ISSN 2081-5255

WRZESIEŃ – 9/2019 (105)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)



Tematy numeru:

CIĄGŁE ZMIANY W OBSŁUDZE LOGISTYCZNEJ BRANŻY SPOŻYWCZEJ

SUKCES BĘDĄCY EFEKTEM PASJI I ZABAWY

CZEKAJĄC NA ZMIANY

NAJLEPSZE PIERWSZA POŁOWA ROKU W HISTORII POLSKI

ISSN 2081 5255
9 772081 525901 09
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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









Inteligentna komunikacja sieciowa w pojeździe + obsługa klienta w czasie rzeczywistym + informacje o zalecanych czynnościach w jednym miejscu

Mercedes-Benz Uptime

Dla znacznie sprawniejszego planowania wizyt w warsztacie i pełnej dyspozycyjności pojazdu.

Maksymalna dostępność jako opcja do każdej Umowy Serwisowej Mercedes-Benz oraz jako oddzielny produkt. Możliwość łączenia ze wszystkimi usługami Fleetboard. W połączeniu z Truck Data Center; dla Actrosa jako wyposażenie standardowe z możliwością rezygnacji; dla Arocsa i Antosa jako wyposażenie dodatkowe.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

4Trans

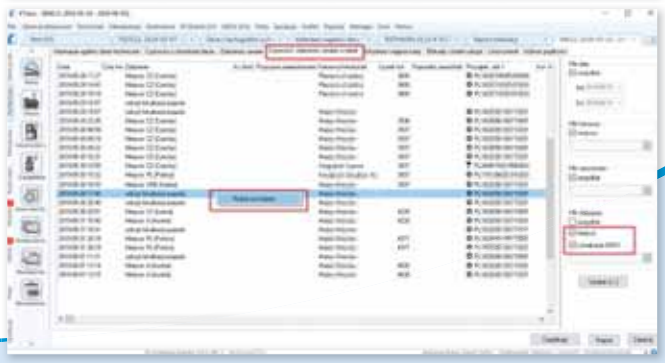


NOWA WERSJA 4TRANS 5.0 Z OBSŁUGĄ DANYCH Z INTELIGENTNYCH TACHOGRAFÓW

W INELO jesteśmy gotowi na zmiany związane z inteligentnymi tachografami i nowymi kartami. Najnowsza wersja 4Trans 5.0 posiada następujące funkcje:

- możliwość pobrania i analizy danych z inteligentnych tachografów,
- możliwość pobrania i analizy danych z kart kierowców drugiej generacji,
- wyświetlanie danych lokalizacyjnych wraz z odnośnikiem do mapy,
- ostrzeżenie – wpis kraju rozpoczęcia/zakończenia jest niezgodny z lokalizacją GNSS.





22 113 40 60

bok@viaon.pl

www.inelo.pl



Chiny wciąż pozostają ważnym partnerem handlowym dla Unii Europejskiej. Co więcej, w okresie zaognienia relacji dyplomatycznych na linii Chiny – USA, to właśnie Europa zwiększa wymianę handlową (i to obustronnie) z Państwem Środka. Choć import z Chin jest wciąż niemal dwukrotnie większy od eksportu, to jednak zauważalna jest pewna zmiana w dotychczasowych relacjach. Chiny coraz częściej importują z Europy już nie tylko rozwiązania technologiczne, ale po prostu towary konsumpcyjne czy żywność. Rodzi to też nowe potrzeby i możliwości transportowe. Do tej pory bowiem dominującą rolę w transporcie towarów z Chin do Europy miały dwie gałęzie transportu. Wolumenowo znakomita większość towarów docierała do nas kontenerami drogą morską – tanio, ale długo. Towary wysokiej wartości transportowane były drogą lotniczą – szybko, ale bardzo drogo.

Od dawna trwało zatem poszukiwanie złotego środka na transport niezbyt drogi, a jednocześnie dość szybki. Jednym z efektów tych poszukiwań była reaktywacji tzw. Jedwabnego Szlaku, czyli lądowego połączenia Chin, poprzez Kazachstan, Rosję i Białoruś do Polski i dalej do zachodniej Europy. Cieszy fakt, że kolejowe połączenie Chin z Europą rozwija się w ekspresowym tempie. W 2016 uruchomiono około 1700 pociągów, rok później już 3700 a w ubiegłym roku było ich już ponad 6300. Dla Polski ważnym pozostaje fakt, że ponad 80 proc. z nich przechodzi przez polskie terminale w Małaszewiczach i Terespolu.

Jednak równolegle z rozwojem kolejowych połączeń intermodalnych pojawiają się pomysły tworzenia również połączeń drogowych. Czy jednak wsadzanie do jednej ciężarówki (wiozącej umownie jeden kontener) kierowcy, który ma spędzić w drodze około dwóch tygodni w każdą stronę ma sens? W porównywalnym czasie pociąg przewiezie tych kontenerów pół setki, generując dużo niższe zagrożenia i koszty zewnętrzne. W czasach ogólnego braku kierowców na rynku odpowiedź nasuwa się sama.

Póki co polscy przewoźnicy drogowi nie opanowali tras pomiędzy Chinami i Europą, jednak na drogach Starego Kontynentu wciąż są najliczniejszą i najbardziej rozpoznawalną grupą, realizującą około jedną czwartą wszystkich transportów międzynarodowych. Jednak dominująca pozycja nie oznacza, że mogą oni spać spokojnie. Dużym zagrożeniem jest sama struktura branży zbudowanej z bardzo wielu (bo ponad 30 tysięcy), ale jednocześnie bardzo małych firm (większość przewoźników międzynarodowych operuje mniej niż sześcioma pojazdami). Oznacza to ciągłą walkę konkurencyjną przy jednoczesnej niewielkiej, bo rozproszonej, sile przetargowej. Na przewoźników stale czyhają też nowe wyzwania, związane ze stale zmieniającym się środowiskiem biznesowym oraz wymogami prawnymi. Warto być z nimi na bieżąco, co można osiągnąć uczestnicząc w Spotkaniach Transportowych, na które już w przyszłym miesiącu zapraszamy przewoźników i transportowców.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny

W NUMERZE

W SKRÓCIE

Aktualności 6

LOGISTYKA

Sukces będący efektem pasji i ciężkiej pracy 10
Coraz gorsze perspektywy globalnego handlu 14
Ciągłe zmiany w obsłudze logistycznej branży spożywczej 15
Więcej niż oczekuje klient.....20

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Innowacje poprawiające komfort pracy 22
Wpływ nowych technologii na rozwój logistyki i Przemysłu 4.0 24
Bramy na specjalne zamówienie dla największego warsztatu kolejowego w Niemczech 26
Identyfikacja europalety. Część 2 ..28

SYSTEMY IT

Czy twoja logistyka jest elastyczna? Elastyczność systemu WMS w centrum logistycznym 30

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Najlepsza pierwsza połowa roku w historii Polski.....32

PRAWO

Zmiany w drogowych kontrolach technicznych 38
Brak zapłaty za fracht. Kary dla nierzetelnych zleceniodawców.....39
Zmiany dotyczące terminów płatności. Walka z tzw. „zatorami płatniczymi” 40

TRANSPORT DROGOWY

Kto nie płaci myta w Niemczech 43
Dane z tachografu – zadbaj, żeby je mieć! 44
Co Smart APP Tracking ma wspólnego ze świeżymi pomidorami na Twoim stole? 46
Największy beneficjent.....47

TRANSPORT INTERMODALNY

Czekając na zmiany.....48
Kiedy rozwiązaniem jest transport intermodalny 52

TRANSPORT WODNY

Po drugiej stronie portu 54

TRANSPORT KOLEJOWY

Nadzieja w „górce” 58

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Na podobnym poziomie jak przed rokiem 60

TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

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

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

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

Skład DTP
mt art

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

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

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

KMG media

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

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

TSL biznes · TruckVan · SPOTKANIA TRANSPORTOWE

2019 edycja JESIEŃ

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych



10.10.2019 – Kraków

17.10.2019 – Wrocław

6.11.2019 – Warszawa

TransLogistica Poland (5-7.11.2019)

19.11.2019 – Poznań

SPOTKANIA TRANSPORTOWE 2019

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej.
Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

Dołącz do grona tych, którzy wiedzą więcej.

Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
spotkania@tsl-biznes.pl
tel. 22 213 88 28

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA
UDZIAŁ BEZPŁATNY

Organizatorzy:

KMGmedia TSLbiznes Truck&Van

Zarejestruj się bezpłatnie na **www.spotkania.tsl-biznes.pl**



Fot. Wizz Air

DALSZY ROZWÓJ Wizz-Air

Wizz Air, to jedna z najszybciej rozwijających się linii lotniczych w Europie i największy niskokosztowy przewoźnik w Europie Środkowo-Wschodniej. 3 września ogłosił wprowadzenie do polskiej floty 4 nowych samolotów i uruchomienie latem 2020 r. 15 nowych tras z Gdańska, Krakowa i Warszawy.

Do tego polską siatkę połączeń na najpopularniejszych trasach z Polski wzbogaci o 24 loty tygodniowo, a liczba członków zespołu w Polsce przekroczy 1100 pracowników. W sumie w ofercie Wizz Air są 193 trasy do 28 krajów z dziewięciu lotnisk w Polsce. A już niedługo przewoźnik dysponować będzie 30 samolotami.

Zaangażowanie Wizz Air w działalność w Polsce podkreśla jego silny rozwój na wszystkich lotniskach w kraju. 193 połączenia w ofercie na 2020 r. to w sumie 13 milionów miejsc w sprzedaży na trasach w polskiej siatce połączeń, co stanowi wzrost o 20% w porównaniu z obecnym rokiem.

Stephen Jones, vice prezes i dyrektor zarządzający Wizz Air Hungary powiedział: – *Po ostatnich ogłoszeniach dotyczących dodania trzeciego samolotu w bazie w Krakowie oraz uruchomienia nowych tras z Gdańska i Warszawy, cieszymy się, że możemy przekazać kolejne informacje dotyczące działalności Wizz Air w Polsce. Umieszczamy 4 nowe samoloty i tworzymy 15 nowych tras, co w konsekwencji powoduje powstanie kolejnych miejsc pracy w naszej linii i u naszych partnerów biznesowych.*

EFEKT OPTYMALIZACJI

W ramach większej koncentracji na kliencie, Volvo Trucks umacnia i optymalizuje swój biznes w Europe. Od stycznia 2020 zostaną wprowadzone dedykowane marce organizacje rynkowe, dzięki czemu w pełni zostanie wykorzystany potencjał danego rynku i marki Volvo Trucks.

Do tej pory Grupa Volvo zarządzała swoimi dwoma markami samochodów ciężarowych, Volvo Trucks i Renault Trucks poprzez jedną wspólną organizację na większości rynków w Europie. Teraz oddzielne organizacje rynkowe, Volvo Trucks i Renault Trucks, będą zwiększać pełną koncentrację na sprzedaży i klientach dla każdej z marek. Nie będzie natomiast żadnych zmian w sieci serwisowej; Volvo Trucks i Renault Trucks będą kontynuować współpracę tam, gdzie dziś są dwu-markowe własne serwisy Volvo Group Truck Center oraz autoryzowane punkty obsługi.


Fot. Volvo

Jesteśmy przekonani, że zespoły dedykowane marce na danym rynku jeszcze bardziej wspomogą naszych klientów w drodze do sukcesu, ponieważ jesteśmy lepiej przygotowani na przyszłość i możemy stać się jeszcze bardziej wydajni i skoncentrowani na naszych ambicjach biznesowych – stwierdzili Heléne Mellquist, prezes Volvo Trucks Europe, i Jean-Claude Bailly, prezes Renault Trucks Europe, we wspólnym oświadczeniu.

BEZPOŚREDNIE POŁĄCZENIE SYSTEMÓW FIRM W SEKTORZE LOTNICZYM

Kuehne + Nagel i Air France KLM Martinair Cargo (AFKLMP Cargo), międzynarodowi liderzy w sektorze transportu lotniczego, połączyli siły. Celem współpracy jest zwiększenie integracji elektronicznych procesów rezerwacji i zlecania transportu.

Obie firmy umożliwiły klientom całkowite połączenie *host-host* za pośrednictwem Interfejsu Programowania Aplikacji (API). Dzięki temu, klienci otrzymują w pełni zintegrowane możliwości dopasowania dostępnej przestrzeni ładunkowej do indywidualnych potrzeb, gdzie łączność jest bezproblemowa.

Po raz pierwszy przewoźnik lotniczy i dostawca usług logistycznych tworzą bezpośrednie połączenie między dwoma systemami, przekształcając proces ręcznej wyceny i rezerwacji na pełni zautomatyzowane rozwiązanie cyfrowe. Obie, współpracujące ze sobą firmy wspierają idee łańcuchów dostaw nowej generacji. Dzięki temu, klienci skorzystają z pełnej oferty cyfrowej obu firm, m.in. z opcji sprawdzenia dostępnej pojemności, uzyskania dynamicznych wycen oraz zlecania transportu online w czasie rzeczywistym. Po udanej weryfikacji systemu, Kuehne + Nagel i Air France KLM Martinair Cargo będą dalej rozwijać rozwiązanie i rozpoczną jego wdrażanie w Europie i Azji Południowo-Wschodniej.



Fot. Kuehne + Nagel

Zdaniem Yngve'a Ruud, członka zarządu Kuehne + Nagel, odpowiedzialnego za transport lotniczy – *Udane wdrożenie rozwiązania to kolejny krok naprzód w cyfrowym procesie transformacji i rozwijaniu możliwości eTouch. Dzięki nowemu interfejsowi, zwiększamy szybkość, dokładność i wydajność – z korzyścią dla naszych klientów lotniczych na całym świecie.*

ZMIANY PERSONALNE W ILIM-IE

15 lipca, na stanowisko Dyrektora Sieci Badawczej ŁUKASIEWICZ – Instytutu Logistyki i Magazynowania został powołany dr hab. Arkadiusz Kawa.



Posiada on ponad 15-letnie doświadczenia w logistyce i e-commerce,które zdobywał podczas realizacji ponad 60 projektów m.in. dla Volkswagen, Bpost, Poczty Polskiej, GS1 Polska, Last Mile Experts, Merlin, Digital24, Pepco, Kompanii Piwowarskiej, Autostrady Wielkopolskiej. W latach 2009-2019 pracował na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu (UEP), kolejno na stanowisku asystenta, adiunkta i profesora nadzwyczajnego. W latach 2005-2009 był uczestnikiem studiów doktoranckich UEP.

Arkadiusz Kawa pełnił rolę eksperta naukowego w NCBR, NAWA i FNP oraz konsultanta w międzynarodowych projektach badawczych. Był również wykładowcą na studiach Executive MBA i podyplomowych na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, Politechnice Gdańskiej, Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Został laureatem konkursu na stypendia dla młodych, wybitnych naukowców Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz prestiżowego konkursu Fundacji na rzecz Nauki Polskiej. Jest autorem trzech książek, współredaktorem dwóch monografii i prawie 300 publikacji popularyzatorskich oraz naukowych.

Zarządzanie Instytutem obejmuje w szczególnym czasie, kiedy zaczyna działać Sieć Badawcza ŁUKASIEWICZ, którą współtworzy poznański Instytut. – *Bardzo się cieszę, że dołączam do zespołu Sieci Badawczej ŁUKASIEWICZ – Instytutu Logistyki i Magazynowania – organizacji, która przez lata wyznaczała i nadal wyznacza wiele nowych kierunków naukowych, badawczych i rozwojowych zarówno w zakresie logistyki, jak i gospodarki cyfrowej* – mówi dr hab. Arkadiusz Kawa.

KONSEKWENCJE BREXITU DUŻĄ NIEWIADOMĄ

Znacząco rośnie wolumen paczek wysyłanych do Wielkiej Brytanii, jednak tutaj dużą niewiadomą pozostaje Brexit, gdyż zgodnie z obecnymi ustaleniami Wielka Brytania powinna wyjść z UE 31 października tego roku.

Nadal nie jest jednak przesądzone, że tak się stanie, ani na jakich warunkach. W obecnej sytuacji prawnej nastąpiłoby to bez ustalonych reguł. Ten stan zawieszenia dotyczy także sfery gospodarczej, w tym kwestii związanych z funkcjonowaniem transportu między krajami UE a Wielką Brytanią. Czego mogą spodziewać się polskie sklepy działające w sieci? Jak na Brexit przygotowują się firmy kurierskie i przewoźnicy drogowi?

– *Jesteśmy w pełni przygotowani już od pierwszego terminu, w jakim miał nastąpić Brexit. Spędziliśmy bardzo dużo czasu na analizie możliwych scenariuszy, tak żeby nasi klienci mogli bez przeszkód nadawać swoje przesyłki w nowej rzeczywistości gospodarczej, zwłaszcza biorąc pod uwagę pojawienie się granicy celnej między Wielką Brytanią a krajami UE. Stale monitorujemy sytuację związaną z Brexitem i jesteśmy w stanie na bieżąco reagować oraz informować klientów o ewentualnych zmianach* – mówi Michał Rząsa, kierownik działu spedycji międzynarodowej GLS Poland.



KOSZTY TRANSPORTU W 3M NIŻSZE O 35%

Spółka 3M, producent m.in. tworzyw sztucznych, materiałów ściernych i elektronicznych, wdrożył chmurowe rozwiązanie do zarządzania transportem MIXMOVE Match. System pozwolił firmie obniżyć koszty logistyki aż o 35%. Wszystko dzięki poprawie wskaźnika wykorzystania zasobów na dalekich trasach o 90% i zwiększeniu dokładności dostaw.

Według badań CO3 (Collaboration Concept for Co-Modality)1, 72% towarów w Europie przewożonych jest transportem drogowym. 20% wszystkich pojazdów ciężarowych poruszających się na drogach jest pustych. Pozostałe wypełnione są średnio w 50%. Niewykorzystana przestrzeń ładunkowa przekłada się na straty w wysokości od 100 do 300 mld euro rocznie. Branża TSL ma więc sporo do zrobienia w zakresie optymalizacji łańcucha dostaw, a pomocna jest tu technologia, w tym rozwiązanie MIXMOVE współfinansowane z funduszy Unii Europejskiej. Funkcjonuje ono w modelu Software as a Service (SaaS). Rozwiązanie integruje partnerów w całym procesie logistycznym zapewniając im bardziej efektywną współpracę. System zakłada przewóz towarów od producenta do najbliższego centrum dystrybucyjnego. Tutaj towar od różnych dostawców umieszczany jest na paletach i w klatkach, a następnie trafia do długodystansowego pojazdu ciężarowego. Pełne ciężarówki poruszają się między centrami dystrybucji. W docelowym magazynie pojazd jest przepakowywany do mniejszych samochodów i następnie trafia bezpośrednio do klienta.

Fot. Iveco



Dzięki lepszemu zarządzaniu przewożonymi towarami system pozwala zoptymalizować współczynnik wypełnienia pojazdów, dzięki czemu koszty transportu znacznie się zmniejszają. Pozwala ponadto dynamicznie planować i realizować wiele operacji w czasie rzeczywistym oraz monitorować na bieżąco cały łańcuch dostaw. Koncepcja jest zgodna ze standardami GS1.

DHL PARCEL USPRAWNIA PROCESY HR

Gavdi Polska wdrożył w DHL Parcel szereg nowoczesnych rozwiązań z obszaru HR, usprawniających procesy kadrowo-administracyjne.

W ramach projektu uruchomione zostały m.in. serwisy samoobsługowe dla menedżerów i pracowników. Zintegrowany system pozwala kadrze kierowniczej zarządzać czasem pracy oraz procesami podwyżek, a pracownikom samodzielnie podejmować działania np. w zakresie planowania urlopów, czy też możliwość dostępu do swoich danych.

Wśród narzędzi zaimplementowanych w DHL Parcel znalazł się m.in. Gavdi Time Management Platform, który wraz z pakietem TM BOX wykorzystuje standardowe funkcjonalności SAP HCM, rozwijając je w obszarach dotyczących polskiej specyfiki czasu pracy. Rozwiązanie usprawnia zarządzanie czasem pracy i optymalizuje jego planowanie.

Do prowadzenia ewidencji czasu pracy wykorzystano z kolei specjalne czytniki RCP, co umożliwia dokładną analizę czasu pracy w ujęciu dziennym i godzinowym, a tym samym ułatwia codzienną kontrolę pracy zespołu.

Time Management Platform jest oparty na technologii chmurowej z wykorzystaniem intuicyjnegointerfejsu Fiori. Daje to użytkownikom systemu dostęp do platformy na różnych typach urządzeń, niezależnie od miejsca, w którym przebywają.

Wdrożenie objęło również uruchomienie SAP SuccessFactors – Employee Central oraz Compensation. Pierwsze narzędzie umożliwia pracownikom m.in. natychmiastowy dostęp do swoich danych kadrowych, co w efekcie ogranicza ilość pytań kierowanych do kadr. Drugie – wspiera zarządzanie wynagrodzeniami. Wdrożone funkcjonalności w tym obszarze pozwalają również na sprawną kontrolę poszczególnych danych – m.in. bieżącego stanu budżetu, przeznaczanego na podwyżki płac. System, w oparciu o zastosowane algorytmy, jest też w stanie zarekomendować „widełki" podwyżkowe i kontroluje czy wprowadzane kwoty mieszczą się w ich przedziale. Menedżerowie na bieżąco otrzymują raporty, które mogą być łączone z informacjami pochodzącymi z innych obszarów systemu z uwagi na zastosowanie jednolitej, zintegrowanej platformy systemu SuccessFactors. Dzięki temu strona główna w jedynym miejscu agreguje funkcjonalności związane z zarządzaniem czasem pracy, procesem podwyżkowym oraz podstawowymi danymi kadrowymi.

Fot. SXC



Zintegrowany system pozwala kadrze kierowniczej zarządzać czasem pracy oraz procesami podwyżek, a pracownikom samodzielnie podejmować działania np. w zakresie planowania urlopów

EUROPEJSKI FRACHT LOTNICZY W STREFIE NISKICH LOTÓW

Europejski rynek przewozów lotniczych w 2019 r. boryka się ze spadkiem wolumenu transportów. Jak zauważa Karol Barańczuk, kierownik spedycji drobnicowej z międzynarodowej grupy transportowo-logistycznej AsstrA, wpływa na to między innymi sytuacja gospodarcza znaczących krajów Unii, jakimi są Niemcy i Francja.

– Rzecznik prasowy największego europejskiego portu lotniczego wiąże osłabienie segmentu przewozów towarowych ze „słabymi wskaźnikami handlu światowego i późną Wielkanocą". Za rezultaty tego półrocza odpowiada także tak zwany „efekt wysokiej bazy". Trudno jest powtórzyć dobre wyniki z ubiegłego roku – twierdzi.

– Jeśli spojrzymy na raporty dotyczące niemieckiego eksportu, zauważymy, że gospodarka naszych zachodnich sąsiadów boryka się z bolesnym spadkiem popytu na niemieckie towary. To z kolei spowalnia wzrost PKB i wpływa na wolumen ładunków lotniczych w Europie. Niemniej eksperci liczą na poprawę sytuacji do końca bieżącego roku – kontynuuje Karol Barańczuk.



Karol Barańczuk

Za osłabienie segmentu przewozów towarowych odpowiadają słabe wskaźniki handlu światowego i późna Wielkanoc, a także tak zwany „efekt wysokiej bazy".

Grupa AsstrA koncentruje się na zwiększeniu eksportu z Polski, Włoch i Rosji. Jeśli chodzi o import, Chiny-Europa i Chiny-Rosja pozostają głównymi kierunkami. Aby zaspokoić potrzeby klientów w tych obszarach nawet w szczycie sezonu, zespół AsstrA korzysta ze specjalnego narzędzia Block Space Agreement. Dzięki temu puste przestrzenie ładunkowe są dostępne do dyspozycji klienta w każdych warunkach rynkowych. Dlatego też ci klienci, którzy chcą szybko dostarczyć towary w szczycie sezonie, mogą uprzednio zadbać o spokój psychiczny i zarezerwować miejsca za pośrednictwem AsstrA nawet pół roku wcześniej. I

COLIAN Logistic

OFERUJE KOMPLEKSOWĄ USŁUGĘ LOGISTYCZNĄ

Działalność firmy opiera się na 3 filarach:

- usługach magazynowania
- usługach spedycji i transportu
- usługach customer service



Colian Logistic Sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, www.colianlogistic.pl



Receptą na sukces jest ciężka praca, ale też satysfakcja i zabawa. Dlatego firma może pochwalić się wzrostem o 30-40 procent każdego roku

SUKCES BĘDĄCY EFEKTEM PASJI I CIĘŻKIEJ PRACY

Vesta Polska jest międzynarodową firmą logistyczną, która świadczy usługi dla wielu światowych i lokalnych producentów oraz spółek handlowych. O drodze firmy do sukcesu, jej dalszych planach oraz sytuacji rynku TSL mówią: prezes zarządu Vesta Polska Witalij Rudnicki, dyrektor handlowy Krzysztof Frątkiewicz i kierownik transportu Rafał Batorowicz.

Jak kształtuje się obecnie sytuacja na rynku transportowym i logistycznym w Polsce oraz jak według Państwa funkcjonuje branża TSL?

