsc na Stadionie Narodowym.

Ponad 400 000 m².

Szukasz powierzchni w Warszawie?

PANATTONI EUROPE



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

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