Rafał Batorowicz (RB): Moim zdaniem sytuacja na rynku transportowym, spedycyjnym, logistycznym dynamicznie się zmienia i niestety niektóre sytuacje, problemy, które teraz się pojawiają, są zupełnie nowe. Nie możemy wykorzystać doświadczenia poprzednich lat do ich rozwiązania. Rynek, czyli ludzie, reagują bardzo zmiennie i niestety emocje przenoszą się na ich zachowania. Ostatnio duże emocje wzbudził w całej branży logistycznej Pakiet Mobilności. Spowodował on więcej obaw, niż dał poczucia bezpieczeństwa. I niestety dyskusja o zasadności i treści tego pakietu, która toczy się w przestrzeni publicznej w Polsce, nie napawa optymizmem, a wręcz budzi niepewność. Człowiek niepewny nie inwestuje, a nie inwestując traci przewagę na rynku. W moim odczuciu już sama dyskusja powoduje zmniejszenie konkurencyjności polskiego transportu na rynku europejskim.

Witalij Rudnicki (WR): Zgadzam się, a z drugiej strony bez zmian nie ma przyszłości, wszystko jest zmienne. Możemy na to patrzeć jako na postęp ewolucyjny w transporcie. Wytrwa najsilniejszy lub najszybszy. Owszem, ta zdrowa konkurencja pomiędzy firmami transportowymi została zachwiana przez politykę, ale trzeba umieć się dostosować, znaleźć receptę na zaistniałą sytuację i dalej robić swoje, czyli świadczyć usługi takiej jakości, której oczekuje klient.

> Sytuacja na rynku transportowym, spedycyjnym i logistycznym dynamicznie się zmienia, a niektóre problemy są zupełnie nowe. Nie można więc korzystać z doświadczenia z poprzednich lat do ich rozwiązania.

Krzysztof Frątkiewicz (KF): Dodam, że to o czym powiedział Rafał, w sposób oczywisty uderza w polskiego przewoźnika i zabiera dużo energii na znalezienie równowagi w biznesie. Również ciągłe zmiany w ustawodawstwie nie pomagają w rozwijaniu skrzydeł. Natomiast zgodzę się również z tym, że rywalizacja jest konieczna, przyczynia się do rozwoju, do szukania nowych dróg i możliwości, otwiera nas na nowych klientów i pomaga zaproponować im coś, czego konkurenci jeszcze nie zauważyli.

WR: A wydawało by się, że transport jest bardzo bliski politykom. Ich kilometrówki mogą wprowadzać w kompleksy nawet zawodowych kierowców (śmiech).

RB: Wracając do tematu sytuacji w TSL, dużym wyzwaniem i utrudnieniem dla większości firm transportowych i spedycyjnych jest terminowość wpłat za wykonane usługi oraz same terminy, jakie klienci narzucają transportowi. Doszliśmy

> Termin płatności 60 dni od dostarczenia prawidłowo wystawionych dokumentów księgowych i oryginalnej CMR jest już standardem. A nierzadko klienci mają termin płatności 120 dni po fakturze zbiorczej z trzech miesięcy.



Witalij Rudnicki



Rafał Batorowicz



Krzysztof Frątkiewicz

już do absurdu z terminami płatności, na które my przewoźnicy jesteśmy zmuszeni się godzić. Termin płatności 60 dni od dostarczenia prawidłowo wystawionych dokumentów księgowych oraz oryginalnej CMR jest już chyba standardem. A nierzadko współpracuje się z klientami, którzy mają termin płatności 120 dni po fakturze zbiorczej z trzech miesięcy!

KF: Zauważmy, że jeśli auto załadowało się 30 marca, to rozładunek nastąpi w miesiącu kwietniu. Zważywszy, że nasze auto raz na 2-3 miesiące zjeżdża na bazę, to wszystkie dokumenty transportowe jeżdżą z kierowcą jeszcze przez bliżej nieokreślony czas. Oczywiście staramy się, aby kierowcy przekazywali dokumenty szybciej, ale bądźmy szczerzy, różnie z tym bywa, to są trasy, odległości itd. Jeśli kierowca dostarczy nam CMR w oryginale nawet w środku kwietnia, to dopiero wtedy wystawię fakturę i teraz dochodzą dwa tygodnie na dostarczenie przez Pocztę Polską kompletu dokumentów z fakturą za usługę za każdy dzień z trzech miesięcy. Jeżeli pojawi się błąd, niezgodność lub pominięcie jakiejś informacji, klient powiadamia nas i czeka na prawidłowy komplet dokumentów. Dopiero po ich otrzymaniu zaczyna odliczać czas do płatności. Przypomnę – 120 dni. A my jako firma musimy pokrywać koszty wykonania usługi prawie natychmiast, w miesiącu wykonania usługi. Wychodzi 120 dni oczekiwania, aby wystawić fakturę z terminem płatności na kolejne 120 dni i tu, zakładając najlepszy wariant, to już mamy 240 dni bez pieniędzy za usługę i z ogromnymi kosztami stałymi. I czekamy z niecierpliwością, żeby chociaż w tym wskazanym terminie pieniądze pojawiły się na koncie. Rok ma 365 dni, firma czeka na opłatę 240 dni.

WR: Kończąc ten temat dodam, że jeżeli przeczytają to osoby zlecające transport, uczestniczące w łańcuchu dostaw, to chcę im powiedzieć: pamiętajcie proszę, że wydłużając termin płatności za usługę transportową, spedycyjną, logistyczną do maksimum, zabijacie nasz transport. Bezpośrednio przyczyniacie się do bankructw polskich przedsiębiorców transportowych, którzy codziennie wkładają wiele wysiłku, aby zrealizować wszystkie wymagania, mimo dużych kosztów stałych w transporcie (opłata za paliwo, drogi, kierowcy, naprawy, leasingi, obsługa serwisowa auta itd). Musimy jako transport być Waszym inwestorem, kredytodawcą i usługodawcą nie otrzymując w tym samym czasie nic. I walcząc o utrzymanie nie tylko swojego biznesu, ale i swojej rodziny.

> Pakiet Mobilności w branży logistycznej bardziej budzi obawy, niż daje poczucie bezpieczeństwa. W Polsce już sama dyskusja o zasadności i treści tego pakietu wywołuje niepewność i powoduje zmniejszenie konkurencyjności polskiego transportu na rynku europejskim.

> Rywalizacja jest konieczna, przyczynia się do rozwoju, do szukania nowych dróg i możliwości, otwiera nas na nowych klientów i pomaga zaproponować im coś, czego konkurenci jeszcze nie zauważyli.

Nie można cieszyć się z rozwoju polskiego transportu w Europie Zachodniej i jej konkurencyjności zadając w tym samym czasie cios w postaci nieterminowych płatności lub wydłużając termin do nierealnych dat. Kliencie, pomóż nam z terminem płatności, a zobaczysz jak my pomożemy Tobie w Twoich zmaganiach na rynku TSL!

Skoro było i jest tyle utrudnień, przeszkód dla branży i w branży, to jak takiej firmie jak Vesta Polska udało się przetrwać, a nawet rozwinąć biznes? Jak zmieniła się Spółka na przestrzeni ostatnich 5 lat?

WR: Sekretem są ludzie! Ci, którzy siedzą teraz z Panem i Ci, którzy pozostają na swoich posterunkach wykonując obowiązki najlepiej jak potrafią. Może koledzy mają więcej do powiedzenia na ten temat, ale będę upierał się, że to oni i reszta zespołu tego dokonali. Nawet powiem więcej, jest to też zasługa wszystkich tych, którzy – niestety – z różnych względów odeszli od nas. Oni również przyczynili się w swoim czasie do tego czym teraz jest Vesta Polska na rynku TSL. Oczywiście nie wszyscy, ale wielu. Niestety, dużo dobrych ludzi z zapałem do pracy nie potrafiłem zatrzymać, ale z tego miejsca pragnę im podziękować za obecność i wkład w nasz rozwój. Dla wielu z Was drzwi naszej firmy są zawsze otwarte.

KF: Pełne zaangażowanie każdego pracownika, zaczynając od recepcji a na zarządzie kończąc, daje właśnie taki efekt wzrostu. Zdajemy sobie sprawę z tego, że gdyby nie pewne decyzje i błędy, to Vesta dziś byłaby jeszcze większa. Ale dziecko zaczyna stawiać pierwsze kroki nie od biegania, tylko od raczkowania. Dorośliśmy do tego, aby już biec. A jeżeli nie jesteśmy

pierwsi, to mimo wszystko chcemy, aby konkurencja czuła nasz oddech na karku (śmiech).

RB: Ta praca jest dla nas niesamowitą zabawą i pasją. Popatrzcie na Roberta Lewandowskiego – zawsze zadowolony, bawi się na boisku, chociaż ciężko na to pracował i nadal pracuje, aby zawsze być w formie i wygrywać. I ja też tak chcę podchodzić do biznesu. To ciężka praca, ale też niesamowita satysfakcja i zabawa. Myślę, że w naszym przypadku to jest receptą na sukces i dlatego dzisiaj możemy pochwalić się wzrostem o 30-40% każdego roku. Przy naszym wolumenie obsługi nie możemy liczyć na szczęśliwy traf. To jest ciężka i solidna praca każdego pracownika Vesta Polska.

Jakim działaniom, czy czynnikom Vesta zawdzięcza swoje sukcesy?

RB: Trudno wymienić jakieś jedno albo parę konkretnych działań. To jest suma różnych czynników, czasami nakładających się na siebie, a czasem zupełnie niezależnych. Robimy częste analizy wyników, możliwości i właśnie z analizy przeszłych zdarzeń staramy się wyeliminować to, co generuje koszty, a nie daje dochodu, pozyskujemy nowych klientów, aktywujemy tych, którzy z jakiegoś powodu już z nami nie pracują. Staraliśmy się nie przespać swoich 5 minut i rozwijaliśmy się wspólnie z całym rynkiem, skorzystaliśmy na wzroście gospodarczym Polski i innych krajów UE. W ciągu roku z większością naszych klientów podwoiliśmy ilość wykonanych zleceń, a dla kilku z nich staliśmy się liderem w usługach transportowych. Jest to oczywiście powód do zadowolenia, ale również stawia przed nami nowe wyzwania pozwalające osiągnąć lepszy wynik!



Pełne zaangażowanie każdego pracownika – zaczynając od recepcji a na zarządzie kończąc – wpłynął na sukces VESTA POLSKA w największej mierze

KF: Jako osoba odpowiadająca za sprzedaż w Spółce, widzę duży wzrost obrotu towarów na rynku, ale jednocześnie widać zupełnie nowe oczekiwania i wymagania klientów. Zgadzam się z Rafałem, i tylko dodam, że najwięcej udało się dokonać ze stałymi klientami. Byliśmy razem w różnych momentach i teraz to zaufanie dla Vesta Polska procentuje, bo znają naszą jakość pracy. A nowych oczywiście przekonujemy, aby dali nam szanse na pokazanie naszych możliwości.

WR: Powtórzę się, ale to jest tego warte – czynnik ludzki! Rozwój każdego pracownika w Spółce wpłynął na sukces Vesta Polska w największej mierze. I jak powiedział już kolega wcześniej – w tym, co robisz, musi być zabawa. Jeżeli praca nie sprawia Ci przyjemności, nie osiągniesz sukcesu.

> Vesta swoje sukcesy zawdzięcza sumie różnych czynników, czasami nakładających się na siebie, a czasem zupełnie niezależnych. Z analizy przeszłych zdarzeń stara się wyeliminować to, co generuje koszty i nie daje dochodu.

Dlaczego Vesta Polska zajęła się logistyką i obsługą towarów przestrzennych?

KF: Kiedy zaczynałem pracę w Vesta Polska, wszystkie kierunki były obsługiwane naczepami typu standard (plandeka, firanka), chłodniami (REF) i izotermami, a woziliśmy bardzo dużo artykułów higienicznych, czyli artykułów lekkich, ale przestrzennych. Kierunki, które zostały mi przydzielone, jeszcze jako spedytorowi międzynarodowemu, zacząłem obsługiwać właśnie zestawami. Dodatkowe pięć palet robiło nam, w przypadku właśnie takich transportów, ogromną różnicę i generowało wyższe zyski za tę samą pracę. To były nasze początki z zestawami przestrzennymi. Od następnych tygodni większość towarów klienta woziliśmy już tylko zestawami przestrzennymi 120 m^3. Wg mnie, to właśnie ukierunkowało całą Vesta Polska.

RB: Od tego przełomowego dla nas 2013 r. minęło zaledwie 5 lat, a mamy w swojej flocie już 80 takich zestawów i planujemy dalsze jej powiększanie. Wspominałem wcześniej, że nie wystarcza nam to co jest. Apetyt rośnie w miarę jedzenia. Mimo trudności i zawirowań politycznych i ekonomicznych, wiemy jak zorganizować swój tabor tak, aby nie był ciężarem dla firmy, tylko szybko dał zwrot z inwestycji i był dodatkową możliwością w wachlarzu usług, które oferuje Vesta Polska.

Jakie plany ma Vesta Polska na następne 5 lat?

RB: Jak wspominałem, planujemy zrównoważony rozwój, tak samo jak to było do tej pory. Obserwujemy zmiany na rynku i rozważamy zakup kolejnych aut do naszego taboru, również zestawów przestrzennych, ale wszystko pokażą następne miesiące. Bierzemy pod uwagę zakup spółek transportowych lub spedycyjnych, które nie dają rady w dzisiejszych realiach rynkowych wyjść na prostą. A powodem tego nie koniecznie jest złe zarządzanie, ale czynniki zewnętrzne, między innymi braki w kasie przez przeciągane terminy płatności, brak kierowców na rynku oraz inne. W kolejnych latach chciałbym, aby Spółka powiększyła tabor o kolejne auta, a co za tym idzie, zwiększyła zatrudnienie. Chcemy nadal czerpać satysfakcję wykonując swoje obowiązki i zapraszamy do nas innych pasjonatów TSL – ludzi, których wyzwania nakręcają, a nie tłamszą. Jesteśmy otwarci na ludzi, którzy lubią adrenalinę i czują radość z dobrze wykonanego zadania.

WR: Vesta na pewno nie będzie stać w miejscu. Każdy człowiek chce iść do przodu i poznawać nowe rzeczy, pokonywać swoje słabości, być kimś i mieć coś. Za to samo płacą tak samo, a jak długo może cieszyć człowieka to samo?

KF: Ja wierzę, że każdy w firmie myśli podobnie. Zgadzam się z przedmówcami, będziemy zmieniać się razem z rynkiem i z nim rosnąć. Tylko trochę szybciej niż wcześniej. I



Wszyscy mówią. Jeden robi. Nowy Actros.

Active Drive Assist. To wyjątkowe połączenie układu napędowego oraz systemów wspomagających jazdę wynosi komfort i bezpieczeństwo na nowy poziom. Active Drive Assist dba również o ekonomiczny sposób jazdy, który czyni nowego Actrosa naprawdę wydajnym. www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



CORAZ GORSZE PERSPEKTYWY GLOBALNEGO HANDLU

Barometr Globalnego Handlu DHL jednoznacznie pokazuje, że konflikt Stanów Zjednoczonych z Chinami negatywnie wpływa na światowy handel. Największe straty spośród wszystkich krajów, które obejmuje indeks GTB (Global Trade Barometer) odnotowały Stany Zjednoczone zaliczając spadek perspektyw handlowych aż o 11 punktów procentowych. Wyniki te odczuwają firmy logistyczne.



Barometr Globalnego Handlu DHL to narzędzie, które wykazuje obecny i przyszły stan rozwoju światowego handlu, wskazuje na jego nieznaczny spadek w najbliższych miesiącach. Światowy handel – prognozowany przez przepływy handlowe – ma się zmniejszyć w ciągu najbliższych trzech miesięcy o 8 punktów, osiągając wartość 48. Wyniki poniżej 50 punktów są uznawane za handlową stagnację.

Kontynuacja tendencji spadkowej

Tendencję spadkową GTB notuje już od kilku kwartałów, a ostatnie wydarzenia są tylko jej kontynuacją. Obecny spadek jest również pierwszym od 2015 r., kiedy GTB mierzył ponad miesięczne obniżenie wielkości światowego handlu w połowie roku. – *Wśród rosnących napięć między USA a Chinami, nieco negatywne perspektywy dla światowego handlu w trzecim kwartale 2019 r. nie są całkowitym zaskoczeniem. Najnowszy GTB jasno pokazuje, dlaczego spory handlowe nie przynoszą zwycięzców* – mówi Edwin Osiecki, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu w DHL Express Poland. – *Niemniej jednak, niektóre duże gospodarki, takie jak Niemcy, nadal odnotowują dodatni wzrost obrotów handlowych. Od początku roku do chwili obecnej światowy handel cały czas rósł. Dlatego też jesteśmy przekonani, że rok 2019 będzie rokiem ogólnie pozytywnego, ale wolniejszego wzrostu handlu* – dodaje.

Największe straty w Stanach Zjednoczonych

Największe straty spośród wszystkich krajów, w których obowiązuje indeks GTB odnotowały zdecydowanie Stany Zjednoczone, jako jedna ze stron biorących udział w obecnych sporach handlowych. Ich perspektywy spadły aż o 11 punktów. Straty te były spowodowane głównie negatywnymi prognozami dla głównych kategorii eksportowych. Chiny zajmują drugie miejsce pod względem strat, ze spadkiem o 7 punktów. Negatywne perspektywy dla Chin wynikały przede wszystkim ze spadku importu w kilku kategoriach w połączeniu z niewielkim ogólnym wzrostem eksportu.

Chociaż spór handlowy między tymi dwoma krajami stanowi zagrożenie dla wzrostu gospodarczego, nigdy nie przejawiało się to tak wyraźnie, jak przy obecnych prognozach handlowych. Biorąc pod uwagę duży udział USA i Chin w światowym indeksie, ich malejące stopy wzrostu handlu w dużym stopniu przyczyniają się do przewidywanego globalnego spadku. Jest on jednak dość łagodny, co można wytłumaczyć faktem, że podczas konfliktów handlowych przepływy handlowe nie wyczerpują się. Zamiast tego szlaki i łańcuchy dostaw przenoszą się do innych krajów. W skali globalnej częściowo równoważy to negatywne skutki napięć handlowych między krajami. I

KK

> Największe straty spośród wszystkich krajów, w których obowiązuje indeks GTB odnotowały zdecydowanie Stany Zjednoczone, jako jedna ze stron biorących udział w obecnych sporach handlowych.



Operator logistyczny obsługujący branżę spożywczą musi zapewniać kompleksowość rozwiązań, elastyczność i know-how, które w połączeniu z nowoczesnymi technologiami, narzędziami optymalizacyjnymi, infrastrukturą oraz wysoko wyspecjalizowaną kadrą są gwarantem sukcesu biznesowego

CIĄGŁE ZMIANY W OBSŁUDZE LOGISTYCZNEJ BRANŻY SPOŻYWCZEJ

Rosnąca konkurencja dotycząca podstawowej działalności realizowanej przez producentów żywności powoduje, że polskie firmy coraz częściej decydują się na outsourcing usług. W obecnej sytuacji rynkowej, przy zbliżonych jakościowo i cenowo produktach, coraz częściej elementem kształtującym przewagę konkurencyjną jest właśnie serwis logistyczny.

Operator, który chce odnieść sukces we współpracy z dużym klientem z branży spożywczej powinien nastawić się na tworzenie rozwiązań szytych na miarę, ponieważ tylko takie będą pasowały do praktyki biznesowej klienta i będą najlepiej spełniały jego oczekiwania.

Producenci żywności ogromny nacisk kładą przede wszystkim na jej bezpieczeństwo, jak i czas dostawy z „farmy na widelec". Rynek wymaga od operatora logistycznego, aby produkty spożywcze znalazły się jak najświeższe i jak najszybciej na sklepowej półce. Stoi więc on przed nie lada wyzwaniem: wczesnoporanne godziny awizacji, te same godziny dostaw w wielu punktach – to tylko niektóre z wyzwań jakie podejmuje każdego dnia.

Rosnące wymagania rynku

Wysokie oczekiwania wobec cen i jakości świadczonych usług dotykają operatorów logistycznych, którzy zmuszeni są do ciągłego optymalizowania swoich procesów tak, aby sprostać wymaganiom rynku. W ostatnich miesiącach doszło do wzmożenia kilku trendów, których kumulacja ma duży wpływ na obsługę logistyczną branży spożywczej. Wśród kluczowych czynników wpływających na branżę logistyczną możemy wymienić przede wszystkim wzrost kosztów pracy, niski poziom bezrobocia powodujący niedobór m.in. kierowców oraz pracowników magazynowych, rosnące koszty energii, ograniczoną dostępność środków transportu w odniesieniu do zapotrzebowania, zmieniające się oczekiwania pracowników, a także nowe regulacje prawne.

Aby sprostać rosnącym wymaganiom rynku, Fresh Logistics Polska realizuje program doskonalenia biznesu Better Every Day oparty o filozofię Lean Management. Better Every Day to podejście do zarządzania firmą koncentrujące się na dostarczaniu klientom (wewnętrznym i zewnętrznym) wartości, której oczekują, poprzez ciągłe doskonalenie procesów

Projekty optymalizacyjne nie są już działaniami dodatkowymi, ale koniecznością dla każdego operatora logistycznego, który chce utrzymać pozycję lidera na rynku i dostarczać usługi najwyższej jakości.

biznesowych, budowanie innowacyjnych rozwiązań oraz identyfikację i eliminację marnotrawstwa. Projekty optymalizacyjne nie są już działaniami dodatkowymi, ale koniecznością dla każdego operatora logistycznego, który chce utrzymać pozycję lidera na rynku i dostarczać usługi najwyższej jakości. Fresh Logistics Polska jest prekursorem wdrażania narzędzi *lean management* w segmencie logistyki dla produktów świeżych.

Warto również nadmienić, że coraz większe, kluczowe znaczenie ma informacja o statusie dostawy. Dla klientów kwestią bardzo istotną jest bieżąca informacja, najlepiej w czasie rzeczywistym, o tym co dzieje się z ich przesyłką. Dla operatora logistycznego wiąże się to z inwestycjami w nowe technologie, a także wdrażaniem i promowaniem standardów GS1, takich jak elektroniczna wymiana czy synchronizacja danych oraz technologie RFID.



Marcin Turski

> Dla klientów kwestią bardzo istotną jest bieżąca informacja, najlepiej w czasie rzeczywistym, o tym co dzieje się z ich przesyłką. Dla operatora logistycznego wiąże się to z inwestycjami w nowe technologie, a także wdrażaniem i promowaniem standardów GS1.

Nowe elementy wpływające na proces obsługi

Rozwój nowych technologii, Internet Rzeczy, automatyzacja, robotyka – to dziedziny, które bez wątpienia wspierają procesy logistyczne. Cyfryzacja i digitalizacja wkraczają obecnie we wszystkie realizowane procesy logistyczne, transportowe i dystrybucyjne.

Transport i logistyka niemal całkowicie bez papieru, zastosowanie mechanizmów *early warning* do przewidywania ewentualnych przesunięć w terminach dostawy, wykorzystanie zaawansowanych algorytmów przetwarzania obrazów do mierzenia wielkości przesyłki na wejściu do magazynu – to zadania dla Genius Lab czyli dedykowanego działu ds. badań i rozwoju, który funkcjonuje w Grupie Raben od 2017 r. Zajmuje się on szeroko pojętymi innowacjami, obejmującymi zarówno optymalizację już funkcjonujących procesów, jak i tworzenie zupełnie nowych modeli działania.

Grupa Raben od wielu lat wprowadza innowacyjne rozwiązania, zarówno w procesach magazynowych i transportowych, jak również w zakresie narzędzi oraz systemów informatycznych. Przykładem takich działań jest platforma myraben.com uruchomiona w 2015 r. Dzięki wykorzystaniu koncepcji danych w chmurze klienci Fresh Logistics Polska oraz odbiorcy dostarczanych przez firmę towarów mogą za pośrednictwem Internetu uzyskać natychmiastowy dostęp m.in. do zamówień, statusów przesyłek i faktur oraz wykorzystać spersonalizowany zestaw raportów.

Optymalizacje procesowe są możliwe również dzięki zastosowaniu RPA (Robotic Process Automation) – technologii automatyzacji powtarzalnych procesów biznesowych, z wykorzystaniem programów komputerowych – robotów symulujących pracę człowieka. Roboty przejmują działania użytkownika komputera, które są powtarzalne w ramach danego procesu, jak np. zalogowanie się do systemu, wygenerowanie raportu, wypełnienie formularza czy obsługa maili.

Z wielu dziedzin digitalizacji i cyfryzacji szczególną uwagę przykuwa hasło IoT (Internet of Things – Internet Rzeczy). Operatorzy logistyczni wykorzystują IoT m.in. poprzez użytkowanie terminali mobilnych przez kierowców, wprowadzanie czujników i wymianę szerokiego spektrum informacji z dóbr transportowanych czy środków transportowych w powiązaniu z informacjami o ruchu ulicznym, takimi jak korki czy incydenty drogowe. Internet Rzeczy daje możliwości szybkiego analizowania i reagowania na uzyskane na podstawie danych informacje biznesowe, co z całą pewnością zrewolucjonizuje zagadnienia analizy efektywności łańcuchów dostaw.

Jeśli chodzi o automatyzację, operatorzy logistyczni w coraz większym stopniu inwestują w maszyny lub nawet roboty, które pozwalają realizować zaawansowane usługi z wartością dodaną (VAS). Przykładem mogą być tutaj roboty do przygotowywania jednostek logistycznych składających się z więcej niż jednego smaku danego produktu, np. tworzenie z palet homogenicznych palet multismakowych. Innym przykładem jest znakowanie lub tworzenie zestawów promocyjnych za pomocą zautomatyzowanych linii. Producent żywności zyskuje nie tylko możliwość dynamicznego spełniania wymagań odbiorcy, ale też eliminuje ryzyko związane z wahaniami zapotrzebowania na towary podlegające dodatkowej obróbce – jeśli proces ten byłby realizowany w zakładzie produkcyjnym klienta. Operator logistyczny, dysponując zapasem towarów w swoim magazynie, realizuje takie usługi pod konkretne zamówienie odbiorcy. Automatyzacja procesu pozwala



Operator logistyczny świadcząc kompleksowe usługi otwiera swoim klientom – producentom żywności – pełne spektrum możliwości, budując tym samym ich przewagę konkurencyjną

na szybszy czas reakcji przy zachowaniu dużej elastyczności wolumenowej.

Oczekiwania klientów

Klienci wymagają przede wszystkim wysokiej jakości świadczonych usług – dotyczy to zarówno usług magazynowych (zgodność ilościowa oraz asortymentowa w przygotowanych dostawach), jak i transportowych, która wyrażana jest w terminowości, coraz częściej mierzonej w ujęciu godzinowym (dostawy *just in time*). Bardzo ważna jest także kompleksowość świadczonych usług. Klienci decydując się na outsourcing logistyczny chcą zmaterializować jeden z głównych celów outsourcingu – zmniejszenie kosztów logistyki poprzez ograniczenie swoich zasobów magazynowych (ludzie oraz maszyny i urządzenia). W związku z powyższym nie jest ekonomicznie uzasadnione pozostawianie jakichkolwiek aktywności u klienta, które z jednej strony wymagałyby zasobów, a z drugiej mogłyby być realizowane przez operatora – stąd też oczekiwanie kompleksowości świadczenia usług. Operator logistyczny świadcząc kompleksowe usługi otwiera swoim klientom – producentom żywności – pełne spektrum możliwości, budując tym samym ich przewagę konkurencyjną.

Klienci oczekują praktycznie nieograniczonej elastyczności związanej z obsługiwanym wolumenem. Wymogiem stawianym operatorowi logistycznemu jest obsługa wzrostu wolumenów przekraczających często o 50-100% średni poziom obrotów. W przypadku dystrybucji towarów świeżych z ekstremalnie krótkim czasem przydatności do spożycia (kilka - kilkanaście dni) czas dostawy z magazynu logistycznego do odbiorcy jest krytyczny. Coraz częściej standardem stają się dostawy poniżej 24h, przy czym czas ten obejmuje przesłanie przez klienta zlecenia, przygotowanie przesyłki w magazynie operatora logistycznego (przygotowanie palety mieszanej lub palet homogenicznych), załadunek oraz dostawa do odbiorcy. Operator logistyczny nie dysponujący efektywną siecią logistyczną zapewniającą realizację dostaw w ciągu 24h na terenie całego kraju, każdego dnia roboczego, a coraz częściej także w weekendy, obecnie nie może liczyć na rozpoczęcie współpracy z jakimkolwiek klientem z branży towarów spożywczych wymagających kontrolowanej temperatury w całym łańcuchu dostaw.

Podsumowując, operator logistyczny obsługujący branżę spożywczą musi zapewniać kompleksowość rozwiązań, elastyczność i *know-how*, które w połączeniu z nowoczesnymi technologiami, narzędziami optymalizacyjnymi (*lean management*), infrastrukturą oraz wysoko wyspecjalizowaną kadrą są gwarantem sukcesu biznesowego zarówno po stronie operatora, jak i producenta żywności.

> Roboty przejmują działania użytkownika komputera, które są powtarzalne w ramach danego procesu, jak np. zalogowanie się do systemu, wygenerowanie raportu, wypełnienie formularza czy obsługa maili.



Fresh Logistics Polska jest ambasadorem rozwiązań opartych na standardach GS1 i podejmuje działania mające na celu budowanie świadomości i upowszechnianie standaryzacji procesów. Celem jest wyeliminowanie dokumentów papierowych poprzez zastosowanie komunikatów EDI

Na konkretną godzinę

W chwili obecnej rozwijane są usługi *just-in-time*, czyli dostawy na konkretną godzinę. Dzięki współpracy z operatorami logistycznymi, mającymi możliwość konsolidacji przesyłek od różnych nadawców, klienci ponoszą niewielkie koszty jednostkowe w stosunku do sytuacji konieczności organizowania dostaw we własnym zakresie. Czynnikiem, który w dużej mierze stymuluje firmy produkcyjne z branży spożywczej do wdrażania metody *just-in-time*, są wymagania odbiorców. Powszechnie wiadomo, że oczekiwany czas dostawy produktów skraca się i usługa dostawy następnego dnia niejednokrotnie oznacza konieczność dostawy w ciągu kilkunastu godzin od momentu odbioru towaru z fabryki.

Biorąc pod uwagę wymagania sieci handlowych Fresh Logistics Polska wprowadziło usługę dostaw do godziny 11.00. Z punktu widzenia planowania i realizacji transportu, taka usługa wymaga olbrzymiego doświadczenia i *know-how*, a jednocześnie pozwala na budowanie przewagi konkurencyjnej nie tylko operatora logistycznego, ale przede wszystkim jego kontrahentów.

Wpływ e-commerce na branżę spożywczą

Branża e-commerce jest branżą rozwijającą się bardzo dynamicznie, co możemy zauważyć pośród tradycyjnych sieci handlowych, które poszerzają swoje portfolio właśnie o sprzedaż przez Internet. Operatorzy logistyczni muszą sprostać temu wymaganiu i coraz chętniej wprowadzają usługę e-commerce, która polega nie tylko na przygotowaniu przesyłki, ale również np. na wprowadzeniu danych do systemu, dostarczeniu przesyłki do miejsca składowania, obsłudze zwrotów, reklamacji etc.

> Operator, który chce odnieść sukces we współpracy z dużym klientem z branży spożywczej powinien nastawić się na tworzenie rozwiązań szytych na miarę. Tylko takie będą pasowały do praktyki biznesowej klienta i będą najlepiej spełniały jego oczekiwania.

Dostawy artykułów świeżych chłodzonych do odbiorców indywidualnych w ramach e-commerce obecnie realizowane są w większości bezpośrednio przez hurtowników lub wybrane sieci handlowe, przede wszystkim w dużych miastach. Dostawy takie odbywają się samochodami typu bus, o ładowności od 6 do 8 palet, ze specjalnie przystosowaną komorą ładunkową rozdzielającą towar na artykuły suche i świeże (część chłodzona).

Zgodnie z oczekiwaniami rynku

Rosnące wymagania klientów podyktowane są coraz to większymi oczekiwaniami odbiorców, tj. dystrybutorów oraz finalnych konsumentów. Dystrybutorzy branży spożywczej oczekują przede wszystkim szybkiej reakcji na zmiany popytu czyli zapewnienia większej dostępność towarów na sklepowej półce. Kluczową kwestią są dla nich dostawy w ciągu 24 godzin, 7 dni w tygodniu, tak aby zminimalizować jakiekolwiek straty w przypadku przeterminowania produktów. Z kolei finalni konsumenci oczekują dużego wyboru produktów najwyższej jakości, najświeższych – najlepiej prosto z farmy na widelec.

Firmy powierzając nadzór nad logistyką swoich produktów wykwalifikowanemu operatorowi, z własnym *know-how*, chcą mieć pewność, że ich towary są w dobrych rękach specjalistów, którzy czuwają nad bezpieczeństwem żywności i jakością w transporcie oraz magazynowaniu. Chcąc sprostać rosnącym wymaganiom klientów operator logistyczny ciągle optymalizuje procesy, aby dostarczać usługi lepiej, szybciej i taniej, zgodnie z oczekiwaniami rynku.

W dzisiejszych czasach bardzo duży nacisk kładzie się na szybkość przepływu informacji. Łańcuch dostaw przekształcił się w pewnego rodzaju łańcuch wartości, a sprawna dostawa produktu do odbiorcy nie jest już jedyną najważniejszą kwestią. Z punktu widzenia konsumentów kluczowe jest bezpieczeństwo towarów oraz możliwość prześledzenia drogi produktu z zakładu produkcyjnego do finalnego odbiorcy. Wobec powyższego, inwestowanie w nowe technologie i rozwiązania IT jest nie tylko dodatkowym atutem budującym przewagę konkurencyjną, ale obowiązkiem. Ciekawą kwestią jest również rosnące zainteresowanie społeczną odpowiedzialności biznesu. Konsumenci, którymi sami jesteśmy, rozumieją potrzebę oraz istotę zrównoważonego łańcucha dostaw. Klienci coraz częściej interesują się i angażują w projekty CSR realizowane w ramach strategii zrównoważonego rozwoju, które bez wątpienia stanowią wartość dodaną do podstawowych kompetencji operatora logistycznego.



Klienci wymagają wysokiej jakości świadczonych usług – dotyczy to usług magazynowych (zgodność ilościowa oraz asortymentowa w przygotowanych dostawach) i transportowych, która wyrażana jest w terminowości, coraz częściej mierzonej w ujęciu godzinowym

Korzyści płynące z wdrażania standardów GS1

Rozwój zaawansowanych systemów transportowych (TMS) i magazynowych (WMS) będących standardem u operatorów logistycznych, pozwala spełniać rosnące wymagania odbiorców. Wprowadzane standardy EDI (Elektroniczna Wymiana Danych) dotyczące komunikacji między operatorem a klientem zapewniają bieżącą informację dotyczącą statusu realizacji zleceń, poziomu zapasu etc., co jest kluczowe w sytuacji kiedy zapas towarów często jest oddalony o setki kilometrów od zakładów produkcyjnych lub działu obsługi klienta, który zarządza zapasem. Technologia IT wspiera także wymagania odbiorców dotyczące znakowania jednostek logistycznych. Coraz więcej sieci wymaga znakowania w oparciu o standardy GS1, co jest standardem u operatora logistycznego, ale nie zawsze u klienta-producenta.

Fresh Logistics Polska jest ambasadorem rozwiązań opartych na standardach GS1. Firma podejmuje działania mające na celu budowanie świadomości i upowszechnianie standaryzacji procesów. Celem działań Fresh Logistics Polska jest wyeliminowanie dokumentów papierowych poprzez zastosowanie w procesie logistycznym komunikatów EDI: ORDERS – elektroniczne zamówienie, DESADV – awizo wysyłki razem z etykietą logistyczną GS1 z magazynu operatora logistycznego do odbiorcy oraz RECADV – potwierdzenie przyjęcia dostawy, a także INVOIC – elektroniczne fakturowanie.

Korzyści z wdrażania standardów GS1 są duże w całym łańcuchu dostaw – znacząco skraca się czas przyjęcia dostawy towarów do magazynu odbiorcy, szybciej uwalniane są środki transportowe operatora logistycznego, przepływ informacji jest szybszy i łatwiejszy. Opisana technologia pozwala na całkowite wyeliminowanie dokumentów papierowych, bieżący monitoring statusu realizacji dostaw oraz

Rozwój nowych technologii, Internet Rzeczy, automatyzacja, robotyka – to dziedziny, które wspierają procesy logistyczne. Cyfryzacja i digitalizacja wkraczają obecnie we wszystkie realizowane procesy logistyczne, transportowe i dystrybucyjne.

warunków przewozu (np. temperatury), a także umożliwia udostępnianie w bardzo krótkim czasie potwierdzonych dokumentów dostawy, co często jest krytyczne dla procesu fakturowania odbiorcy przez klienta.

Jednym z głównych punktów strategii Fresh Logistics Polska (FLP) jest nawiązywanie współpracy biznesowej z największymi odbiorcami towarów naszych klientów. Doskonałym przykładem tej kooperacji jest wspólny projekt awizowania dostaw realizowanych przez FLP do Jeronimo Martins Polska (JMP), co zostało nagrodzone w plebiscycie Kod Innowacji organizowanym przez GS1 Polska, za innowacyjne rozwiązanie polegające na automatycznej awizacji dostaw (EDI) do poszczególnych centrów Jeronimo Martins Polska (sieć Biedronka) już po fizycznym załadunku towarów na daną trasę. Fresh Logistics Polska, na bazie współpracy z Jeronimo Martins Polska, jako pierwszy operator logistyczny w Polsce uruchomił automatyczny proces awizowania dostaw w formie komunikatu EDI. Pozwoliło to na zniwelowanie różnic między awizacją a stanem faktycznym podczas rozładunku towaru, ułatwienie pracy dyspozytorom i przyspieszenie procesu dostawy. Wzrost poprawności awizacji oscylował na poziomie 99,4%.

Korzyści z wdrażania standardów GS1 są duże w całym łańcuchu dostaw – znacząco skraca się czas przyjęcia dostawy towarów do magazynu odbiorcy, szybciej uwalniane są środki transportowe operatora logistycznego, przepływ informacji jest szybszy i łatwiejszy.

Działania proekologiczne

Ekologia stanowi dziś jeden z głównych elementów tzw. zrównoważonego łańcucha dostaw. I choć zielone rozwiązania wiążą się zazwyczaj z wyższymi nakładami inwestycyjnymi, nie jest to regułą – innowacyjne projekty mogą zminimalizować szkodliwy wpływ firmy na środowisko oraz przynieść realne oszczędności finansowe.

Prowadzenie zrównoważonego biznesu w ramach gospodarki cyrkulacyjnej, optymalizacja procesów i generowanie oszczędności środowiskowych i kosztowych jest koniecznością, nie trendem. Fresh Logistics Polska zauważa wzrost popularności *poolingu* paletowego. System tzw. domkniętych tras transportowych w praktyce oznacza nic innego jak eliminację pustych przejazdów ciężarówek po rozładunku dostawy. Redukcja pustych przebiegów jest równoznaczna z ograniczeniem emisji spalin do atmosfery. Ten sam transport po dostarczeniu towaru odbiera puste palety ze sklepu i dostarcza je do zakładu produkcyjnego, gdzie ponownie jest załadowany produktami. *Pooling* paletowy pozwala obniżyć koszty transportu i przyśpiesza procesy w łańcuchu dostaw.

Jest kwestią oczywistą, że działalność transportowa ma ogromny wpływ na środowisko. Dlatego dokładamy wszelkich starań, aby zminimalizować emisję dwutlenku węgla do atmosfery poprzez takie działania jak „e-faktura = wyższa kultura", w których od wielu lat zachęcamy naszych klientów do rezygnacji z papierowej wersji faktury. Za każdą zgodę przeznaczamy 1 euro na fundację Aeris Futuro, za pomocą której wspólnie sadzimy drzewa. Podobny efekt staramy się osiągnąć poprzez „ankietę podwójnej satysfakcji", tzn. jeśli nasz klient wypełni ankietę satysfakcji klienta, przekazujemy 1 euro za jedną ankietę na rzecz organizacji charytatywnej.

Naszym celem nie jest wykorzystywanie ekotechnologii do ślepego podążania za istniejącymi trendami. Zależy nam na wspieraniu środowiska w sposób, który przyczyni się do wymiernych korzyści dla naszych klientów. Ogromny potencjał tkwi w nowych technologiach oświetleniowych. Po fazie testów odrzuciliśmy nieefektywne i nieergonomiczne rozwiązania oraz wdrożyliśmy oświetlenie LED w naszych magazynach. Używamy również droższych, ale proekologicznych systemów chłodniczych wykorzystujących glikol i amoniak oraz inwestujemy w izolację termiczną x-doków. Co więcej, kwestią kluczową jest dla nas niskoemisyjna flota, a także szkolenia z eko-drivingu. I

Marcin Turski,
dyrektor ds. sprzedaży
i obsługi klienta,
Fresh Logistics Polska, Grupa Raben



Wczesnoporanne godziny awizacji, te same godziny dostaw w wielu punktach – to tylko niektóre z wyzwań jakie podejmuje operator logistyczny każdego dnia

Chcąc sprostać rosnącym wymaganiom klientów operator logistyczny ciągle optymalizuje procesy, aby dostarczać usługi lepiej, szybciej i taniej, zgodnie z oczekiwaniami rynku.



Obsługa branży spożywczej w zakresie oferowanym przez Hellmann Worldwide Logistics Polska wymaga ze strony operatora przede wszystkim posiadania certyfikatu HACCP w każdej z lokalizacji

WIĘCEJ NIŻ OCZEKUJE KLIENT

Obsługa branży spożywczej jest trudniejsza niż by się wydawało, zwłaszcza w ostnich latach, kiedy odbiorcy wymagają coraz większej dekonsolidacji przesyłek, lepszej jakości obsługi, czy krótszego czasu dostawy. O tym wszystkim mówią: Agnieszka Jóźwiak, Contract Logistics Director i Tomasz Ładzikowski, dyrektor produktu FTL w Hellmann Worldwide Logistics Polska.

Jak obsługa logistyczna branży spożywczej zmieniła się w ciągu ostatnich 5-10 lat? Czy jest trudniej?

Agnieszka Jóźwiak: Branża spożywcza wymaga ze strony operatora bardzo dużej elastyczności. Poza pogodą, która w dużej mierze może zdeterminować wielkość sprzedaży towarów naszych klientów, dodatkowym czynnikiem są oczekiwania coraz bardziej wymagających finalnych odbiorców.

Obserwujemy dużą dekonsolidację przesyłek, tzn. odbiorcy końcowi chcą zamawiać coraz mniej tego samego asortymentu, ale za to częściej i coraz później w stosunku do ustalonej daty i godziny dostawy. Tym samym oczekują od nas konsolidacji swoich pojedynczych zamówień z całego dnia. Jednocześnie, działania handlowe i negocjacje naszych klientów z ich odbiorcami powodują najczęściej bardzo duże piki w końcówkach miesiąca i kwartału w stosunku do średnich zamówień.

Dodatkowo wpływ mają tzw. duże akcje promocyjne, związane często z usługami VAS (*co-paking, standy* itp), negocjowane z klientami przez duże sieci handlowe „do ostatniej chwili". Pojawiają się oczekiwania dostawy nie w 24h a 21h.

Tymczasem oczekiwania klientów dotyczące realizowania wskaźników jakościowych nie tylko nie zmieniają się, a wręcz rosną. Bardzo duża konkurencja na rynku spożywczym, przy jednoczesnym znacznym rozwoju sieci sklepów o mniejszej, czyli ograniczonej powierzchni, wymusza też na naszych klientach dostosowanie finalnego produktu dla tego typu odbiorców. Stąd na przykład coraz więcej działań typu mieszanie w standardowych zgrzewkach czy kartonach kilku rodzaju podobnych asortymentów (np. różnych smaków tego samego produktu); w ten sposób klienci trafiają na tzw. „półkę" z większą gamą swojego asortymentu.

Tomasz Ładzikowski: Na przestrzeni lat w branży spożywczej zmieniło się przede wszystkim postrzeganie czasu. Żyjemy szybciej, szybciej pracujemy, a klienci oczekują szybszej dostawy, którą im zapewniamy. Zwiększamy sieć na terenie całego kraju, otwieramy nowe magazyny – wszystko po to, by spełnić ich oczekiwania. Obecnie czas od zwanego potocznie „wywołania", czyli momentu informacji od klienta do dostawy, wynosi zaledwie 24h, co w przypadku transportu w odległości do 450 km jest nie lada wyzwaniem. My ten czas skracamy.

Dodatkowo usługa *just-in-time* obniża koszty magazynowania odbiorców. Odbiorca określa dokładną ilość towaru, która ma zostać dostarczona w ciągu 12h i taką też otrzymuje. W związku z tym dysponuje mniejszymi magazynami i ponosi niższe koszty.

Jakie nowe elementy doszły, które ułatwiają, bądź utrudniają, cały proces obsługi?

Agnieszka Jóźwiak: Obsługa branży spożywczej w zakresie oferowanym przez Hellmann Worldwide Logistics Polska wymaga z naszej strony przede wszystkim posiadania certyfikatu HACCP w każdej z naszych lokalizacji. Specjalistyczna wiedza, którą posiadamy w zakresie obsługi towarów w zawieszonej akcyzie to już efekt naszego wieloletniego doświadczenia oraz ciągłego uzupełniania wiedzy w zakresie zmieniających się przepisów. Ważnym elementem naszego serwisu jest przygotowanie

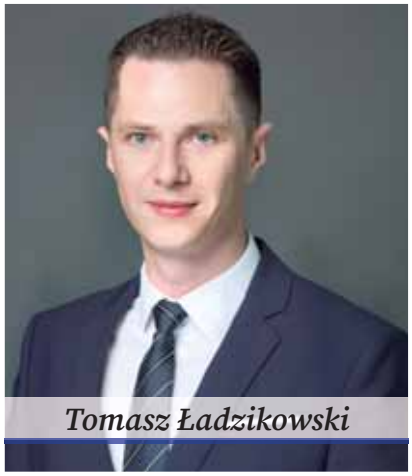
Odbiorca określa dokładną ilość towaru, która ma zostać dostarczona w ciągu 12h i taką też otrzymuje. W związku z tym dysponuje mniejszymi magazynami i ponosi niższe koszty.

oraz usprawnianie systemów i rozwiązań procesowych do obsługi towarów z określonym terminem przydatności do spożycia i zarządzania nimi w całym łańcuchu dostaw (zwłaszcza, że np. wymagania finalnych odbiorców pod tym względem mogą się różnić), czy też te funkcjonalności systemu i dedykowane interfejsy, które wiążą się z obsługą składów podatkowych.

Tomasz Ładzikowski: Branża spożywcza jest trudną i wymagająca branżą, obwarowaną wieloma zaostrzeniami oraz procedurami. Hellmann Worldwide Logistics Polska spełnia wszystkie normy dotyczące składu celno-podatkowego, nasza flota wyposażona jest w wymagane przez sanepid odpowiednie książeczki.



Agnieszka Jóźwiak



Tomasz Ładzikowski

> Obecnie czas od zwanego potocznie „wywołania", czyli momentu informacji od klienta do dostawy, wynosi zaledwie 24h, co w przypadku transportu w odległości do 450 km jest nie lada wyzwaniem. My ten czas skracamy.

Nasze doświadczenie w branży powoduje, że klienci, z którymi współpracujemy mają do nas zaufanie. Kierowcy pracujący z odbiorcami naszych klientów dokładnie znają zasady współpracy z nimi, dzięki czemu dostawy przebiegają bezproblemowo.

Czy i jak zmieniły się wymagania klientów?

Agnieszka Jóźwiak: W codziennej pracy mamy do czynienia ze zwrotami od odbiorców, z różnych przyczyn. Określone procedury ich przyjmowania, a następnie ponownej dystrybucji lub utylizacji muszą uwzględniać – w zależności od klienta – takie elementy jak fakt opłacenia akcyzy, jakość banderol, termin przydatności do spożycia, kontrolę jakości zwracanego towaru i/lub jego opakowania (np. uszkodzone butelki, puszki itd).

Szczegółowe procedury operacyjne z każdym z klientów opisują te procesy zarówno od strony fizycznej, jak i systemowej. I





W magazynie FM Logistic w Neuville-aux-Bois we Francji pracownicy mają okazję korzystać z wiatrakowca – specjalnego sprzętu przyspieszającego poruszanie się po blisko 85 tys. m² przestrzeni. Skraca on przemierzenie całej platformy o połowę

INNOWACJE POPRAWIAJĄCE KOMFORT PRACY

Pojazdy do przemierzania magazynów i ergoszkielety, które dbają o zdrowie pracownika – to ostatnie innowacje technologiczne w FM Logistic.

Chociaż pełna robotyzacja czy automatyzacja to nadal daleka przyszłość, to wiele firm już zaczyna wprowadzać innowacyjne rozwiązania na dużą skalę. Nowe technologie bowiem nie tylko przyspieszają procesy, ale też zwiększają bezpieczeństwo, ułatwiają wykonywanie powtarzalnych czynności oraz przyczyniają się do poprawy jakości usług czy produktów. Szczególną wagę do takich rozwiązań przywiązuje się w branży logistycznej, w której wiele zadań ma charakter automatyczny lub wynika z analizy danych.

> Nowe technologie nie tylko przyspieszają procesy, ale też zwiększają bezpieczeństwo, ułatwiają wykonywanie powtarzalnych czynności oraz przyczyniają się do poprawy jakości usług czy produktów.

W innowacyjnych technologiach szansę na rozwój dostrzega także FM Logistic. *– Nie chodzi o automatyzację wszystkiego, a raczej o zastosowanie rozwiązań, które będą odpowiadać realnym potrzebom i przyniosą korzyści w postaci skrócenia czasu realizacji zadania bez kompromisów w sferze jakości obsługi* – mówi Daniel Franke, dyrektor zarządzający FM Logistic na Europę Centralną.

Człowiek na pierwszym miejscu

W centrum logistycznym FM Logistic w Fauverney w ciągu roku otwiera się średnio 1,2 mln opakowań. Czynność ta może negatywnie wpływać na zdrowie człowieka, powodując bóle mięśniowo-szkieletowe. Z troską o bezpieczeństwo pracowników w tym centrum logistycznym korzysta się z ergoszkieletu. Jest to specjalny rodzaj ubrania, który nie tylko ułatwia wykonywanie czynności, ale przede wszystkim chroni człowieka przed przeciążeniem. Pierwszy taki strój stworzył dla FM Logistic start-up Noonee. Kolejny powstaje przy współpracy firmy z University of Technology of Compiègne (UTC). Mając na uwadze także komfort pracy, w magazynie FM Logistic w Neuville-aux-Bois we Francji pracownicy mają okazję korzystać z wiatrakowca – specjalnego sprzętu przyspieszającego poruszanie się po blisko 85 tys. m² przestrzeni. Zdecydowanie ułatwia on pracę całej załogi, bowiem skraca przemierzenie całej platformy o połowę (z 30 min do 15). Ta innowacyjna technologia została zapoczątkowana przez FM Logistic wspólnie z start-upem Hublex.

– W naszej firmie innowacje wspierają zespół. Tylko w ubiegłym roku zatrudniliśmy 1700 osób w Europie Środkowej, a 250 z nich awansowało. Posługujemy się najnowocześniejszymi narzędziami, aby rósł ich komfort pracy. Może dlatego w naszym zespole są pracownicy, którzy są z nami od początku naszej działalności

w Polsce, czyli od 25 lat – mówi Blanka Borkowska, dyrektor HR FM Logistic na Europę Centralną.

Zyskać na czasie

Skrócenie czasu wykonywania powtarzalnych czynności to jedno z głównych zadań automatyzacji. Jednym z innowacyjnych sprzętów wykorzystywanym na szeroką skalę są samojezdne wózki AGV. W FM Logistic stosuje się jednak autorskie modele, które można zaprogramować w dowolny sposób. Wózki wykorzystuje się do dźwigania, transportowania oraz rozładowywania. Pojazd jest wyposażony również w systemy bezpieczeństwa, aby mógł pracować w przestrzeniach, gdzie przebywają ludzie. W godzinę wózek samodzielnie transportuje 30 pełnych palet na odległość blisko pół kilometra. Nowa technologia stała się także kluczowa w sektorze zarządzania magazynem. W FM Logistic do procesu inwentaryzacji wykorzystuje się drony, które za pomocą kamer skanują kody, a dane automatycznie przekazują do bazy. Przyspieszyło to proces sczytywania jednego kodu z 30 sekund do jedynie 3. Drony wykorzystywane w magazynach FM Logistic zostały zaprojektowane przez firmę Hardis Group.

Spełniając potrzeby klienta

W FM Logistic wprowadzane są indywidualne rozwiązania dopasowane do konkretnego klienta. Przykładem znacznie przyspieszającym realizację zamówienia jest E-shopper, czyli inteligentny koszyk internetowy. Jest on w stanie skrócić dostawę aż o 2 godziny. Z myślą o klientach stworzona została także aplikacja MySCM. Ułatwia ona bezpośredni kontakt pomiędzy zlecającym a firmą logistyczną. Dla uproszczenia współpracy wprowadzono także oprogramowanie Cockpit Manager, pozwalające na kontrolowanie przez managerów realizacji zamówień w czasie rzeczywistym oraz optymalne planowanie sposobu pracy. Oba te rozwiązania znajdują się w chmurze, dzięki czemu klienci FM Logistic mogą sprawdzać dostępność przestrzeni magazynowej czy przepływ produktów. I



Jednym z innowacyjnych sprzętów wykorzystywanym na szeroką skalę są samojezdne wózki AGV. W FM Logistic stosuje się autorskie modele, które można zaprogramować w dowolny sposób. Wózki wykorzystuje się do dźwigania, transportowania oraz rozładowywania





Dzięki inteligentnym czujnikom umieszczonym na środkach transportu, które regularnie wysyłają informacje o swojej pozycji i statusie za pośrednictwem dedykowanej sieci telekomunikacyjnej, Internet rzeczy zapewnia firmom widoczność przepływów towarów oraz informację o wykorzystaniu zasobów transportowych w czasie rzeczywistym

WPŁYW NOWYCH TECHNOLOGII NA ROZWÓJ LOGISTYKI I PRZEMYSŁU 4.0

W jaki sposób robotyka wpływa na wydajność operacji logistycznych? Czy internet rzeczy odegra znaczącą rolę w rozwoju branży? Na te i inne pytania dotyczące rewolucji w transporcie i logistyce oraz nowych technologii dla Przemysłu 4.0 odpowiadają eksperci. Thierry Almès, Senior Innovation Manager z GEFCO oraz Vincent Champain, President, GE Digital Services Europe & General Manager w GE Digital oceniają rozwój Przemysłu 4.0 i nowoczesnych technologii stosowanych w logistyce.

Czy robotyka i urządzenia autonomiczne naprawdę zmienią wydajność transportu i logistyki?

Thierry Almès, GEFCO: Oczywiście, ponieważ to główne czynniki wpływające na wzrost wydajności. Autonomiczne pojazdy, które w obiektach przemysłowych nieprzerwanie transportują części z centrum magazynowego na linie montażowe, podnoszą wydajność linii produkcyjnych. Analogicznie dzieje się w transporcie drogowym. Podczas testów tzw. platooningu, czyli zintegrowanego konwoju autonomicznych, cyfrowo połączonych ze sobą ciężarówek, zauważyliśmy, że zużycie paliwa spada o 5-15% w porównaniu do jazdy pojedynczymi ciężarówkami. Ogranicza to koszty i zwiększa wydajność całego transportu. Z kolei w magazynach, dzięki robotom pomagającym przygotować zamówienia i autonomicznym wózkom transportowym, które są lżejsze i bardziej elastyczne w porównaniu do dużych systemów automatycznych, łatwiej nam wprowadzać zmiany.

Vincent Champain, GE Digital: Możemy łatwo śledzić każdą paczkę i być informowani o kolejnych etapach jej transportu (np. załadunek, transport, rozładunek, dostawa). Kierowca ciężarówki jest „wspomagany" przez technologię i może łatwo zoptymalizować swoją trasę. Dzięki informacjom o pogodzie, trasach czy natężeniu ruchu, wspomniana technologia poinformuje kierowcę kiedy ma przyspieszyć lub zwolnić, tak żeby optymalnie dotrzeć z punktu A do punktu B, zużywając przy tym 4% mniej paliwa. Dodatkowo, również osoba zarządzająca przepływem jest „wspomagana" przez półautonomiczne lub coraz łatwiej programowalne roboty, które zwiększają efektywność, pomagając w podejmowaniu właściwych decyzji i unikaniu ryzyka.

> Osoba zarządzająca przepływem jest „wspomagana" przez półautonomiczne lub coraz łatwiej programowalne roboty, które zwiększają efektywność, pomagając w podejmowaniu właściwych decyzji i unikaniu ryzyka.

Internet rzeczy stanowi wyzwanie dla wielu sektorów. Jaki jest wpływ IoT na jakość usług w transporcie i logistyce?

Thierry Almès: Dzięki inteligentnym czujnikom umieszczonym na środkach transportu (np. na ciężarówkach

czy opakowaniach), które regularnie wysyłają informacje o swojej pozycji i statusie za pośrednictwem dedykowanej sieci telekomunikacyjnej, Internet rzeczy zapewnia firmom widoczność przepływów towarów oraz informację o wykorzystaniu zasobów transportowych w czasie rzeczywistym. Taka możliwość śledzenia pomaga poprawić jakość usług w dostawach B2B i B2C. W ten sam sposób śledzenie wszystkich towarów magazynowych (paczek, palet itp.) w trakcie procesów przygotowania i wysyłki, skutkuje lepszą jakością dostaw dla zamówień składanych przez firmy i konsumentów.

Vincent Champain: Internet rzeczy zapewnia lepszy wgląd w przepływ towarów, zarówno między zakładem produkcyjnym i magazynem (*upstream*) oraz między magazynem a sklepem (*downstream*). Czujniki umieszczone bezpośrednio na kontenerach mogą wysyłać w czasie rzeczywistym informacje o ich stanie lub lokalizacji. Są coraz bardziej inteligentne – za równowartość 2 dolarów można otrzymać system tak wydajny, jak ten co pozwolił stanąć człowiekowi na księżycu. Łańcuch dostaw jest bardziej przewidywalny, co oznacza, że możemy efektywnie wykorzystać elastyczność segmentu *upstream* i *downstream* – przy-



Vincent Champain

kładowo, umożliwiając fabrykom lepiej reagować na zmiany popytu w sklepach lub pozwalając sklepom dostosowywać swoje promocje zgodnie z pracami zakładów produkcyjnych.

Elastyczność ma coraz większe znaczenie dla międzynarodowych firm. W jaki sposób transport i logistyka mogą sprostać temu wyzwaniu?

Thierry Almès: Rozwiązaniem jest cyfryzacja zarządzania przepływem towarów w celu ułatwienia wymiany towarów oraz informacji między uczestnikami łańcucha dostaw za pośrednictwem wspólnych platform cyfrowych, a także wykorzystanie Internetu rzeczy do śledzenia przepływów w czasie rzeczywistym. Obie technologie zapewniają większą elastyczność firmom transportowym, co pozwala im lepiej wspierać klientów międzynarodo-

> Internet rzeczy zapewnia lepszy wgląd w przepływ towarów między zakładem produkcyjnym i magazynem oraz między magazynem a sklepem. Czujniki umieszczone bezpośrednio na kontenerach mogą wysyłać w czasie rzeczywistym informacje o ich stanie lub lokalizacji.

wych i reagować na zmiany zapotrzebowania. Analogicznie, współdzielenie informacji pozwala logistykom na dysponowanie zasobami magazynowymi w taki sposób, żeby dostosować je do zmian zapotrzebowania jakie notują ich międzynarodowi klienci.



Thierry Almès

Vincent Champain: Logistyka jest istotną częścią globalnego łańcucha dostaw. Musi stać się bardziej elastyczna i przewidywalna, aby świadczyć usługi *just in time* i dostosowywać się do zmian popytu, warunków transportu oraz infrastruktury. Musi być częścią procesu, w którym wszystkie fazy są ze sobą połączone, na przykład umożliwiając tymczasowe przeniesienie produkcji do zakładu w strefie o dużej sile wiatru, o dużym zasobie odnawialnych źródeł energii, których nie da się magazynować. Oczywiście to pozwoli nam zarówno ograniczyć koszty jak i oddziaływać na środowisko naturalne. Wszystko za sprawą elastycznej logistyki.

CELEM – ZWIĘKSZENIE BEZPIECZEŃSTWA



DB Schenker planuje za pomocą innowacyjnego systemu przyspieszyć proces szkolenia kierowców wózków widłowych i poprawić bezpieczeństwo.

Operator ten w Holandii będzie szkolić kierowców wózków widłowych za pomocą nowego systemu wirtualnej rzeczywistości (VR). Aplikacja ma na celu przyspieszenie procesu szkoleniowego i jednoczesne zwiększenie bezpieczeństwa w magazynie. System, opracowany wspólnie z Fraunhofer Institute for Material Flow and Logistics IML, ruszył jako projekt pilotażowy w magazynie DB Schenker Tilburgu.

System składa się z repliki jednostki sterującej wózkiem widłowym i okularów VR, które pozwalają ćwiczącemu zobaczyć dokładną trójwymiarową wizualizację magazynu. W tym wirtualnym środowisku uczestnik szkolenia może ćwiczyć typowe procesy składowania i pobierania towarów. Narzędzie jest również w stanie symulować niebez-

> System wirtualnej rzeczywistości (VR) ma na celu przyspieszenie procesu szkoleniowego i jednoczesne zwiększenie bezpieczeństwa w magazynie.

pieczne sytuacje, jak na przykład nagłe wbiegnięcie ludzi przed pojazd, co umożliwia wyuczenie odpowiednich reakcji.

Szkolenie zawiera szereg elementów grywalizacyjnych, które podnoszą motywację – za część zadań przyznawane będą punkty, co pozwala na rywalizację o wyniki z innymi uczestnikami. Po zakończeniu i ocenie fazy pilotażowej planowany jest dalszy rozwój systemu VR przed wprowadzeniem go w lokalizacjach DB Schenker na całym świecie.



Dziesięć bram harmonijkowych oraz cztery szybkobieżne bramy spiralne zintegrowano z instalacją elektryczną obiektu. Jeżeli maszynista zespołu trakcyjnego chce wjechać do hali, otwiera daną bramę jednym z przycisków, które są zamontowane przy każdym torze

BRAMY NA SPECJALNE ZAMÓWIENIE DLA NAJWIĘKSZEGO WARSZTATU KOLEJOWEGO W NIEMCZECH

Firma DB Regio Bayern postawiła na niezawodność produktów firmy Efaflex – specjalizującej się w produkcji bram szybkobieżnych.

Firma DB Regio Bayern – najnowocześniejszy warsztat kolejowy na terenie Niemiec – otworzyła niedawno swój zakład w Monachium-Pasing. W przyszłości, w hali o rozmiarze 220×56 m, będzie codziennie, w trzygodzinnych cyklach serwisowanych, poddawanych naprawie i czyszczeniu 25 pociągów lokalnych linii DB Regio Bayern. Dzięki napędowi elektrycznemu pociągi wjadą do warsztatu bez pomocy lokomotywy spalinowej – specjalny otwór na przewody trakcyjne umożliwia bowiem wprowadzenie do wnętrza budynku szyny prądowej. To tylko jedna z licznych zalet konstrukcji dziesięciu dużych, szybkobieżnych bram harmonijkowych EFA-SFT® od Efaflex, które zamykają halę.

Dzięki napędowi elektrycznemu pociągi wjadą do warsztatu bez pomocy lokomotywy spalinowej – specjalny otwór na przewody trakcyjne umożliwia bowiem wprowadzenie do wnętrza budynku szyny prądowej.

Długa lista wymagań

– Lista wymagań DB Regio względem stosowanych w zakładzie bram jest długa – wyjaśnia Stéphan Belly, kierownik projektu. Na przykład: wycięcie na przewody trakcyjne chociaż ważne, to ze względu na swój rozmiar (60×60 cm) wpuszczałoby do wnętrza hali za dużo zimnego powietrza. Dlatego kwadratowe otwory w bramach zostały wyposażone w atestowane płyty izolacyjne, które szczelnie osłaniają wycięcie, zapobiegając jednocześnie przeskokom iskry elektrycznej na bramę. Zgodnie z wytycznymi DB Regio szybkobieżne bramy harmonijkowe oraz cztery szybkobieżne bramy spiralne przeznaczone do działu dostaw zostały uziemione. Pozwala to m.in. na uniknięcie sytuacji, w której, w przypadku uszkodzenia, brama jest nadal pod napięciem. – *Mamy pozytywne doświadczenia związane z użytkowaniem bram Efaflex, np. w naszej myjni zewnętrznej w Monachium-Laim oraz w nowym zakładzie DB Regio w Norymberdze* – podsumowuje wybór Stéphan Belly.

Inne wymagania dotyczyły temperatury i poziomu hałasu: – *We wnętrzu warsztatu musi być stała temperatura, utrzymująca się na poziomie 18 stopni Celsjusza. Dodatkowo musimy spełniać wysokie normy dotyczące hałasu emitowanego na zewnątrz. Oznacza to, że po każdym wjeździe i wyjeździe pojazdu brama musi się jak najszybciej zamknąć – dlatego tak ważna jest wysoka prędkość otwierania bram. Nawet brama EFA-SFT® o wyjątkowo dużych rozmiarach osiąga prędkości sięgające 2,5 m/s* – mówi Belly.

Dla DB Regio ważnym argumentem była również niezawodność: – *Jeżeli nie moglibyśmy otworzyć bramy, doszłoby*

EFAFLEX

- Producent bram przemysłowych.
- Założony w 1974 r. obsługuje branżę przemysłową i rzemieślniczą; ma klientów w branży spożywczej, chemicznej i farmaceutycznej.
- Firma jako jedyny producent szybkobieżnych bram przemysłowych jest wpisana na listę światowych liderów, a tym samym należy do 461 wiodących przedsiębiorstw na rynkach: niemieckim, austriackim i szwajcarskim.
- Zatrudnia ponad 1200 pracowników na całym świecie. Ma siedzibę w bawarskim mieście Bruckberg i jest największym pracodawcą w regionie.
- Przedsiębiorstwo jest obecne na rynkach międzynarodowych – posiada dziesięć filii na pięciu kontynentach. Za granicą uzyskuje ponad 50% swojego obrotu.

do opóźnienia w serwisie, a ostatecznie także do opóźnień w rozkładzie jazdy – tłumaczy kierownik projektu.

Solidna konstrukcja

Ze względu na rozmiary (4700/5000 mm szerokości oraz 7000 mm wysokości) bramy harmonijkowe zostały wyposażone w specjalny mechanizm podtrzymujący, umiejscowiony na środku przy podłodze. „Narożniki bramy" wsuwają się do zakotwionej w podłożu płyty metalowej, która je blokuje. Dzięki temu bramy są odporne na obciążenie wiatrem i zapewniają doskonałą ochronę przed włamaniem.

Natomiast specjalna siatka świetlna zastępuje fotokomórkę i gwarantuje, że żadna brama nie zamknie się, jeśli np. po zatrzymaniu pociągu przestrzeń pomiędzy wagonami znajdzie się na wysokości płaszcza bramy. Obudowa skrzynki samozamykacza jest łatwa w serwisowaniu i można ją bez problemu zdjąć.

Konstrukcja podstawowa bram EFA-SFT®, zastosowanych w warsztacie kolejowym, jest wykonana ze stali, zaś skrzydła bram z eloksalowanego, nierdzewnego aluminium i posiadają wbudowaną, dwuwarstwową szybę ze szkła akrylowego, zapewniającą doskonałą izolację cieplną. Słupki, rozmieszczone zgodnie z życzeniem klienta, wpuszczają do pomieszczenia dużo dziennego światła. Zaś specjalny elektryczny napęd zapewnia szybką, niezawodną pracę oraz trwałość. Dla DB Regio wszystkie harmonijkowe bramy Efaflex zostały polakierowane na firmowy, czerwony kolor.



Lista wymagań DB Regio względem stosowanych w zakładzie bram jest długa – wyjaśnia Stéphan Belly, kierownik projektu

Serwisowanie na kilku poziomach

Dziesięć bram harmonijkowych oraz cztery szybkobieżne bramy spiralne zintegrowano z instalacją elektryczną obiektu. Jeżeli maszynista zespołu trakcyjnego chce wjechać do hali, otwiera daną bramę jednym z przycisków, które są zamontowane przy każdym torze, na różnych wysokościach. Warsztat posiada pięć torów do serwisu zespołów szynowych. Piąty tor, przeznaczony do dłuższych prac, zostanie wyposażony w podnośnik, który pozwoli na uniesienie całego pociągu – w celu wykonania prac na wózkach tocznych i kołach składu. Dachowe podesty robocze, poprowadzone na wysokości czterech metrów, umożliwiają jednoczesne serwisowanie na kilku poziomach. Dzięki temu pociągi mniej czasu spędzają w warsztacie i mogą być szybciej przekazane do eksploatacji. Materiał potrzebny do napraw jest przechowywany w warsztacie – częściowo zautomatyzowany magazyn z regałami przesuwnymi umożliwia dostarczanie urządzeń i towarów, pomimo ograniczonej ilości miejsca.

Warto dodać, że dwanaście bram szybkobieżnych Efaflex idealnie wpisuje się w ekologiczną koncepcję wycenionego na 50 milionów euro projektu, w którym wykorzystano bardzo dużo nowoczesnych rozwiązań technicznych. Ogrzewanie podłogowe hali jest zasilane wodami geotermalnymi – w ten sposób emisja CO_2 została zredukowana o 80%. Z kolei oświetlenie LED zapewnia zmniejszenie zużycia energii elektrycznej o 30%. Również cyfrowe wyposażenie warsztatu odpowiada najnowszym wymaganiom. |



Kwadratowe otwory w bramach zostały wyposażone w atestowane płyty izolacyjne, które szczelnie osłaniają wycięcie, zapobiegając jednocześnie przeskokom iskry elektrycznej na bramę

wyślij swój e-mail
na adres
prenumerata@kmg-media.pl
i dołącz do grona
bezpłatnych
e-prenumeratorów



czytaj
BEZPŁATNIE
wersję
online

IDENTYFIKACJA EUROPALETY. CZĘŚĆ 2

Poprzednie artykuły (ostatni zamieszczony w maju 2019 r.) dały nam wiedzę o pochodzeniu i historii europalety, a także rozpoczęły cykl stanowiący podstawę do szkolenia „Identyfikacja europalet". Czym jest owo szkolenie i jaki jest jego cel?



Klamry jakościowe różnią się w zależności od kolei wydającej licencję oraz statusu producenta europalety. Kolorowe klamry – fioletowe i pomarańczowe z wygrawerowanym logo QBB stosowane są dla licencji udzielanych przez Rail Cargo Austria i hiszpańskie ADIF...

Szkolenie, w wielkim uproszczeniu, pozwala w relatywnie krótkim czasie i przy niewielkim nakładzie wyrobić wśród uczestników umiejętność szybkiej klasyfikacji europalet. Klasyfikacja oparta jest na Kodeksie UIC i praktyce od dawna stosowanej w branży logistycznej, przy czym nie wymaga ona stosowania jakichkolwiek narzędzi, czy przyrządów pomiarowych. Celem jest wyeliminowanie zagrożeń związanych ze stosowaniem palet fałszowanych i złej jakości.

Gwoździe i klamry nośnikiem informacji

W poprzednim artykule w skrócie przedstawione zostały cechy europalety pozwalające na jej identyfikację – znaki naniesione na wspornikach dłuższego boku. Przypomnijmy – europaletą nazwać można wyłącznie paletę posiadającą na prawym wsporniku znak EUR w owalu*). Od tego dopiero momentu możemy zastosować dalsze kroki zmierzające do szybkiej i łatwej klasyfikacji.

> Rozstaw gwoździ musi być regularny i powtarzalny, a same gwoździe oddalone od siebie i od krawędzi elementów drewnianych. Przypadkowe, zagęszczone i nieregularne ustawienie gwoździ będzie złym znakiem.

...i metaliczne w kolorze srebrnym z napisem MAVREC (licencje kolei węgierskiej)



Skoro mowa o „dalszych krokach", to kolejnym jest odnalezienie cech świadczących o tym, że europaleta przeszła obowiązkową kontrolę jakości. W przypadku nowych europalet będzie to klamra kontrolna, a w przypadku palet używanych, które poddane były procesowi przeglądu i naprawy – gwóźdź naprawczy. Wspomniane „cechy" umieszczane są pojedynczo na europalecie na środkowym wsporniku dłuższego boku. Pojedynczo, czyli po jednej sztuce na jedną paletę, a zatem słuszne jest określenie, że cechy te należy „odnaleźć", gdyż widoczne będą tylko z jednej strony europalety! Same klamry jakościowe mogą się różnić w zależności od kolei wydającej licencję oraz statusu producenta europalety. Spotkamy tu najczęściej kolorowe klamry – fioletowe i pomarańczowe z wygrawerowanym logo QBB (stosowane dla licencji udzielanych przez Rail Cargo Austria i hiszpańskie ADIF) oraz miedziane (licencje słowackie i czeskie) i metaliczne w kolorze srebrnym z napisem MAVREC (licencje kolei węgierskiej). Gwoździe naprawcze też są znormalizowane i oprócz oznaczenia kraju siedziby firmy naprawczej i logo SGS posiadają numer licencji naprawczej. Wszystkie wspomniane nośniki informacji przedstawiają załączone zdjęcia. Podsumowaniem niech będą dwie ważne informacje:

Każda nowa europaleta musi posiadać jedną klamrę kontrolną, a naprawiona – gwóźdź naprawczy! A na pytanie co z używanymi paletami, które nie są nowe i nie przeszły naprawy odpowiemy podczas szkolenia w Państwa firmie.

Bardzo istotny rozstaw gwoździ

Kolejnym i niewątpliwie najważniejszym, a może raczej najbardziej miarodajnym krokiem są oględziny gwoździ użytych do montażu europalety. Oględziny te zazwyczaj dają nam jednoznaczną odpowiedź na pytanie, czy europaleta jest dobrej jakości i została legalnie wyprodukowana, czy może została sfałszowana lub jest paletą złej jakości. Na czym polegają te oględzi-

> W przypadku nowych europalet cechami świadczącymi o tym, że europaleta przeszła obowiązkową kontrolę jakości, jest klamra kontrolna, a w przypadku palet używanych, które poddane były procesowi przeglądu i naprawy – gwóźdź naprawczy.

*) Zgodnie z obowiązującymi obecnie umowami międzynarodowymi oraz praktyką stosowaną przez zdecydowaną większość użytkowników – za europaletę uważa się również palety ze znakiem EPAL w owalu na prawym wsporniku.

ny? Otóż wzrok swój kierujemy najpierw na blatową stronę palety, choć i spodnia może być przydatna. Na deskach, w miejscach odpowiadających połączeniom z innymi elementami drewnianymi zobaczymy przynajmniej zagłębienia po główkach gwoździ. Często jednak główki gwoździ będą zrównane z powierzchnią desek, co ułatwi nam zadanie. W pierwszej kolejności spróbujmy ustalić, czy na łebkach gwoździ naniesione są oznaczenia literowe – powinniśmy znaleźć po dwie litery na każdym łebku. Pomińmy same litery – dla naszej wiedzy każda długość gwoździa (a są ich trzy) u każdego producenta gwoździ ma osobne oznaczenia, co daje w rzeczywistości niezliczoną liczbę kombinacji. Sama obecność liter jest już istotną wartością i dobrą wskazówką, a ich brak jest wiadomością złą! Nieco trudniejszą cechą identyfikacyjną jest rozstaw i ilość gwoździ jaki obserwujemy. Podczas szkolenia dowiemy się jak łatwo i szybko stwierdzić, czy cechy te są prawidłowe. Na ten moment zapamiętajmy – rozstaw gwoździ musi być regularny i powtarzalny, a same gwoździe oddalone od siebie i od krawędzi elementów drewnianych. Przypadkowe, zagęszczone i nieregularne ustawienie gwoździ będzie złym znakiem. Zapamiętajmy też – dopuszczalny jest jedynie maszynowy montaż europalet zapewniający powtarzalne wymiary i powtarzalny rozstaw gwoździ – jest to gwarancja wymiarów i nośności europalety! Zastosowanie gwoździ bez oznaczeń i montaż ręczny bez zachowania powtarzalności świadczą co najmniej o złej jakości, a w połączeniu z innymi wykrytymi negatywnymi cechami może nam dać pewną informację o fałszerstwie.

Nieco problematyczną może być obserwacja rozstawu gwoździ na paletach starszych i naprawianych. Nauczymy się z tym radzić podczas szkolenia praktycznego. I



Gwoździe naprawcze są znormalizowane i oprócz oznaczenia kraju siedziby firmy naprawczej i logo SGS posiadają numer licencji naprawczej

> Na deskach w miejscach odpowiadającym połączeniom z innymi elementami drewnianymi zobaczymy przynajmniej zagłębienia, po główkach gwoździ. Często jednak główki gwoździ będą zrównane z powierzchnią desek, co ułatwi nam zadanie.

Informacje zawarte w powyższym artykule oraz kolejnych jego częściach nie stanowią kompletnej informacji o identyfikacji europalet. Pełną wiedzę i gwarancję zdobycia niezbędnych umiejętności dostarczyć mogą szkolenia oferowane przez Związek Producentów Europalet UIC – oferta na stronie www.uic-eur.pl

UIC EUR UJEDNOLICONA PALETA EUR



Znak EUR w owalu na prawym wsporniku gwarantuje oryginalność palety EUR wykonanej w oparciu o normę UIC 435 w zapewnionym systemie kontroli jakości UIC. Jedyna europaleta, to ta ze znakiem EUR!

- Produkowana i naprawiana zgodnie z Kodeksem UIC-435
- Wymienna z innymi paletami EUR będącymi w obiegu w Europejskim Poolu Paletowym
- Jakość kontrolowana i monitorowana przez UIC i SGS

www.uic-eur.pl

Związek Producentów Europalet UIC
05-091 Ząbki, ul. Radzymińska 326/322
biuro@zpeuic.pl tel. +48 601 371 520

UIC-EUR ZWIĄZEK PRODUCENTÓW EUROPALET UIC

OFERUJEMY:
Wsparcie w uzyskaniu licencji UIC • Szkolenia „Identyfikacja europalet"



CZY TWOJA LOGISTYKA JEST ELASTYCZNA?

ELASTYCZNOŚĆ SYSTEMU WMS W CENTRUM LOGISTYCZNYM

Fot. Pixabay

Rozwiązania dostosowane do wykorzystywanej infrastruktury magazynowej to priorytet dla firm logistycznych. Kierownicy projektów dobierają proporcję pomiędzy budżetem projektu i możliwościami technologicznym, jakie mogą mieć zastosowanie w magazynie. Jednym z ważniejszych kryteriów dla prowadzonych analiz jest elastyczność logistyki i jej odwzorowanie w systemie WMS.

Czym jest wspomniana elastyczność? Z technicznego punktu widzenia, jest to stopień skalowania i wykorzystywania istniejących funkcjonalności w celu sprostania pojawiającym się oczekiwaniom. Przykładowo, będzie to możliwość analizowania oraz określania klasyfikacji rotacji towarów na podstawie metody ABC i następnie kształtowania rozmieszczenia towarów w magazynie, według przydzielonej do niego kategorii.

W centrach logistycznych, gdzie tempo zmian wzrasta, elastyczność stała się pożądaną i oczekiwaną cechą systemu WMS. Firmy dystrybucyjne wymagają od współpracujących z nimi operatorów logistycznych wykorzystywania nowoczesnych technologii w celu uzyskania jak najkrótszej obsługi klienta detalicznego.

Elastyczność systemu WMS wykorzystywanego w centrum logistycznym staje się czynnikiem decydującym o zawarciu umowy z partnerami biznesowymi. W trakcie negocjacji z potencjalnym najemcą, bardzo ważną rolę odgrywa czas przejęcia obsługi wszystkich kanałów dystrybucyjnych i operacji logistycznych. Na etapie definiowania porozumień biznesowych przeszkodą w osiągnięciu sukcesu może być:

- szybkość i możliwość przeprowadzenia integracji z systemem zewnętrznym,
- możliwość przygotowania raportów obsługi logistyki,
- dostosowanie infrastruktury magazynu.

Spełnienie wymagań związanych ze strategiami realizacji operacji logistycznych i odpowiedź na pytanie, czy system WMS zapewnia nam elastyczność, należy zidentyfikować poprzez analizę następujących obszarów.

Definiowanie strategii obsługi partnera biznesowego

Prowadząc obsługę klienta należy uwzględnić specyfikę towaru z jaką będzie pracował operator logistyczny – w celu zapewnienia infrastruktury. W obiekcie dostosowanym do klienta należy zwrócić uwagę na sposób planowania wysyłek przez dział administracji. Powinien on dysponować możliwością określenia strategii wydania zleceń z magazynu, np. w trybie pełnopaletowym lub w formie zaawansowanego *multipickingu*. Konfiguracja systemu WMS powinna być kompatybilna z obsługą braków magazynowych lub nadwyżek. Możliwość indywidualnego jej ustawienia dla każdej z firm pozwala lepiej zarządzać nagłymi zleceniami.

Każda z tych strategii może być dowolnie edytowana dla odrębnie obsługiwanej firmy. Dzięki temu, pomimo jednego systemu WMS wykorzystywanego w magazynie, każdy jego klient posiada dedykowane ustawienia, którymi może sterować według potrzeb logistycznych.

Elastyczny system WMS powinien wpływać na logistykę poprzez udostępnienie mechanizmów pozwalających użytkownikowi na samodzielną konfigurację obsługiwanych partnerów. Dodanie nowej firmy do obsługi nie powinno wiązać się z koniecznością angażowania działu IT. Rozwiązaniem w kontekście tej potrzeby jest stworzenie kreatora firmy, który prowadzi użytkowników krok po kroku, pozwalając określać: magazyn do obsługi firmy, rodzaje nośników z jakich firma powinna korzystać, strategię przyjęć i kompletacji jakie są definiowane dla danej firmy oraz dostęp do modułów udostępnianych online.

> Elastyczność systemu WMS staje się czynnikiem decydującym o zawarciu umowy z partnerami biznesowymi. W trakcie negocjacji z potencjalnym najemcą, bardzo ważną rolę odgrywa czas przejęcia obsługi wszystkich kanałów dystrybucyjnych i operacji logistycznych.

Widoczność magazynu

Logistyka kontraktowa, ze względu na swoją złożoność, wymaga przejrzystości i dostępu do ważnych informacji na każdym szczeblu operacji. W celu zmniejszenia czasochłonności związanej z raportowaniem

podstawowych informacji i zwiększeniem efektywności komunikacji z klientem, warto uwolnić logistykę poprzez wykorzystanie interfejsów www. Zapewnieniu elastyczności podczas cyklicznego kontaktu z partnerami powinno posłużyć przeniesienie następujących danych magazynowych do interfejsów obsługiwanych przez przeglądarkę/telefon/tablet:

- dostęp do danych o aktualnych zasobach magazynowych,
- dostęp do historii obrotu jednostkami logistycznymi,
- dostęp do historii wykonanych zleceń magazynowych,
- dostęp do raportów operacji logistycznych.

Więcej informacji o ExpertWMS Online: https://www.alegre.pl/aktualnosci/118-wms-online-nowy-standard-logistyki-dla-klientow-alegre

Raport operacjach logistycznych

Elementem wymaganym podczas współpracy z zewnętrznym operatorem logistycznym jest comiesięczne raportowanie i fakturowanie wykonanych operacji logistycznych. W przypadku braku odpowiednich danych w systemie WMS, przygotowanie miesięcznego raportu dla kilkudziesięciu klientów może być tak czasochłonne, że przekroczy wartość wykonanych operacji. Raportowania nie można jednak zaniedbać, gdyż wpływa na relację z partnerami. Rozwiązaniem jest ROL – raport operacji logistycznych wbudowany w system WMS.

Posiadanie informacji w systemie WMS o operacjach pozwala operatorom logistycznym wykazać elastyczność w rozmowach biznesowych z klientami i wpłynąć na negocjowane warunki współpracy. Automatyczne generowanie raportów przez system WMS jest elementem wpływającym na elastyczność wymiany danych pomiędzy partnerami z możliwością uzyskania zysku dla obu stron. Raporty te powinny obejmować informacje o: ilości obsłużonych i składowanych palet bieżącego dnia, miesiąca lub kwartału, ilości zarejestrowanych operacji dodatkowych w tym okresie oraz zbiorcze zestawienie zarejestrowanych operacji w wybranym okresie.

Integracja z systemami zewnętrznymi

Zaniedbanie elementu prawidłowej integracji systemów IT w centrum logistycznym może doprowadzić do zderzenia się mechanizmów zaprojektowanych przez kilka działów programistycznych i spowodować katastrofę w postaci znacznych opóźnień w wysyłkach.

W celu pozyskania klientów, operator logistyczny musi posiadać infrastrukturę informatyczną pozwalającą na wydajną obsługę jak największej ilości operacji. Ze względu na ryzyko spotkania się wielu systemów IT w jednym miejscu podczas implementacji, należy zwracać uwagę na możliwości przeprowadzenia prawidłowej synchronizacji danych. System WMS pełniący rolę systemu czuwającego nad operacjami magazynowymi, powinien być gotowy na integrację z dowolnym systemem IT. W trakcie wdrażania systemu WMS uwagę należy poświęcić analizie możliwości płynnej wymiany danych z systemem TMS i mechanizmami udostępnianymi przez kurierów. Przepływ danych w czasie rzeczywistym do i z systemu TMS pozwala usprawnić komunikację pomiędzy operatorami magazynu a działami spedycji. Dzięki temu, dane o zaplanowanych trasach lub awizowanych dostawach mogą być błyskawicznie wymieniane pomiędzy najważniejszymi ogniwami łańcucha logistycznego.

Udostępnienie możliwości automatycznego generowania listu przewozowego lub etykiety spedycyjnej, pozwala użytkownikom magazynu skupić się na przygotowaniu towaru do transportu bez konieczności wypełniania kompletu dokumentacji dla kierowców.



Arkadiusz Włoch



Prowadząc obsługę klienta należy uwzględnić specyfikę towaru z jaką będzie pracował operator logistyczny – w celu zapewnienia infrastruktury

Fot. Pixabay

> W celu zmniejszenia czasochłonności związanej z raportowaniem podstawowych informacji i zwiększeniem efektywności komunikacji z klientem, warto uwolnić logistykę poprzez wykorzystanie interfejsów www.

System obsługujący logistykę magazynową musi usprawniać pracę działu logistyki. Wykorzystywane funkcjonalności powinny zapewniać elastyczność w obsłudze każdego zlecenia otrzymanego od firmy dystrybucyjnej. Identyfikacja obszarów analizy przedstawionych w artykule pozwala zapewnić przewagę konkurencyjną w przypadku negocjowania czasu oraz zakresu obsługi nawet najbardziej wymagających klientów.

Produkowany przez nas system ExpertWMS Centrum Logistyczne znajduje się w czołówce rozwiązań logistycznych dedykowanych centrom logistycznym. Posiadamy narzędzia pozwalające zastosować najnowocześniejsze technologie w logistyce. Wdrożenie systemu ExpertWMS Centrum Logistyczne pozwala przejąć kontrolę i nad logistyką magazynu, i zapewnić firmie pożądaną na rynku cechę elastyczności względem oczekiwań klienta.

Arkadiusz Włoch,
kierownik projektów wdrożeniowych,
DataConsult Sp z o.o.



Największe umowy najmu w Polsce podpisały firmy Jysk (Logistic CityPiotrków Trybunalski), Pantos Logistics (Panattoni Park Wrocław XI) i PepsiCo (P3 Mszczonów)

Fot. P3

NAJLEPSZA PIERWSZA POŁOWA ROKU W HISTORII POLSKI

Rozwój rynku magazynowego w Polsce nie zwalnia tempa. Jak informuje nas firma doradcza BNP Paribas Real Estate, w ciągu pięciu lat urósł on o 100%. To najdynamiczniej rozwijający się sektor nieruchomości w Polsce. A rekordowa, nowa podaż oraz ogromy wolumen projektów w budowie pokazują, że na razie rynek nie zamierza zwalniać.

Jeszcze w pierwszej połowie 2014 r. całkowite zasoby nowoczesnych przestrzeni magazynowych w Polsce wynosiły niewiele ponad 8 mln m^2. Na skutek rosnącego zapotrzebowania rynek zaczął przyspieszać, a prawdziwe ożywienie nastąpiło dwa lata temu. W raporcie międzynarodowej firmy doradczej BNP Paribas Real Estate pt. „Rynek powierzchni przemysłowych i magazynowych w Polsce, II kw. 2019 r." można przeczytać, że jedynie w 2017 i 2018 r. oddano do użytku obiekty o całkowitej wielkości odpowiednio 2,4 i 2,2 mln m^2, co jest imponującym wynikiem.

Rozwój sektora dotyczy niemal całego kraju. Prężnie rozwijają się główne klastry magazynowe położone w otoczeniu największych aglomeracji. Tytuł lidera wzrostu w ostatnich latach z pewnością przypada regionowi Polski Centralnej. Jedynie w ciągu ostatnich 18 miesięcy rynek ten powiększył się o niemal 60%, stając się drugim największym zagłębiem magazynowym w Polsce. Za znaczną część tak szybkiego rozwoju odpowiedzialna jest rozbudowa Central European Logistics Hub, który docelowo ma stać się największym w Europie kompleksem logistycznym.

Mimo tego boomu w I połowie 2019 r. ceny gruntów komercyjnych pozostały na stabilnym, zbliżonym do zeszłorocznego poziomie, tak przynajmniej twierdzą eksperci z Colliers International. Na spekulacyjny zakup gruntów na rynku przemysłowym wpływa rozwój infrastruktury drogowej, lotniczej oraz morskiej, jednak największe akwizycje dotyczą ziemi pod projekty z najemcą.

W ciągu pierwszych sześciu miesięcy tego roku, w ręce najemców przekazano magazyny o łącznej powierzchni prawie 1,1 mln m^2, co oznacza, że była to najlepsza pierwsza połowa roku w historii. Dzięki tym inwestycjom na koniec czerwca całkowite zasoby nowoczesnych przestrzeni magazynowych w kraju osiągnęły poziom około 16,8 mln m^2.

Zasoby na poziomie 16,8 mln m^2

Potwierdzają to firmy badające rynek magazynowy. Cushman & Wakefield w raporcie „Marketbeat" dodaje, że osiągnięty wynik (tu podano, że całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce wynoszą 16,89 mln m^2) daje wzrost o 18% w ujęciu rocznym oraz o 7% w porównaniu do stanu na koniec 2018 r. Jako główne czynniki sprzyjające utrzymaniu dynamicznego tempa rozwoju rynku magazynowego, obserwowanego w Polsce od ponad pięciu lat wymieniane są: dobra koniunktura gospodarcza, dalsza poprawa infrastruktury transportowej oraz rozwój branży e-commerce. – *Rozwój ten dotyczy zarówno największych rynków*

> Jedynie w 2017 i 2018 r. oddano do użytku obiekty o całkowitej wielkości odpowiednio 2,4 i 2,2 mln m^2, co jest imponującym wynikiem. Tytuł lidera wzrostu w ostatnich latach z pewnością przypada regionowi Polski Centralnej.

W ciągu pierwszych sześciu miesięcy tego roku, w ręce najemców przekazano magazyny o łącznej powierzchni prawie 1,1 mln m^2. Dzięki tym inwestycjom na koniec czerwca całkowite zasoby nowoczesnych przestrzeni magazynowych w kraju osiągnęły poziom około 16,8 mln m^2.

magazynowych jak Warszawa, Górny Śląsk, Polska Centralna, Poznań i Wrocław, na których skoncentrowane jest 81% całkowitej podaży w Polsce, jak i mniejszych rynków regionalnych, które zyskują potencjał dzięki rozbudowie sieci dróg ekspresowych i autostrad czy też lepszej dostępności siły roboczej. Na mapie logistycznej Polski powstają także całkowicie nowe lokalizacje jak Częstochowa zlokalizowana przy autostradzie A1 czy Kielce położone przy S7 i Legnica przy S3 – to tylko niektóre przykłady miast, w których odnotowuje się wzrost aktywności deweloperskiej. Wśród pozostałych lokalizacji branych pod uwagę przez deweloperów są m.in. Gorzów Wielkopolski i Radom – komentuje Adrian Semaan, konsultant w dziale powierzchni przemysłowych i logistycznych, Cushman & Wakefield, autor raportu.

Z kolei w raporcie „Market in Minutes – Rynek magazynowy w Polsce" opracowanym przez Savills, zauważono, że doszło do przetasowania wśród regionów dysponujących największymi zasobami. Pozycję lidera utrzymała Warszawa (4,1 mln m^2), ale na drugie miejsce wskoczyła Polska Centralna (2,73 mln m^2), która wyprzedziła Górny Śląsk (2,66 mln m^2), dzięki 246,5 tys. m^2 oddanym do użytku w tym regionie w pierwszej połowie roku.

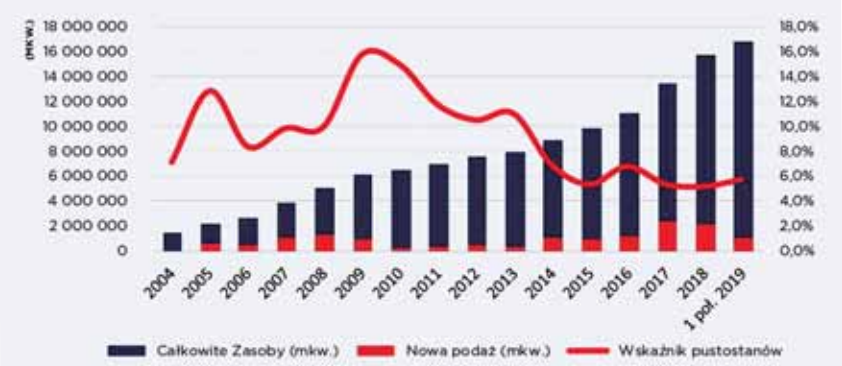
DRUGI, HISTORYCZNIE NAJWYŻSZY WYNIK POPYTU



Joanna Sinkiewicz,
partner, dyrektor w Dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, Cushman & Wakefield

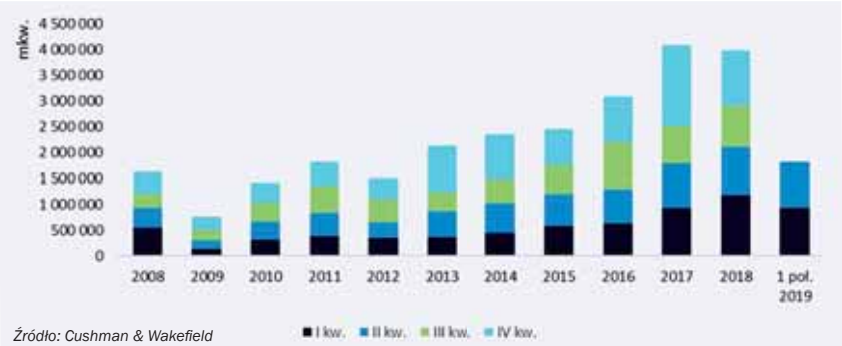
Całkowita aktywność najemców w I połowie 2019 r. wyniosła ponad 1,8 mln m^2, co stanowi drugi, historycznie najwyższy wynik popytu, odnotowany w pierwszych sześciu miesiącach roku. Branże związane ze sprzedażą internetową, jak również sektory motoryzacyjny, AGD i spożywczy, generują stabilne zapotrzebowanie na nową powierzchnię magazynowo-przemysłową. Wysoki poziom aktywności wykazują firmy logistyczne i kurierskie, które rozwijają swoją sieć dystrybucji chcąc sprostać rosnącemu wolumenowi przesyłek dla branży e-commerce. To również rekordowy rok pod względem podażowym – deweloperzy ukończyli 47 projektów o łącznej powierzchni 1,09 mln m^2. W ujęciu regionalnym, obserwujemy wzrost zainteresowania najemców rynkiem Wrocławia i okolicami Warszawy. Pod kątem produktowym pogłębia się dywersyfikacja – deweloperzy dostarczają szeroki wachlarz projektów, od dużych powierzchni magazynowych typu BIG-BOX (szczególnie na największych rynkach), po mniejsze projekty typu Small Business Units, zlokalizowane na obszarach miejskich czy też powierzchnie specyficzne jak obiekty produkcyjne czy cross-docki. Biorąc pod uwagę obraz całościowy, spodziewamy się kontynuacji dotychczasowych trendów i kolejnych pracowitych miesięcy dla rynku magazynowego w Polsce.

Podaż i wskaźnik pustostanów na rynku magazynowym w Polsce



Źródło: Cushman & Wakefield

Popyt całkowity – Polska



Źródło: Cushman & Wakefield

W omawianym okresie,w Polsce przybyło blisko 1,1 mln m^2 nowej powierzchni magazynowo-przemysłowej, co stanowi rekordowy poziom nowej podaży odnotowany w okresie pierwszych sześciu miesięcy roku – AXI IMMO podaje, że jest to o 65% więcej w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Cushman & Wakefield dodaje, że deweloperzy ukończyli 47 projektów, Prawie 70% wolumenu zrealizowanych inwestycji zlokalizowano na pięciu rynkach: w regionie Polski Centralnej (23%) – 220 tys. m^2 (AXI IMMO), w okolicach Warszawy (14%), w Trójmieście (11%), we Wrocławiu (11%) i w rejonie Szczecina (9%). Ponadto w Olsztynku zakończyła się realizacja dużego projektu Hillwood BTS Zalando Lounge (121 tys. m^2).

Raport AXI IMMO mówi, że wśród nowych rynków wyróżniły się Polska Wschodnia i Szczecin, gdzie łącznie oddano do użytku ponad 235 tys. m^2. Odnotował również wysoki, ponad 50% udział projektów spekulacyjnych. Sprawdziły się też przedstawione w raporcie prognozy, zgodnie z którymi, w efekcie wysokiej aktywności deweloperskiej całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce Centralnej przewyższyły podaż na Górnym Śląsku.

W budowie ponad 2,2 mln m²

Aktywność deweloperska utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie. Savills podaje, że na koniec czerwca w budowie pozostawało ponad 2,2 mln m² nowej powierzchni, z czego 210 tys. m² przypada na obiekt dla firmy Amazon budowany w Gliwicach przez Panattoni Europe. Z raportu Cushman & Wakefield wynika, że tylko w II kwartale 2019 r. deweloperzy uruchomili nowe projekty o łącznej powierzchni 680 tys. m², a całkowity wolumen inwestycji w budowie pod koniec czerwca osiągnął 2,24 mln m² w 70 projektach inwestycyjnych. Około 75% realizowanej powierzchni zlokalizowane jest na czterech głównych rynkach: na Górnym Śląsku (26% wolumenu inwestycji w budowie), w regionie Warszawy (18%), rynku wrocławskim (16%), i w Polsce Centralnej (16%). Wśród mniejszych rynków regionalnych na szczególną uwagę zasługuje znaczący wzrost aktywności deweloperskiej w regionie Polski Wschodniej. W pierwszym półroczu 2019 r. ukończono tam ponad 60 tys. m², a dodatkowe 120 tys. m² znajduje się w trakcie realizacji.

Również zgodnie z przeprowadzoną analizą ekspertów AXI IMMO, na koniec czerwca największym placem budowy pozostaje Górny Śląsk, gdzie deweloperzy w ramach 14 inwestycji realizują 587 tys. m², z czego 210 tys. m² w projekcie BTS dla Amazona w Gliwicach. Dalej podane przez nich liczby są nieco rozbieżne z tymi podanymi przez Cushman & Wakefield. Wg AXI IMMO drugim z kolei rynkiem, na którym najwięcej się buduje jest Polska Centralna (471 tys. m²), a dalej region Warszawy i Dolnego Śląska, gdzie w każdym z nich powstaje ponad 420 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej.

Zdaniem CBRE deweloperzy planują inwestycje w coraz bardziej niszowych lokalizacjach i nic nie wskazuje, by miało się to zmienić.

> Tylko w II kwartale 2019 r. deweloperzy uruchomili nowe projekty o łącznej powierzchni 680 tys. m², a całkowity wolumen inwestycji w budowie pod koniec czerwca osiągnął 2,24 mln m² w 70 projektach inwestycyjnych.

ŁAKOMY KĄSEK DLA INWESTORÓW



Beata Hryniewska,
szefowa Działu Powierzchni Magazynowych i Logistyki CBRE

Po pierwszym półroczu 2019 r. polski rynek magazynowy utrzymuje bardzo dobre tempo przyrostu nowej powierzchni, przy nieco wyższym poziomie pustostanów niż u naszych południowych i zachodnich sąsiadów. Dzięki temu oraz ze względu na zainteresowanie najmem wśród klientów, stanowimy łakomy kąsek dla inwestorów, zapełniając lukę na rynku sprawniej niż Czesi i Niemcy. W minionym półroczu wybiła się przede wszystkim Polska Centralna, która przebiła Górny Śląsk pod względem dostępnej podaży powierzchni magazynowej. Stało się tak dzięki oddaniu do użytku kolejnych etapów dużych projektów w województwie łódzkim – P3 Piotrków i Panattoni BTS Castorama. Najprawdopodobniej ta sytuacja nie utrzyma się jednak długo. Najwięcej buduje się znów na Górnym Śląsku.

Aktywność najemców

Całkowita aktywność najemców w pierwszej połowie roku wyniosła ponad 1,8 mln m², z czego (wg danych AXI IMMO) 66% to nowe umowy najmu i ekspansje. Wynik ten stanowi drugi, najwyższy wynik popytu odnotowany w pierwszych sześciu miesiącach roku, jednakże wyraźnie niższy o – 18% wg AXI IMMO, 16% Savills i 14% wg Cushman & Wakefield – w porównaniu do analogicznego okresu z 2018 r. Cushman & Wakefield spadek ten uzasadnia tym, że zawarto mniejszą liczbę dużych transakcji w zakresie od 20-60 tys. m², czy też brakiem inwestycji BTS o powierzchniach przekraczających 100 tys. m² odnotowanych rok wcześniej. W ujęciu regionalnym, obserwujemy wzrost zainteresowania najemców rynkiem Wrocławia i okolicami Warszawy. Niższą aktywność najemców odnotowano na Górnym Śląsku, a także w Polsce Centralnej, gdzie pojawiło się mniej dużych projektów typu BTS. W strukturze popytu nadal dominuje popyt netto, tj. nowe umowy i rozszerzenia, stanowiące łącznie 66% wolumenu transakcji najmu. Pozostałe 34% przypadło na renegocjacje.

Z kolei w strukturze branżowej popytu (wg Cushman & Wakefield), podobnie jak w poprzednim roku, największy udział miały firmy logistyczne z 36-procentowym udziałem w wolumenie transakcji

> Jako główne czynniki sprzyjające utrzymaniu dynamicznego tempa rozwoju rynku magazynowego, obserwowanego w Polsce od ponad pięciu lat, wymieniane są: dobra koniunktura gospodarcza, dalsza poprawa infrastruktury transportowej oraz rozwój branży e-commerce.

SILNYM TRENDEM LOGISTYKA MIEJSKA



Kamil Szymański,
dyrektor Działu Powierzchni Magazynowych i Przemysłowych w Savill

W I połowie 2019 r. Polska Centralna odnotowała znaczący wzrost podaży, co przysparza jej statusu drugiego najważniejszego regionu logistycznego w Polsce, po rynku Warszawy i okolic. W stolicy oraz we Wrocławiu zaobserwowaliśmy z kolei bardzo wysoki popyt. Silnym trendem pozostaje logistyka miejska. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy roku wynajęto 31 tys. m² w tego typu obiektach, a na koniec czerwca w budowie pozostawało ponad 52 tys. m² nowej powierzchni dedykowanej logistyce miejskiej. Rynek magazynowy w Polsce utrzymuje dynamiczne tempo wzrostu. W ślad za rekordową nową podażą w pierwszych sześciu miesiącach, cały 2019 r. ma szansę zamknąć się najwyższym wynikiem w historii, wzbogacając nasz rynek o 2,5 mln m² nowej powierzchni magazynowo-przemysłowej.

najmu. Aktywne pozostały także firmy z sektora lekkiej produkcji (13%), sieci sklepów (10%), FMCG (6%), motoryzacyjne (6%), e-commerce (6%), spożywczej (4%) i kurierskiej (3%).

Savills podaje, że największe umowy najmu w Polsce podpisały firmy Jysk (Logistic CityPiotrków Trybunalski), Pantos Logistics (Panattoni Park Wrocław XI) i PepsiCo (P3 Mszczonów), z których każda opiewała na ok. 60 tys. m^2. Colliers International podkreśla, że rosnące zainteresowanie wschodem kraju nie przyćmiło tradycyjnie popularnych regionów logistycznych takich, jak Górny Śląsk, Centralna Polska i przedmieścia Warszawy.

Igor Roguski, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Magazynowych, Europa Środkowo-Wschodnia w BNP Paribas Real Estate komentuje: *– Warto zauważyć, że ciągu minionych pięciu lat ogromnym przełomem w kwestii zapotrzebowania na powierzchnie magazynowe w Polsce jest dynamiczny rozwój firm z sektora e-commerce. Pojawienie się na polskim rynku międzynarodowych gigantów, takich jak Zalando czy Amazon, pomaga zagwarantować zrównoważoną relację pomiędzy podażą i popytem oraz znacząco przyczynia się do generowania nowych miejsc pracy i regionalnego rozwoju kraju. W poszukiwaniu powierzchni przemysłowych i logistycznych nadal aktywnie uczestniczą sieci handlowe, zakłady produkcyjne oraz firmy logistyczne. Ze względu na rozwój polskiego rynku magazynowego i jego rosnącą atrakcyjność pod względem optymalizacji kosztów dla zagranicznych koncernów, coraz częściej mamy również do czynienia z wyborem inwestycji zlokalizowanych w Polsce na główne centra przeładunkowe i logistyczne ogromnych, znanych na całym świecie firm.*

Poziom wynajęcia

AXI IMMO podkreśla, że spowolnienia nie widać, a stabilny popyt to efekt nadal wysokiej konsumpcji wewnętrznej, w tym dalszych wzrostów związanych z obsługą kanału e-commerce. Najlepsze rezultaty osiągnęło 5 głównych hubów magazynowo-produkcyjnych, które odpowiadały za 89% popytu w I poł. 2019 r. AXI IMMO podaje, że najwięcej powierzchni wynajęto w regionie Warszawy – 550 tys. m^2. Wynik ten jest o 70% wyższy w porównaniu z analogicznym okresem w roku poprzednim (według Savills jest to 580 tys. m^2, co stanowi wzrost popytu o 50%). Jest on rezultatem kilku dużych inwestycji logistycznych oraz wzrostem liczby umów związanych z logistyką ostatniej mili na terenie miast. Na drugim miejscu znalazł się Dolny Śląsk, z wynikiem ponad 330 tys. m^2 wynajętej powierzchni magazynowej. Następnie Polska Centralna i Górny Śląsk z popytem na poziomie 300 tys. m^2. Specjaliści z tej firmy dodają, że w ostatnim półroczu mogliśmy zaobserwować wysoką aktywność operatorów logistycznych, którzy pod obsługę dużych kontraktów wynajmowali najwięcej. Ich udział w strukturze popytu wyniósł 46% (wg Cushman & Wakefield, udział firm logistycznych w wolumenie transakcji najmu wyniósł 36%). Na drugim miejscu znalazły się sieci handlowe i produkcja z udziałem odpowiednio na poziomie 11,5 % i 11%.

Gwałtowny przyrost nowej powierzchni nie spowodował spadku poziomu wy-

DOSTĘPNOŚĆ DRÓG I PRACOWNIKA KREUJE NOWE LOKALIZACJE

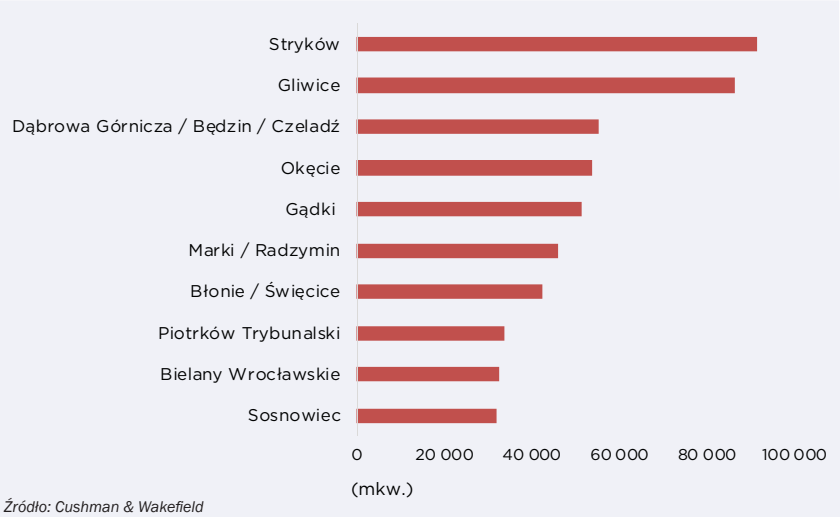


Hanna Milczarek,
dyrektor, magazyny i logistyka,
dział Rynki Kapitałowe, BNP Paribas Real Estate

Specyfika sektora magazynowo-logistycznego sprawia, że niezbędny do jego rozwoju jest dostęp do relatywnie dużego zasobu kapitału ludzkiego. Tymczasem stopa bezrobocia w Polsce osiąga historyczne minima i należy do jednej z najniższych w całej Unii Europejskiej.
Deweloperzy, zdając sobie z tego sprawę, poszukują alternatywnych lokalizacji oferujących większy dostęp do pracownika. Jednocześnie kluczowa dla branży pozostaje rozwinięta infrastruktura transportowa. Z tego względu obserwujemy w ostatnim czasie zjawisko „otwierania" nowych lokalizacji poprzez rozwój dróg ekspresowych i autostrad, czego najlepszym przykładem może być otwarcie w I kw. tego roku ogromnego centrum dystrybucyjnego (130 tys. m^2) dedykowanego gigantowi e-commerce – firmie Zalando. Centrum to położone jest pod Olsztynkiem w bezpośrednim sąsiedztwie niedawno oddanego fragmentu trasy S7.

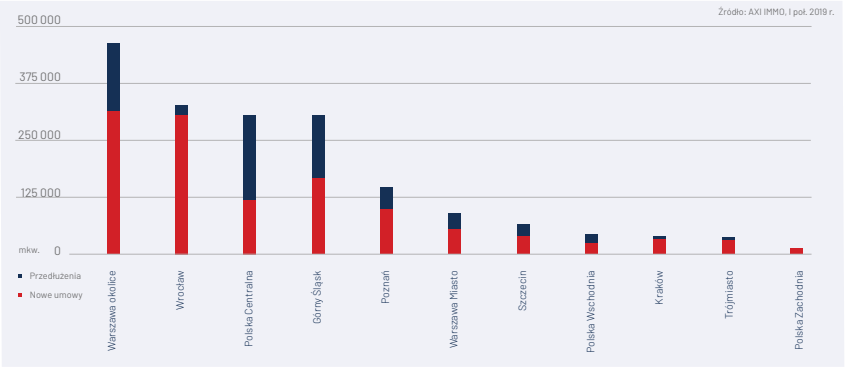
Około 75% realizowanej powierzchni zlokalizowane jest na czterech głównych rynkach: na Górnym Śląsku (26% wolumenu inwestycji w budowie), w regionie Warszawy (18%), rynku wrocławskim (16%), i w Polsce Centralnej (16%).

Regiony według powierzchni niewynajętej



Źródło: Cushman & Wakefield

Popyt w regionach I poł. 2019 r.

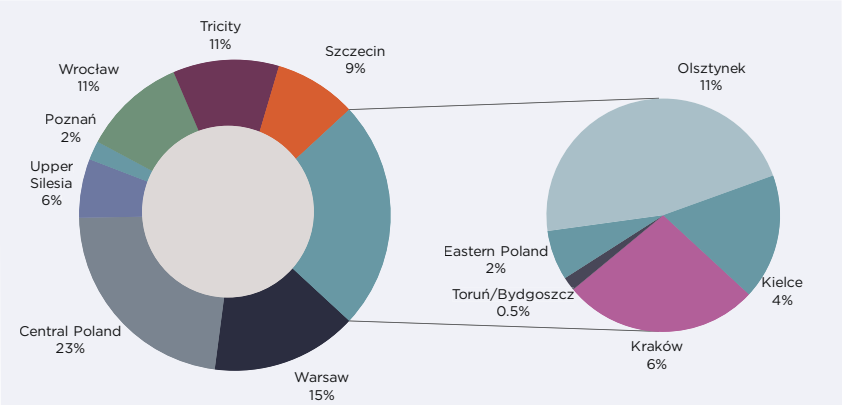


najęcia obiektów magazynowych. Jak podaje BNP Paribas Real Estate od 2014 r. średnia stopa pustostanów dla całej Polski utrzymuje się na relatywnie stałym poziomie i oscyluje wokół 6%. Brak dużych skoków współczynnika niewynajętej powierzchni w kontekście tak wysokiej aktywności deweloperów świadczy o ogromnym popycie na przestrzenie magazynowe w Polsce.

Na koniec czerwca 2019 r. wskaźnik powierzchni niewynajętej (dane Cushman & Wakefield) wyniósł 5,6%, co stanowi nieznaczny wzrost o 1,6 pp. w porównaniu do analogicznego okresu 2018 r. Najwyższy poziom wskaźnika odnotowano na rynku Warszawa – miasto (13%), gdzie większość dostępnej powierzchni znajduje się w kilkunastoletnich obiektach magazynowo-biurowych. Na pozostałych rynkach omawiany wskaźnik waha się od 2% we Wrocławiu do 7,5% w regionie Poznania. Brak dostępnej powierzchni dotyczył rynków: szczecińskiego i Polski Zachodniej. Niewielka ilość dostępnej powierzchni i dobra kondycja rynku po stronie popytowej, sprzyjają decyzjom deweloperskim o realizacji obiektów spekulacyjnych. Dotyczy to jednak jedynie pięciu głównych rynków. W pozostałych regionach, nowe powierzchnie powstają po podpisaniu umowy z najemcą (*pre-let*).

Savills podaje, że stopa pustostanów odnotowała lekki spadek w stosunku do pierwszego kwartału (0,4 pkt. proc.) i na koniec czerwca 2019 r. utrzymała niski poziom 5,1%. O wolną powierzchnię magazynowo-przemysłową najłatwiej na Górnym Śląsku (7,6%) oraz w Poznaniu (7,5%). Z kolei AXI IMMO twierdzi, że na koniec czerwca średni współczynnik powierzchni niewynajętej wyniósł 5,0%, co oznacza wzrost o 0,3 p. proc. w porównaniu do pustostanu na koniec marca br. Największe wzrosty wskaźników pustostanów w przeciągu drugiego kwartału br. widoczne były w Polsce Centralnej, gdzie na koniec czerwca dostępnych od zaraz było 9,2% zasobów magazynowych regionu. Ponadto, dostępność powyżej 7% utrzymuje się również w Poznaniu (7,6%) i na Górnym Śląsku (7,5%).

Podaż w poszczególnych regionach w I poł. 2019 r.



Źródło: Savills

Czynsze na stabilnym poziomie

Według ekspertów rynkowych czynsze bazowe utrzymują się na stabilnym poziomie, w przedziale 2,5 do 4,2 euro za m² na miesiąc, ale i tu są pewne rozbieżności. Savills precyzuje, że tak jest w przypadku wielkopowierzchniowych obiektów. W mniejszych modułach zlokalizowanych na terenie Warszawy sięgają nawet 5,35 euro za m² na miesiąc. Co potwierdzają specjaliści z AXI IMMO, z zastrzeżeniem, że przy większych obiektach stawki dochodziły do 3,7 euro za m² na miesiąc. – *Wyższe czynsze na mniejszej powierzchni, w obliczu wzrostu cen siły roboczej i surowców budowlanych, pozwala uzyskać realizacja niestandardowych dla rynku założeń* – piszą specjaliści z Colliers International.

Podawane przez Cushman & Wakefield czynsze efektywne, uwzględniające zachęty finansowe dla najemców, takie jak okresy bezczynszowe oraz kontrybucję finansową, wahają się od 2,10 do 3,20 euro za m² na miesiąc, przy czym najniższe możliwe do osiągnięcia stawki dotyczą Poznania i Polski Centralnej oraz pojedynczych lokalizacji w okolicach Warszawy. Eksperci komentują, że na większości rynków magazynowych nadal obserwujemy rosnące oczekiwania czynszowe deweloperów, podyktowane wzrostem cen gruntów inwestycyjnych w naj-

Wybrane transakcje najmu w I połowie 2019 r.

Źródło: AXI IMMO, I poł. 2019 r.

Najemca	Obiekt	Region	Rodzaj umowy	Powierzchnia w mkw.
Pantos	Panattoni Park Wrocław XI	Wrocław	Nowa umowa	60 000
PepsiCo	P3 Park Mszczonów	Warszawa	Nowa umowa	58 500
Aldi	Prologis Chorzów	Górny Śląsk	Przedłużenie i ekspansja	46 750
Gefco	Panattoni S5 Wrocław North Gate (X)	Wrocław	Nowa umowa	32 500
Raben	Panattoni A2 Warsaw Park	Warszawa	Nowa umowa	30 100
Marketing Investment Group	7R Park Kielce	Kielce	Nowa umowa	21 800
Spedimex	Logicor Łódź I	Polska Centralna	Przedłużenie	19 980
FlexLink	Segro Logistic Park Poznań, Komorniki	Poznań	Przedłużenie i ekspansja	19 000
Alrec In Store	7R Park Łódź West	Polska Centralna	Nowa umowa	14 200
Rockwell Automation	BTS Panattoni Rockwell	Górny Śląsk	Nowa umowa	12 250

Wybrane projekty oddane do użytku w I połowie 2019 r.

Źródło: AXI IMMO, I poł. 2019 r.

Region	Projekt/Park	Powierzchnia w mkw.	Deweloper
Polska Wschodnia	BTS Zalando	120 450	Hillwood
Polska Centralna	BTS Castorama	51 600	Panattoni Europe
Dolny Śląsk	Panattoni Wrocław IX	45 800	Panattoni Europe
Warszawa Okolice	Panattoni Warsaw South	38 000	Panattoni Europe
Polska Centralna	P3 Park Piotrków	36 700	P3
Polska Centralna	Hillwood Kutno	34 000	Hillwood
Trójmiasto	7R Park Tczew	25 600	7R
Górny Śląsk	Hillwood Zagłębie	19 000	Hillwood
Polska Centralna	Prologis Park Łódź	17 000	Prologis

lepszych lokalizacjach czy też rosnącymi kosztami generalnego wykonawstwa. Z drugiej strony, na rynkach charakteryzujących się relatywnie wysokim odsetkiem powierzchni niewynajętej bądź dużą konkurencją wśród deweloperów, najemcy nadal mają dużą siłę negocjacyjną.

Eksperci z AXI IMMO dodają, że stawki czynszów w większości lokalizacji magazynowych w minionym półroczu wykazywały dalszą delikatną tendencję wzrostową, zwłaszcza w zakresie czynszów bazowych, zarówno na głównych rynkach, jak też w nowo otwieranych projektach. Nadal największe możliwości uzyskania atrakcyjnych stawek efektywnych występują w regionie Warszawy i Poznania.

CBRE dodaje, że niskie czynsze w porównaniu do stawek występujących u naszych sąsiadów stanowią wielką zachętę dla najemców, którzy rozważają relokacje lub rozbudowę swojego biznesu.

Na tle Europy

Analizy CBRE za I półrocze 2019 r. wskazują, że liderem europejskiego rynku magazynowo-logistycznego są Niemcy z ilością niemal 77 mln m². przestrzeni i żaden kraj nie może z nimi konkurować. Na drugim miejscu jest Francja, w której znajduje się 39 mln m² magazynów, a trzecia Wielka Brytania – tam dostępna powierzchnia to prawie 37 mln m².

Polska walczy o uwagę inwestorów przede wszystkim ze swoimi sąsiadami z Południa oraz Zachodu i coraz częściej tę walkę wygrywa. Dostępnej obecnie powierzchni (16,8 mln m²) mamy niemal pięć razy mniej niż nieco większe Niemcy, ale buduje się u nas proporcjonalnie więcej – w I półroczu 2019 ilość wzrosła o 6,5%, a u zachodnich sąsiadów jedynie 2,4%. U Czechów powierzchni logistycznej jest o połowę mniej niż u nas (ok. 8 mln m²), a przybyło jej niecałe 4%. Dodatkowo w naszym kraju utrzymuje się nieco wyższy niż u wspomnianych sąsiadów poziom pustostanów – z braku dostępnych atrakcyjnych lokalizacji na Zachodzie i Południu inwestorzy chętniej patrzą na oferującą większy wybór Polskę.

Prognozy

Eksperci AXI IMMO przewidują, że w drugiej połowie roku rynek magazynowy pozostanie w dobrej kondycji. W rezultacie wysokiej liczby realizowanych inwestycji, całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej na koniec roku przekroczą 18 mln m².

Popyt powinien utrzymać się na stabilnym poziomie i na koniec 2019 r. osiągnąć poziom przynajmniej 3,5 mln wynajętych m². Trend związany z dostosowywaniem łańcuchów dostaw pod kanał e-commerce utrzyma się.

W zakresie dostępności powierzchni magazynowej możemy spodziewać się okresowego wzrostu poziomu pustostanów, ze względu na oddanie do użytku projektów spekulacyjnych oraz relokacji firm logistycznych, zwłaszcza w Polsce Centralnej i na Górnym Śląsku. Do końca roku stawki czynszów pozostaną na stabilnym poziomie, zwłaszcza na głównych rynkach, gdzie utrzymuje się wysoka konkurencja pomiędzy deweloperami.

Jak wskazują eksperci CBRE, nic nie wskazuje na to, by sytuacja na rynku magazynowym w Polsce miała się zmienić. Utrzymamy pozycję kraju atrakcyjnego zarówno dla najemców jak i inwestorów magazynowo-logistycznych, rozwijając swój potencjał. I

Opr. Elżbieta Haber



W Olsztynku zakończyła się realizacja dużego projektu Hillwood BTS Zalando Lounge (121 tys. m²).

Wizualizacja: Zalando

BARDZO DOBRY WYNIK DOLNEGO ŚLĄSKA



Anna Głowacz,
dyrektor Działu Industrial w AXI IMMO

Warto zwrócić uwagę na bardzo dobry wynik Dolnego Śląska, gdzie widoczna jest wysoka aktywność zarówno firm już obecnych w regionie, jak też nowych podmiotów. Ponad 90% wszystkich kontraktów to nowe umowy najmu. Dolny Śląsk ma wiele atutów, które sprzyjają rozwojowi sektora – położenie dogodne dla międzynarodowej dystrybucji, dostępność gruntów, silny przemysł i chłonny rynek konsumencki w postaci Wrocławia.
Wysoka liczba inwestycji w budowie to też efekt inwestycji spekulacyjnych, których udział na koniec czerwca br. wyniósł ponad 50%. Jest to wzrost o 22% względem końca pierwszego kwartału br. W większości przypadków deweloperzy po podpisaniu pierwszej umowy typu pre-let rozpoczynają budowę uwzględniając wysoki udział komponentu spekulacyjnego.

ZMIANY W DROGOWYCH KONTROLACH TECHNICZNYCH

Stan techniczny pojazdu jest jednym z tych aspektów, na jaki większość służb szczególnie zwraca uwagę. Zwłaszcza, gdy dany pojazd brał udział w kolizji lub wypadku drogowym. Jest to jeden z powodów, dla których Senat w dniu 12 lipca br. przyjął ustawę o zmianie zapisów znajdujących się w dwóch ustawach: Prawo o ruchu drogowym oraz transporcie drogowym.

Przyglądając się sytuacji tzw. transportu ciężkiego na polskich drogach, nadal nie możemy mówić o tym, że w kraju nad Wisłą wszystkie pojazdy są w pełni sprawne technicznie. Wycieki płynów, niesprawne układy hamulcowe, czy też zużyte opony są niestety częstym zjawiskiem.

Potrzeba dostosowania do UE

Ustawa ma na celu wdrożenie do polskiego porządku prawnego dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/47/UE z dnia 3 kwietnia 2014 r. w sprawie drogowej kontroli technicznej. Kontrola ta dotyczy zdatności do ruchu drogowego pojazdów użytkowych poruszających się w Unii, a ustawa uchyla dyrektywę 2000/30/WE.

Kogo dotyczą zmiany?

Przedmiotem regulacji dyrektywy 2014/47/UE jest drogowa kontrola techniczna pojazdów wykonujących przewóz drogowy rzeczy i osób (tj. pojazdów zaprojektowanych i wykonanych do przewozu powyżej 9 osób łącznie z kierowcą), pojazdów zaprojektowanych i wykonanych do przewozu ładunków i mających maksymalną masę całkowitą przekraczającą 3,5 t. Ustawa obejmuje również przyczepy o maksymalnej masie całkowitej przekraczającej 3,5 t oraz ciągniki kołowe użytkowane głównie na drogach publicznych (do komercyjnego drogowego transportu towarów o maksymalnej prędkości konstrukcyjnej przekraczającej 40 km/h).

Czego możemy się spodziewać po zmianach?

Po pierwsze, nowelizacja przewiduje obowiązek posiadania przez kierowcę protokołu aktualnej drogowej kontroli technicznej, jeżeli takowa została przeprowadzona. Ponadto zmian spodziewać się mogą również kierowcy tych pojazdów, które zarejestrowane są poza granicami naszego kraju. – *Kierowca przemierzający polskie drogi będzie zobowiązany posiadać potwierdzenie przeprowadzenia badania technicznego (zawierającego co najmniej: numer VIN, numer nadwozia, podwozia, ramy pojazdu, numer rejestracyjny, kraj pojazdu). Ważne dla kontrolujących będą również takie informacje jak: miejsce i data przeprowadzonego badania, wykaz stwierdzonych usterek i ich kategorie, nazwa organu kontrolnego lub stacji kontroli pojazdów. Istotnym elementem będzie też podpis oraz numer ewidencyjny diagnosty, który przeprowadził badanie* – komentuje Mariusz Hendzel, ekspert Kancelarii Transportowej ITD-PIP.

Dwa rodzaje kontroli i dodatkowe założenia

Zupełną nowością jest podzielenie kontroli na wstępne i szczegółowe. – *Na podstawie wyników wstępnej drogowej kontroli technicznej, kontrolujący będzie mógł podjąć decyzję o skierowaniu pojazdu na szczegółową drogową kontrolę techniczną. Szczegółowe drogowe kontrole techniczne będą przeprowadzane w mobilnych stacjach kontroli drogowej* – kontynuuje Mariusz Hendzel, ekspert Kancelarii Transportowej ITD-PIP.

> Kierowca przemierzający polskie drogi będzie zobowiązany posiadać potwierdzenie przeprowadzenia badania technicznego.

Ponadto ustawa wprowadza obowiązek, by wstępne kontrole drogowe stanu technicznego pojazdów objętych dyrektywą, w każdym roku równały się wartości co najmniej 5% łącznej liczby takich pojazdów zarejestrowanych w Polsce. Nowelizacja zakłada jednocześnie wymianę informacji dotyczących stwierdzenia w pojeździe usterek pomiędzy właściwymi organami kontrolnymi państw członkowskich UE.

Ustawa zostanie obecnie przedstawiona do podpisu prezydentowi i zacznie obowiązywać po upływie 3 miesięcy od jej ogłoszenia. |

KANCELARIA TRANSPORTOWA ITD-PIP.PL

ITD-PIP Kancelaria transportowa

Zespół ekspertów działających w branży transportowej od 2004 r. Od ponad 13 lat wykwalifikowani specjaliści doradzają polskim przedsiębiorstwom w zakresie pomocy prawnej i eksperckiej tworząc szerokie portfolio produktowe i usługowe.

W ofercie kancelarii transportowej znajdują się m.in. szkolenia otwarte i indywidualne, audyty dokumentacji, usługowe rozliczanie kierowców, delegowanie oraz wyliczanie płacy minimalnej w krajach Unii Europejskiej.

Wychodząc naprzeciw potrzebom, grupa ITD-PIP wprowadziła również na rynek szereg innowacyjnych narzędzi wspierających pracę przedsiębiorstw transportowych. Są to m.in. oprogramowanie SuperTacho służące szybkiej analizie i rozliczaniu składników wynagrodzeń i delegacji, czytnik kart i tachografów TachoDroid. Więcej informacji o kancelarii na www.itd-pip.pl

Informacje nt. płacy minimalnej, zgłaszania pracowników delegowanych do zagranicznych systemów identyfikacyjnych oraz aktualne stawki obowiązujące w krajach Unii Europejskiej: www.minimalna.eu



Fot. Shutterstock

BRAK ZAPŁATY ZA FRACHT.

KARY DLA NIERZETELNYCH ZLECENIODAWCÓW

Problem z brakiem płatności jest problemem powszechnym. Jednak wydaje się, że w transporcie kłopot ten jest podwójnie skomplikowany ze względu na specyfikę jaką charakteryzuje się owa branża. Jednak ustawodawcy wyposażają firmy w pewien oręż, który może pomóc w walce z nieuczciwymi kontrahentami.

Nie wszyscy przedsiębiorcy transportowi zdają sobie sprawę, że ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych nadała wierzycielowi uprawnienie do obciążenia nierzetelnego kontrahenta kwotą 40 euro od każdej nieopłaconej w terminie faktury. Równowartość kwoty 40 euro przysługuje od dłużnika jako rekompensata za koszty odzyskiwania należności.

Rekompensata za koszty windykacji

– Przedsiębiorca, który nie otrzymał zapłaty za wykonany transport w ustalonym terminie może dochodzić rekompensaty za koszty windykacji o równowartości 40 euro. Naliczanie kwoty 40 euro następuje bez dodatkowego wezwania i – co ważniejsze – nie jest też uzależnione od poniesionych kosztów – wyjaśnia Mariusz Hendzel, ekspert Kancelarii Transportowej ITD-PIP.

Uprawnienie to znajduje zastosowanie do transakcji handlowych, których stronami są przedsiębiorcy. Kwota 40 euro przysługuje od każdej, niezapłaconej w terminie faktury.

Jak poprawnie wystawić notę obejmującą powyższą kwotę?

- Ustalamy, czy roszczenie o zapłatę jest wymagalne (dzień wymagalności to dzień po ustalonym terminie zapłaty). Jeżeli roszczenie jest wymagalne można wystawić kontrahentowi notę na kwotę 40 euro.
- Następnie należy ustalić właściwy kurs euro. Powinien on być ustalony według ostatniego dnia roboczego miesiąca poprzedzającego miesiąc, w którym świadczenie stało się wymagalne. Średni kurs euro z danego dnia znajdziemy na stronach internetowych Narodowego Banku Polskiego.
- Kwotę 40 euro przeliczamy na złotówki, uwzględniając kurs ustalony według pkt 2.
- Tak ustaloną kwotę rekompensaty można windykować wraz z niezapłaconą fakturą.

Zmiany od 1 stycznia 2020 roku

Należy dodać, że z dniem 1 stycznia 2020 r. wejdzie w życie ustawa o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych przewidująca zmiany w ustawie z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Ustawa przewiduje możliwość dochodzenia rekompensaty za koszty odzyskiwania należności w kwocie nawet wyższej niż 40 euro, tj.:

- 40 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego nie przekracza 5 tys. złotych;
- 70 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego jest wyższa niż 5 tys. złotych, ale niższa niż 50 tys. złotych;
- 100 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego jest równa lub wyższa od 50 tys. złotych. Ustawa o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych została przyjęta przez parlament i oczekuje na podpis prezydenta.

KANCELARIA TRANSPORTOWA ITD-PIP.PL

ITD-PIP Kancelaria transportowa

Portfolio produktowe:
- SuperTacho – szybki i intuicyjny program do prowadzenia ewidencji czasu pracy kierowców, wyliczania diet, płacy minimalnej oraz delegacji www.supertacho.pl
- TachoDroid – czytnik danych z kart kierowcy i tachografów www.tachodroid.pl



Jedna z proponowanych zmian w ustawie dotyczy skrócenia terminów zapłaty w transakcjach, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny, do 30 dni, bez możliwości jego przedłużenia, z wyjątkiem podmiotów leczniczych

Fot. Fotolia

ZMIANY DOTYCZĄCE TERMINÓW PŁATNOŚCI.

WALKA Z TZW. „ZATORAMI PŁATNICZYMI"

W Sejmie prowadzone były ostatnio prace nad zmianą prawa w celu ograniczenia zatorów płatniczych. Po burzliwych dyskusjach projekt ustawy – po 3 czytaniach w Sejmie oraz poprawkach Senatu – trafił do Komisji Gospodarki i Rozwoju oraz Komisji Finansów Publicznych, które przyjęły poprawki Senatu, a prezydent podpisał ustawę. Na czym polegają proponowane przez parlament zmiany i jakie będą mieć znaczenie dla przedsiębiorców, którzy borykają się z opóźnieniami ze strony dłużników w regulowaniu zobowiązań finansowych?

Jak wynika z uzasadnienia projektu ustawy, głównym jej celem jest ograniczenie tzw. ,,zatorów płatniczych" i poprawa otoczenia prawnego w jakim funkcjonują strony transakcji handlowej. Jednym z głównych problemów z jakimi borykają się obecnie polscy przedsiębiorcy jest opóźnienie w regulowaniu wymagalnych zobowiązań pieniężnych przez kontrahentów – Europejski Raport Płatności 2017 mówi, że 78% przedsiębiorców otrzymuje zapłatę 30 dni po terminie, a 13% po upływie 30 dni, a nawet do 60 dni. W ocenie prawie połowy przedsiębiorców, ich kontrahenci celowo spóźniają się z regulowaniem należności, a opóźnienie w płatnościach powoduje efekt tzw. ,,domina" – na skutek opóźnień w otrzymywaniu należności przedsiębiorcy napotykają utrudnienia w regulowaniu własnych należności, co z kolei prowadzi do przestoju w firmie, braku możliwości rozwoju przedsiębiorstw, realizowania nowych inwestycji czy też konieczność podnoszenia cen towarów i usług. Problem przeterminowanych płatności dotyka szczególnie małych i mikro przedsiębiorców, wśród których średni okres przeterminowania spłat jest najdłuższy, a rosnące koszty obsługi zaległych należności są tym większe, im mniejsze są przedsiębiorstwa.

Drugim problemem związanym z ,,zatorami płatniczymi" jest ustalanie przez strony w umowach nadmiernie długich terminów płatności – z Europejskiego Raportu Płatności 2017 wynika, że aż 50% polskich firm w roku 2017 zostało zmuszonych do zaakceptowania dłuższych terminów płatności. Mimo, iż nie zawsze terminy zapłaty przekraczające ustawowo przewidziane 30 lub 60 dni są nieuczciwe, ustawodawca proponuje wprowadzenie regulacji wzmacniających pozycję wierzycieli w sytuacji braku uzasadnienia dla wydłużonych terminów płatności.

Jak wynika z Europejskiego Raportu Płatności 2017, 78% przedsiębiorców otrzymuje zapłatę 30 dni po terminie, a 13% po upływie 30 dni, a nawet do 60 dni. W ocenie prawie połowy przedsiębiorców, ich kontrahenci celowo spóźniają się z regulowaniem należności.



Patrycja Wróblewska

W niniejszym artykule omówione zostaną najważniejsze z proponowanych przez ustawodawcę rozwiązań mających skutecznie walczyć z opóźnieniami w regulowaniu wymagalnych zobowiązań pieniężnych.

Uproszczenie procedury zabezpieczenia roszczenia

Jedną z najważniejszych propozycji zmian w projektowanej ustawie jest wprowadzenie uproszczonej procedury zabezpieczającej w sprawach o roszczenia pieniężne z tytułu transakcji handlowych w rozumieniu ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, w których wartość wynagrodzenia nie przekracza 75 tys. złotych. Zgodnie z obecnym brzmieniem przepisów, udzielenia zabezpieczenia może żądać każda strona lub uczestnik postępowania, jeżeli uprawdopodobni roszczenie oraz interes prawny w udzieleniu zabezpieczenia. Interes prawny w udzieleniu zabezpieczenia istnieje wtedy, gdy brak zabezpieczenia uniemożliwi lub poważnie utrudni wykonanie zapadłego w sprawie orzeczenia lub w inny sposób uniemożliwi lub poważnie utrudni osiągnięcie celu postępowania w sprawie (art. 7301 § 1 i 2 k.p.c.). Ustawodawca proponuje dodanie w art. 7301 k.p.c. § 21, zgodnie z którym interes prawny w udzieleniu zabezpieczenia uważa się za uprawdopodobniony, gdy żądającym zabezpieczenia jest powód dochodzący należności zapłaty z tytułu transakcji handlowej w rozumieniu ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, w przypadku gdy wartość tej transakcji nie przekracza 75 tys. złotych, a dochodzona należność nie została uregulowana i od dnia upływu terminu jej płatności upłynęły co najmniej trzy miesiące. Rozwiązanie takie stanowi próbę podważenia interesu wierzyciela i dłużnika, z jednej bowiem strony bardziej chroni interesy wierzyciela przed wyzbyciem się majątku przez dłużnika, ułatwiając uzyskanie przez wierzyciela zabezpieczenia, z drugiej zaś ogranicza uproszczoną procedurę zabezpieczającą do transakcji nie przekraczającej 75 tys. złotych, chroniąc tym samym dłużnika przed sytuacją braku aktywów na prowadzenie bieżącej działalności. Kwota 75 tys. złotych nie jest przypadkowa, koresponduje bowiem z właściwością sądów rejonowych jako sądów pierwszej instancji. Ponadto, kwota 75 tys. złotych odnosi się do wartości transakcji, nie zaś wartości przedmiotu sporu. W konsekwencji nawet przy dochodzeniu przez wierzyciela jedynie części należności z tytułu jednej transakcji handlowej – przykładowo wierzyciel dochodzi kwoty 50 tys. złotych, transakcja natomiast opiewała na kwotę 100 tys. złotych – sąd rozpoznający wniosek o udzielenie zabezpieczenia będzie dokonywał weryfikacji, czy cała kwota jednej transakcji nie przekracza 75 tys. złotych.

W ramach uproszczonej procedury udzielenia zabezpieczenia, ustawodawca proponuje przyznanie kompetencji do wydawania takiego postanowienia o udzieleniu zabezpieczenia również referendarzowi sądowemu, co stanowi korelację z uprawnieniami referendarzy sądowych do wydawania nakazów zapłaty w postępowaniu upominawczym i przeciwdziała nadmiernemu przedłużaniu nieskomplikowanych spraw o zapłatę.

> Ustawodawca proponuje wprowadzenie regulacji wzmacniających pozycję wierzycieli w sytuacji braku uzasadnienia dla wydłużonych terminów płatności.



Ustawodawca proponuje wprowadzenie chroniącego interesy małych i średnich przedsiębiorców, sztywnego terminu zapłaty, nie przekraczającego 60 dni, jeśli dłużnikiem jest duży przedsiębiorca, a wierzycielem mniejszy podmiot

Fot. Mercedes Benz

Zmiany w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

Projekt ustawy przewiduje szereg fundamentalnych zmian w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Przede wszystkim zmianie ulegnie dotychczasowy tytuł ustawy na ustawę o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Nomenklatura ta związana jest z proponowanym dodaniem przepisów regulujących postępowanie w sprawie nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych przed Prezesem UOKiK. Ustawodawca przewiduje również podwyższenie stopy odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych z dotychczasowej 9,5% na 11,5%, uzasadniając zmianę przeciętnym oprocentowaniem kredytu obrotowego dla przedsiębiorców na poziomie 10%, co powoduje, iż koszt kredytu bankowego jest obecnie wyższy od kosztów zadłużania się u kontrahentów.

Kolejna proponowana zmiana w ustawie dotyczy skrócenia terminów zapłaty w transakcjach, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny, do 30 dni, bez możliwości jego przedłużenia, z wyjątkiem podmiotów leczniczych. Dotychczasowe brzmienie ustawy umożliwia wydłużenie terminu zapłaty z 30- do 60-dniowego w przypadkach, gdy jest to obiektywnie uzasadnione właściwością lub szczególnymi elementa-

mi umowy, co w praktyce następuje zbyt często.

Istotna zmiana obejmie mikro, małych i średnich przedsiębiorców, których najczęściej dotykają wydłużone terminy płatności. Ustawodawca proponuje w tym zakresie wprowadzenie chroniącego ich interesy, sztywnego terminu zapłaty, nie przekraczającego 60 dni, jeśli dłużnikiem jest duży przedsiębiorca, natomiast wierzycielem jeden z mniejszych podmiotów. Nie ma też możliwości jego wydłużenia (tzw. transakcja asymetryczna). W pozostałych przypadkach (transakcje symetryczne) ustalenie terminu zapłaty przekraczającego 60 dni będzie możliwe wyłącznie wówczas, gdy strony wyraźnie ustalą to w umowie i ustalenie to nie będzie rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela. Niewątpliwym ukłonem w stronę wierzycieli zmuszonych do zaakceptowania dłuższych terminów płatności jest propozycja zapisu, zgodnie z którym wierzycielowi będą przysługiwały odsetki po upływie 60 dni w przypadku, gdy strony transakcji asymetrycznej ustalą termin zapłaty dłuższy niż 60 dni, natomiast w przypadku transakcji symetrycznych warunki wydłużenia terminu zapłaty powyżej 60 dni nie zostaną spełnione. Ponadto, dłużnik będący dużym przedsiębiorcą zobowiązany będzie do złożenia, drugiej stronie transakcji handlowej, oświadczenia w tej kwestii w formie, w jakiej zawierana jest transakcja, najpóźniej w momencie jej zawarcia. Obowiązek ten obwarowany zostanie sankcją karną.

Ciekawym rozwiązaniem jest propozycja zróżnicowania kwoty rekompensaty za koszty odzyskiwania należności w zależności od wartości świadczenia pieniężnego: 40 euro gdy wartość świadczenia pieniężnego nie przekracza 5 tys. zł, 70 euro gdy wartość świadczenia pieniężnego jest wyższa od 5 tys. zł, ale niższa niż 50 tys. zł oraz 100 euro gdy wartość świadczenia pieniężnego jest równa lub wyższa niż 50 tys. zł. Zniesiono także zbywalność roszczenia o rekompensatę.

Na aprobatę zasługuje również propozycja zmiany art. 11a ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych polegająca na doprecyzowaniu katalogu praktyk płatniczych rażąco nieuczciwych wobec wierzyciela. W obecnym stanie prawnym wierzyciele napotykają szereg problemów z definiowaniem pojęcia ,,rażąca nieuczciwość wobec wierzyciela", a przykłady kryteriów jakimi winno się kierować przy ocenie rażącej nieuczciwości są zbyt ogólne. Ustawodawca proponuje uzupełnić przesłankę „właściwości towaru lub usługi, które są przedmiotem transakcji handlowej" o doprecyzowanie, że chodzi tutaj „w szczególności o czas zwykle potrzebny na zbycie towaru przez dłużnika na rzecz osób trzecich" oraz dodać nową przesłankę, zgodnie z którą należy brać pod uwagę „dostosowanie harmonogramu dostawy towarów lub wykonania usługi w częściach do harmonogramu spełniania odpowiadających im części świadczenia pieniężnego".

> Ciekawym rozwiązaniem jest propozycja zróżnicowania kwoty rekompensaty za koszty odzyskiwania należności w zależności od wartości świadczenia pieniężnego.

Problem przeterminowanych płatności dotyka szczególnie małych i mikro przedsiębiorców, wśród których średni okres przeterminowania spłat jest najdłuższy, a rosnące koszty obsługi zaległych należności są tym większe, im mniejsze są przedsiębiorstwa



W zamyśle ustawodawcy, pozycja wierzycieli w stosunku do dłużników ma być wzmocniona także poprzez:

- przerzucenie ciężaru dowodu, że termin w umowie nie jest rażąco nieuczciwy, na dłużnika,
- wprowadzenie zasady, że trzyletni termin na ustalenie, że termin zapłaty w umowie jest nieuczciwy wobec wierzyciela, biegnie od dnia zakończenia wykonywania umowy,
- nieważność (zakaz) zrzeczenia się roszczenia o ustalenie, że termin zapłaty jest nieuczciwy wobec wierzyciela,
- możliwość odstąpienia od umowy lub wypowiedzenia umowy, w której termin zapłaty przekracza 120 dni.

Pozostałe zmiany

Przeciwdziałanie powstawaniu ,,zatorów płatniczych" wymaga w ocenie ustawodawcy nowelizacji także innych ustaw. Nieuzasadnione wydłużanie terminów zapłaty za dostarczone towary lub wykonane usługi będzie traktowane jako czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a wierzyciel uprawniony będzie do dochodzenia na drodze sądowej odszkodowania lub zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści, a także roszczenia zaniechania niedozwolonych działań polegających na nieuzasadnionym wydłużaniu terminów zapłaty za dostarczenie towaru lub wykonane usługi, bez względu na to, czy w rzeczywistości takie działanie miało negatywne konsekwencje dla wierzyciela. Ustawodawca przewiduje również wprowadzenie w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych przepisów mających na celu rozpoznawanie skutków w podatku dochodowym, tzw. „złych długów".

> Projekt ustawy przewiduje szereg fundamentalnych zmian w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Przede wszystkim zmianie ulegnie dotychczasowy tytuł ustawy na ustawę o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych.

Proponowane przez ustawodawcę zmiany należy ocenić pozytywnie. Mimo, iż nie wyeliminują one całkiem zjawiska przeterminowanych długów, z pewnością wpłyną pozytywnie na sytuację mikro, małych i średnich przedsiębiorców, dla których ,,zatory płatnicze" są najbardziej dotkliwe. W tym kontekście na szczególną aprobatę zasługują proponowane zmiany ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych w zakresie skrócenia i zaostrzenia terminów płatności, zróżnicowania sytuacji przedsiębiorców w zależności od wielkości przedsiębiorstwa oraz wysokości rekompensaty za koszty odzyskiwania należności. Płynność finansowa najmniejszych przedsiębiorców wpływa bowiem szczególnie pozytywnie na rozwój gospodarczy naszego kraju.

apl. adw. Patrycja Wróblewska,
Kancelaria Prawna Iuridica



Zwolnienie z opłat dotyczy pojazdów krajowych oraz zagranicznych, które są napędzane gazem ziemnym NG, sprężonym gazem ziemnym CNG lub skroplonym gazem ziemnym LNG. Możliwy jest również napęd hybrydowy

KTO NIE PŁACI MYTA W NIEMCZECH

Zwolnieniu z niemieckiego myta podlegają tylko pojazdy, w których udział gazu ziemnego w normalnej pracy przeważa nad innym używanym paliwem. BAG (Federalny Urząd ds. Transportu Towarowego) doprecyzował treść ustawy, która zwalnia z opłat drogowych za przejazd po drogach federalnych samochody z napędem alternatywnym.

Zwolnienie z opłat obowiązuje tylko do 31 grudnia 2020. Dokumentacja potwierdzająca przewagę napędu na gaz ziemny musi być okazywana na żądanie. Napęd na LPG – skroplony gaz płynny popularny w samochodach osobowych – nie podlega jednak zwolnieniu.

To ważna informacja dla przewoźników, którzy z powodu korzystnych stawek myta decydują się na inwestycje we floty zasilane paliwami alternatywnymi. – *W naszej ocenie istnieje ryzyko, że technologie zastosowane w niektórych ciągnikach z napędem hybrydowym będą kwestionowane przez niemieckie urzędy finansowe. Doradzamy naszym klientom dokładne obliczanie kosztów amortyzacji pojazdów napędzanych na LNG oraz CNG, uwzględniając zarówno koniec preferencji w Niemczech, jak i problem serwisowania* – mówi Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska.

Obecnie...

Ustawa zmieniająca ustawę o opłatach za przejazd po drogach federalnych (niem. BFStrMG) weszła w życie 1 stycznia 2019 r. i od tego momentu obowiązują preferencyjne stawki. Zwolnienie z opłat dotyczy pojazdów krajowych oraz zagranicznych, które są napędzane gazem ziemnym NG (Natural Gas), sprężonym gazem ziemnym CNG (Compressed Natural Gas) lub skroplonym gazem ziemnym LNG (Liquefied Natural Gas). Możliwy jest również napęd hybrydowy, na przykład praca dwuskładnikowa ze skroplonym gazem ziemnym i olejem napędowym.

Technologia silnika napędzanego gazem ziemnym nie jest wyraźnie zdefiniowana. Dlatego zwolnienie z opłat jest otwarte zarówno dla pojazdów hybrydowych z czasowym napędem elektrycznym lub ze zmodyfikowanymi silnikami wysokoprężnymi. Obejmuje pojazdy, w których olej napędowy jest potrzebny w małych ilościach nie tylko w fazie zimnego rozruchu, ale również w celu wywołania zapłonu gazu ziemnego. Jednakże warunek jest jeden – udział gazu ziemnego w normalnej pracy (wyjątek: faza zimnego startu) musi przeważać. W przeciwnym razie przyjmuje się, że nie jest to napęd na gaz ziemny w rozumieniu ustawy.

Celem czasowego zniesienia opłat było zmniejszenie szkód wyrządzonych środowisku przez emisje zanieczyszczeń. Według ustawodawcy zabieg ten powinien stanowić zachętę do zakupu pojazdów ciężarowych napędzanych gazem, bardziej ekologicznych niż diesle.

Hybryda hybrydzie nie równa

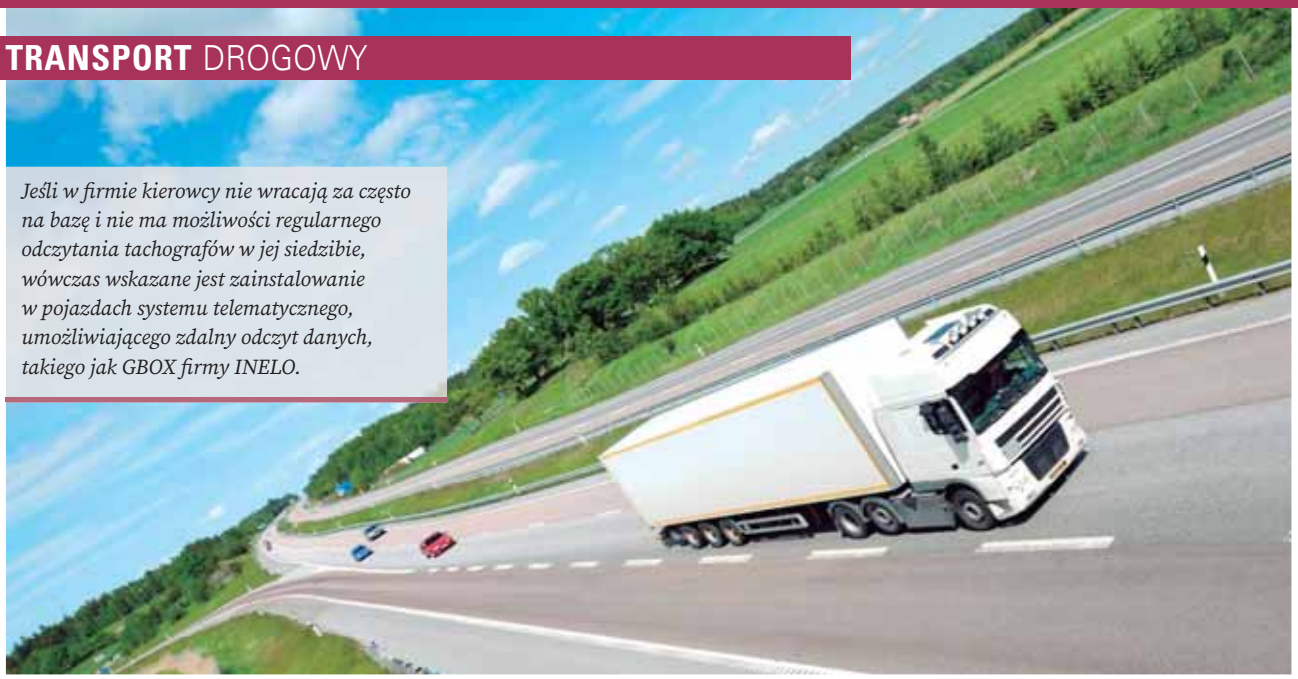
W zmodyfikowanych silnikach wysokoprężnych wykorzystanie oleju napędowego musi zostać znacznie zredukowane, by móc nie płacić myta. Kiedy silnik pracuje głównie z gazem ziemnym, olej napędowy jest zwykle używany tylko do zimnego rozruchu i podczas pracy w małych ilościach (5% do 10%), aby doprowadzić do zapłonu gazu ziemnego. Olej napędowy pełni tu jedynie funkcją pomocniczą, ale konieczną – w silniku wysokoprężnym sam gaz ziemny byłby pozbawiony zdolności zapłonu.

Na rynek weszło jednak wiele pojazdów, gdzie proporcje wykorzystania gazu są odwrotne. W niektórych przypadkach notuje się marginalne wykorzystanie gazu ziemnego w trakcie normalnej pracy pojazdu, na przykład mieszaninę 5% gazu ziemnego do 95% oleju napędowego. W takiej sytuacji, czyli kiedy nie ma gwarancji przeważającego zastosowania gazu ziemnego w normalnej eksploatacji, preferencyjna stawka na myto nie może być zastosowana.

Przyszłość LNG i CNG pod znakiem zapytania

Z analiz DKV Euro Service wynika, że CNG i LNG stanowią raczej etap przejściowy, zanim branża transportowa na szeroką skalę postawi na energię elektryczną. – *Elastycznie podchodzimy jednak do aktualnych potrzeb przewoźników, stąd równoległy rozwój sieci stacji DKV oferujących LNG i CNG.* – dodaje Michał Bałakier. DKV oferuje dziś w Europie dostęp do blisko 45 tys. punktów zakupu paliw alternatywnych, z czego 28 tys. zapewnia ładowanie prądem, 15 tys. umożliwia zakup LPG, a 1,4 tys. to stacje sprzedające CNG i LNG.

Zwolnienie z opłat obowiązuje tylko do 31 grudnia 2020. Dokumentacja potwierdzająca przewagę napędu na gaz ziemny musi być okazywana na żądanie.



Jeśli w firmie kierowcy nie wracają za często na bazę i nie ma możliwości regularnego odczytania tachografów w jej siedzibie, wówczas wskazane jest zainstalowanie w pojazdach systemu telematycznego, umożliwiającego zdalny odczyt danych, takiego jak GBOX firmy INELO.

DANE Z TACHOGRAFU – ZADBAJ, ŻEBY JE MIEĆ!

Dane z tachografu cyfrowego są nam niezbędne z kilku powodów. Najważniejszym z nich jest kontrola ITD. Jednak informacje uzyskane z odczytu są również przydatne dla celów przedsiębiorstwa, aby samodzielnie weryfikować czy nasi kierowcy jeżdżą prawidłowo i nie dokonują naruszeń. O czym należy pamiętać dokonując odczytów i jak robić to poprawnie? – wyjaśnimy w naszym artykule.

Inspekcja Transportu Drogowego w trakcie kontroli w przedsiębiorstwie wymaga okazania danych z tachografu cyfrowego z całego kontrolowanego okresu, czyli do roku wstecz. Na podstawie tych odczytów weryfikuje, czy czynności zapisane w tachografie pokrywają się z czynnościami na karcie kierowcy. Jeśli tych danych nie mamy, albo dysponujemy odczytami za niepełny okres, wówczas pojawia się problem. Za brak danych z jednego pojazdu grozi przewoźnikowi mandat w wysokości 500 zł za każdy dzień.

Jak tego uniknąć?

Tachograf odczytujemy maksymalnie co 90 dni kalendarzowych, używając do tego karty przedsiębiorstwa, na którą tachograf został zablokowany. Dobrą praktyką jest odczyt częściej niż przewidziane 90 dni, np. co miesiąc lub co drugi miesiąc. Gdy spóźnimy się z odczytem, narażamy się na kolejną karę w wysokości 500 zł (na pojazd za każdy dzień). Jeżeli więc w naszej firmie mamy kilkanaście samochodów i wszystkie mają nieterminowe odczyty, możemy otrzymać maksymalny mandat przewidziany taryfikatorem. Niestety, nie jest wówczas istotne to, że nasi kierowcy jeżdżą zgodnie z przepisami. Jeśli więc w naszej firmie, ze względu na specyfikę transportu, kierowcy nie wracają za często na bazę i nie ma możliwości regularnego odczytania tachografów w jej siedzibie, wówczas wskazane jest zainstalowanie w pojazdach systemu telematycznego, umożliwiającego zdalny odczyt danych, takiego jak GBOX firmy INELO.

> Prawidłowe dane to takie, gdzie wszystkie czynności zapisane w tachografie pokrywają się z czynnościami na karcie kierowcy.

Blokada kartą przedsiębiorstwa

Wspomnieliśmy wcześniej o tachografie zablokowanym kartą przedsiębiorstwa. Jeśli kupiliśmy samochód ciężarowy z „drugiej ręki", to taki pojazd zablokowany jest kartą poprzedniego właściciela. Dlatego, w pierwszej kolejności po zakupie i wprowadzeniu nowego numeru rejestracyjnego dla naszej firmy do pamięci tachografu, należy w serwisie tachografów od razu zablokować pojazd naszą kartą przedsiębiorstwa. Jeśli o tym zapomnimy, w przyszłości może nie udać się nam odczytać danych dla zatrudnionych przez nas kierowców. Uzyskamy co prawda plik odczytu, ale z opisem brak czynności/brak danych, ponieważ nasza karta przedsiębiorstwa ich nie odczyta. To czy jesteśmy w stanie odczytać dane z tachografów możemy zweryfikować w prosty sposób w programie do rozliczania czasu pracy kierowcy, takim jak 4Trans. Wystarczy sprawdzić, czy da się otworzyć klika losowo wybranych przez nas dni z różnych okresów i czy widać w nich czynności.

Porada eksperta: Jeżeli okaże się, że nie możemy testowanego przez nas dnia otworzyć, należy udać się do serwisu tachografów i odczytać tachograf kartą warsztatową. Karta warsztatowa jest nadrzędną nad kartą przedsiębiorstwa i za jej pomocą da się od-



Michał Senger

zyskać te dane. Oczywiście warto pamiętać, aby nie odkładać tej czynności na później, ponieważ tachograf ma ograniczoną pamięć i może okazać się, że potrzebne nam dane nie są już dostępne. Jeśli więc w tachografie zapisane będą dane tylko z ostatnich 200 dni (w razie kontroli wymagane są odczyty z całego roku), to łatwo policzyć, jaka nas spotka kara. Za brak odczytów z okresu 165 dni to aż 82 500 zł i to tylko za jeden pojazd!

Kontrola poprawności odczytów

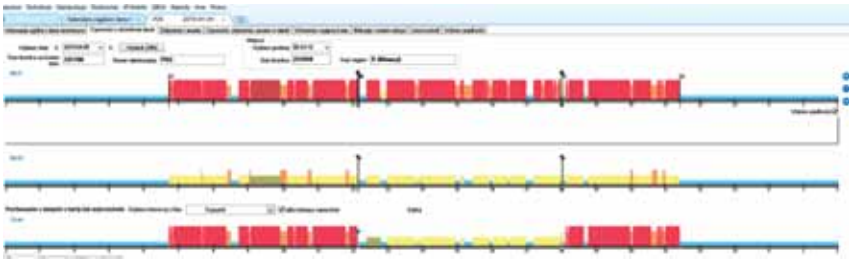
Kolejny problem związany z odczytem danych z tachografu może się pojawić wówczas, gdy dokonujemy odczytu za pomocą odpowiedniego urządzenia, np. czytnika TachoReader Combo, ale nie weryfikujemy prawidłowości odczytów w programie. Tachograf jest przecież urządzeniem elektronicznym i jako takie może się zepsuć. Dlatego najbezpieczniej jest wykonywać odczyty co miesiąc i każdorazowo sprawdzać w systemie 4Trans, czy pliki da się odczytać oraz czy nie mają błędów, braków dni lub uszkodzonych certyfikatów. Prawidłowe dane to takie, gdzie wszystkie czynności zapisane w tachografie pokrywają się z czynnościami na karcie kierowcy. Ilustrują to screeny z programu 4Trans:

Jeżeli okaże się, że nie możemy testowanego przez nas dnia otworzyć, należy udać się do serwisu tachografów i odczytać tachograf kartą warsztatową. Jest ona nadrzędną nad kartą przedsiębiorstwa i za jej pomocą da się odzyskać te dane.

Wykres nr 1 – Prawidłowy wygląd odczytów w widoku rocznym



Wykres nr 2 – Prawidłowy wygląd dnia



1. Prawidłowy wygląd odczytów w widoku rocznym (wykres nr 1) – dane z karty kierowcy (na screenie w kolorze zielonym) pokrywają się z danymi z tachografu (kolor czarny).

2. Prawidłowy wygląd dnia (wykres nr 2) – tutaj też dane z karty kierowcy pokrywają się z danymi z tachografu.

Porada eksperta: Co w przypadku, gdy odczytamy dane z tachografu i okaże się, że w związku z uszkodzeniem danych z jednego dnia cały plik nie chce się wczytać do programu? Wówczas należy rozbić taki odczyt na dwie części.

Przykład: Uszkodzone są dane z 29.06.2019 r. Ustawiamy jeden odczyt od pierwszego interesującego nas dnia do 28.06.2019 r. oraz drugi od 30.06.2019 r. do dnia bieżącego. Otrzymujemy dwa pliki, które wczytujemy do programu. Co z dniem, w którym dane uległy uszkodzeniu? Na 29.06.2019 najlepiej uzyskać z serwisu tachografów pisemne potwierdzenie, że pliki z tego dnia są uszkodzone i nie da się ich odczytać.

Dzięki odczytowi danych z tachografu możemy w odpowiednim programie zweryfikować, czy w naszych pojazdach nie miały miejsca podejrzane zachowania, takie jak: jazda bez karty, przerwy w zasilaniu, błędy czujnika ruchu.

Dodatkowe korzyści z odczytów

Jak już wspomnieliśmy na początku, dzięki odczytowi danych z tachografu możemy w odpowiednim programie zweryfikować, czy w naszych pojazdach nie miały miejsca podejrzane zachowania, takie jak:

- jazda bez karty,
- przerwy w zasilaniu,
- błędy czujnika ruchu.

Pozwoli nam to interweniować na bieżąco i być może ograniczyć w przyszłości liczbę takich przypadków. Równocześnie da nam możliwość na wcześniejsze przygotowanie się do kontroli ITD i nie będą już dla nas zaskoczeniem ewentualne pytania inspektorów: *– A co to za jazda bez karty?,* czy *– A dlaczego tutaj w piątek jest dwugodzinna przerwa w zasilaniu po 10 godzinach jazdy?*

Pamiętajmy więc, że dane z tachografów są dla firmy bardzo ważne a ich utrata może nas sporo kosztować. Dlatego trzeba o nie dbać i odpowiednio przechowywać robiąc kopie zapasowe, np. na nośniku zewnętrznym, lub na dysku wirtualnym w Internecie.

Michał Senger,
ekspert INELO ds. wdrożeń i szkoleń
www.inelo.pl



Strategia TBX Logistics łączy się w wielu punktach z ideami jakimi kieruje się TIMOCOM. Transport powinien być inteligentny, bezpieczny i możliwie prosty

CO SMART APP TRACKING MA WSPÓLNEGO ZE ŚWIEŻYMI POMIDORAMI NA TWOIM STOLE?

Jak TBX Logistics usprawnił swoje działania dzięki integracji telematyki z TIMOCOM Smart APP Tracking.

Kiedy ciężarówka wioząca świeże warzywa zepsuje się na trasie, dyspozytor dostaje zwykle „białej gorączki". Zaczyna się cały szereg telefonów i pytań: Gdzie jesteś? Jak wygląda Twój samochód? Czy to za trzecią stacją w lewo? Kolejne cenne minuty bezpowrotnie uciekają. Walka o to, żeby świeżo zebrane z pola pomidory dotarły na czas w idealnym stanie może zakończyć się przegraną. Ale czy musi?

Być specjalistą

60% realizowanych przez TBX Logistics transportów dotyczy warzyw i owoców. Wożą także mięso, mrożone pieczywo, wyroby mleczarskie, kosmetyki i farmaceutyki. Ich domeną jest transport chłodniczy, stanowi on 95% ich zleceń. – *My naprawdę wiemy, jak przewozić produkty wrażliwe, z krótkim terminem przydatności. Nie traktujemy transportu w temperaturze kontrolowanej jako dodatku do biznesu. To jest nasza główna specjalizacja, tym się zajmujemy i mamy w tym doświadczenie* – mówi Angelika Maćkowiak, dyrektor sprzedaży w TBX Logistics.

70% aktywności firmy to transport międzynarodowy na terenie Europy Zachodniej, a pozostałe 30% to transport krajowy. Firma spogląda szeroko na biznes. Współpracuje nie tylko z klientami dopasowując usługę do ich potrzeb, ale również z przewoźnikami, ponieważ nie posiada własnej floty.

> Transport w temperaturze kontrolowanej jest szczególnie obciążony ryzykiem reklamacji, a obniżenie warunków przewozu jest ogromnym kłopotem dla wszystkich podmiotów łańcucha dostaw.

Zarządzanie w chaosie

Przedsiębiorstwo TBX Logistics zajmując się w przeważającej części transportowaniem warzyw i owoców, poza innymi czynnikami, jest w dużym stopniu zależne od pogody. Zmienność potrzeb i dyspozycji klientów oraz konieczność optymalnego wykorzystania zasobów, którymi dysponuje firma, wymaga od niej dużej sprawności. Z jednej strony musi ona zapewnić klientowi w możliwie krótkim czasie wysokiej jakości usługę, a z drugiej strony dbać o odpowiednie wykorzystanie floty podwykonawców. Jest to tym istotniejsze, że transport w temperaturze kontrolowanej jest szczególnie obciążony ryzykiem reklamacji, a obniżenie warunków przewozu jest ogromnym kłopotem dla wszystkich podmiotów łańcucha dostaw.

Wszystkie pojazdy na jednej mapie – integracja telematyki

Skupienie się na doskonaleniu systemu komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej w oparciu o rozwiązania IT skłoniło TBX Logistics do integracji systemów telematycznych swoich partnerów z Systemem Smart Logistics od TIMOCOM. Dzięki temu firma gromadzi na jednej mapie wszystkie pojazdy i monitoruje ich pozycje. Co więcej, swoim klientom może udostępniać w kontrolowany sposób opcję monitorowania położenia pojazdów z ładunkiem. Dodatkowo System pozwala na wyszukiwanie ładunków właśnie w oparciu o dane GPS, ułatwiając pracę dyspozytorom.

60% realizowanych przez TBX Logistics transportów dotyczy warzyw i owoców. Wożą także mięso, mrożone pieczywo, wyroby mleczarskie, kosmetyki i farmaceutyki. Ich domeną jest transport chłodniczy, stanowi on 95% zleceń.

Dzięki temu zyskują wszystkie podmioty łańcucha dostaw. Klienci TBX Logistics mają poczucie bezpieczeństwa, mogą lepiej planować działania związane z towarem, skraca się łańcuch komunikacyjny. Zyskuje także TBX. – *Klienci wiedzą, że pracują z firmą, która wkłada wiele trudu, żeby pomóc im wykonać lepszą usługę. Jako TBX jesteśmy lepiej postrzegani w oczach klientów, którzy nas poznali przez TIMOCOM. Posiadamy narzędzie gromadzące wszystkie samochody w jednym miejscu, niezależnie od stosowanych systemów telematycznych, przez co praca jest dużo szybsza. Lepiej planujemy pojazdy, jedna osoba może prowadzić więcej samochodów, popełnia mniej pomyłek w przypadku zgłaszania pojazdów, jak i wyszukiwania ładunków. Co więcej, w przypadku awarii widzimy, gdzie znajduje się uszkodzony samochód i pomoc może szybko dotrzeć na miejsce* – komentuje Marcin Jeziorski, prezes TBX Logistics. Dzięki temu delikatny i wrażliwy towar dostarczany jest sprawnie i na czas, a na stoły konsumentów mogą trafić świeże pomidory. I



Jako TBX jesteśmy lepiej postrzegani w oczach klientów, którzy nas poznali przez TIMOCOM – komentuje Marcin Jeziorski, prezes TBX Logistcs

Smart Safe Simple

Strategia TBX Logistics łączy się w wielu punktach z ideami jakimi kieruje się TIMOCOM. Transport powinien być inteligentny, bezpieczny i możliwie prosty.

NAJWIĘKSZY BENEFICJENT

Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad jest największym beneficjentem Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na lata 2014-2020 (POIiŚ). Przyznane środki zostały rozliczone w ponad 56-procentach.

Do dofinansowania w tej perspektywie przewidziano 91 projektów, na które przyznano środki UE w kwocie ponad 42 mld zł, ale GDDKiA jest gotowa przedstawić i przeprowadzić procedurę dofinansowania ze środków UE dla inwestycji o wartości około 47 mld zł.

W ramach POIiŚ zawarła do tej pory 54 umowy o dofinansowanie ze środków unijnych. Trwa ich wdrażanie i rozliczanie. Siedem kolejnych wniosków jest w trakcie rozpatrywania. Łączna wartość inwestycji, dla których zawarto umowy, wynosi około 64,5 mld zł. W ramach ww. umów zakontraktowano około 73% przyznanych środków unijnych.



Od początku wdrażania perspektywy finansowej 2014-2020 GDDKiA złożyła 543 wnioski o płatność na kwotę około 29,46 mld zł. Wydatki certyfikowane (wkład UE) w ramach ww. wniosków wynoszą około 24,6 mld zł, co oznacza, że GDDKiA rozliczyła finansowo ponad 56% przyznanych środków unijnych. Jeśli do końca br. podpisze kolejnych siedem umów o dofinansowanie, to poziom wykorzystania środków UE dla GDDKiA powinien wynieść 82%.

W ramach projektów UE objętych dofinansowaniem przewidziane jest wykonanie około 1 573,5 km dróg krajowych (72,5 km autostrad i 1 343,2 km dróg ekspresowych). I



Spopularyzowanie transportu wielu typów ładunków za pomocą intermodalu pozwalałoby na zwiększenie wolumenu przewożonych towarów i zwiększenie szybkości dostawy. Należałoby wprowadzić system zachęt skłaniających do korzystania z kontenera jako jednostki transportowej

CZEKAJĄC NA ZMIANY

Fot.: SCANIA

Po rekordowych wynikach w ubiegłym roku, kolejowe przewozy intermodalne nie tracą dobrego tempa. Z wyników opublikowanych przez Urząd Transportu Kolejowego (UTK), wynika, że od stycznia do marca 2019 r. przewoźnicy przetransportowali ok 333 tys. sztuk jednostek, co oznacza wzrost o 19% w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku. W jednostkach TEU wzrost ten wyniósł 504 tysięcy, czyli o 20% więcej niż przed rokiem.

Masa w przewozach intermodalnych w I kwartale b.r. wyniosła blisko 4,5 mln ton, a wykonana praca przewozowa blisko 1,6 mld tonokilometrów. W stosunku do 1. kwartału 2018 r. nastąpił wzrost odpowiednio o 16,5% i 18,3%. Udział przewozów intermodalnych w rynku przewozów towarowych osiągnął wielkość 7,5% wg masy i 11,2% wg pracy przewozowej po I kwartale 2019 r., przekraczając poziom prognozowany wcześniej. Przypomnijmy, że w analogicznym okresie 2018 r. udział ten kształtował się na poziomie 6,2% wg masy i 9,4% wg pracy przewozowej. Uwzględniając wszystkie te wskaźniki, niektórzy eksperci i obserwatorzy kolejowego rynku intermodalnego nie wykluczają osiągnięcia również w tym roku na tym rynku kolejnych rekordów.

Problemów nadal nie brak

Ten nadmierny być może optymizm studzi nieco prezes UTK, Ignacy Góra. Jego zdaniem w 2019 r. intermodal powinien stabilnie się rozwijać, ale bez gwałtownego skoku. – *Przewoźnicy nadal borykają się z problemami w zakresie przepustowości sieci oraz niską prędkością pociągów, co niewątpliwie wpływa na rentowność przewozów.* Do ostrożności w prognozowaniu dalszego skokowego wzrostu tego rynku skłania też nie najlepsza, w pierwszym półroczu, sytuacja kolejowych przewozów towarowych. Według danych eksploatacyjnych UTK masa przetransportowanych ładunków zmniejszyła się o 4,04%, a praca przewozowa o 3,15%. Łącznie przewieziono 118,187 mln ton ładunków. Czerwiec 2019 r. był siódmym z kolei miesiącem, w którym rynek kolejowych przewozów towarowych w Polsce odnotował spadek przewiezionych ładunków r/r. o 9,04%. Jednocześnie wolumen transportowanych towarów kurczył się w najszybszym tempie od początku 2019 r. i wyniósł 18,4 mln ton (–11,0% r/r). Był to najmniejszy miesięczny wolumen przewozu od lutego 2017 r.

Spadek przewozów, dotknął zarówno PKP Cargo, jak i większość operatorów. W okresie styczeń-czerwiec pociągi PKP Cargo przewiozły 50,0 mln ton towarów, co oznacza spadek o 7,8% r/r. Swego rodzaju kołem ratunkowej, w tej trudnej sytuacji okazał się intermodal. – *Jest to produkt (...) przynoszący większą stabilność na wahania koniunktury. Zwiększający się udział przewozów intermodalnych w naszej strukturze sprzedaży powoduje,*

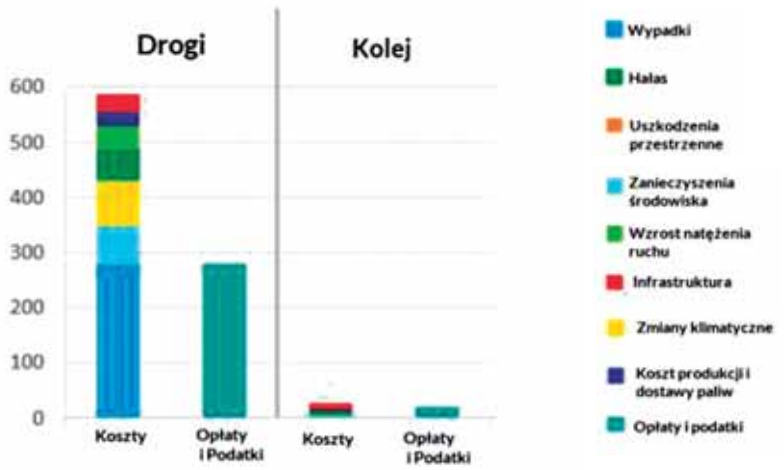
Coraz większą rolę odgrywać będą przewozy intermodalne kosztem transportu ładunków masowych. Dlatego tak istotne są skoordynowane działania w celu dalszego stymulowania wzrostu rynku kolejowych przewozów intermodalnych.

że przy zmniejszeniu przewozu kruszyw w porównaniu z I półroczem ubiegłego roku, mogliśmy wygenerować jedne z najwyższych poziomów rentowności na wszystkich poziomach na przestrzeni ostatnich pięciu lat – podkreśla prezes Grupy Czesław Warsewicz.

Stawka na intermodal

Tegoroczna sytuacja na rynku przewozów towarowych dowodzi – zdaniem niektórych ekspertów – że stopniowo coraz większą rolę odgrywać będą na nim przewozy intermodalne kosztem zmniejszającego się transportu ładunków masowych. Dlatego tak istotne są – zdaniem Ignacego Góry – skoordynowane działania w celu dalszego stymulowania wzrostu rynku kolejowych przewozów intermodalnych. Działania takie powinny wynikać przede wszystkim z rzeczywistego, a nie tylko deklarowanego przez kolejne rządy i zmieniające się resorty infrastruktury, zwiększenia roli kolei w równoważeniu transportu towarów w Polsce. Warunku tego nie spełniają niezbyt konkretne deklaracje o priorytetowym wsparciu intermodalu, zawarte w rządowej Strategii Rozwoju Transportu do 2030 r. Środowisko kolejowe od lat oczekuje przedstawienia wieloletniego programu rozwoju transportu intermodalnego w Polsce. Program taki – zdaniem Mirosława Antonowicza z Akademii Leona Koźmińskiego i zarazem członka zarządu PKP S.A. – *powinien stworzyć dogodne warunki do dalszego rozwoju kolejowych przewozów jednostek intermodalnych i zwiększyć skalę uzasadnionych ekonomicznie bądź społecznie przedsięwzięć inwestycyjnych w obszarze kolejowej infrastruktury punktowej.*

RÓŻNICE W KOSZTACH TRANSPORTU KOLEJOWEGO I DROGOWEGO ORAZ ICH POKRYCIE W PODATKACH I OPŁATACH (MLD €)



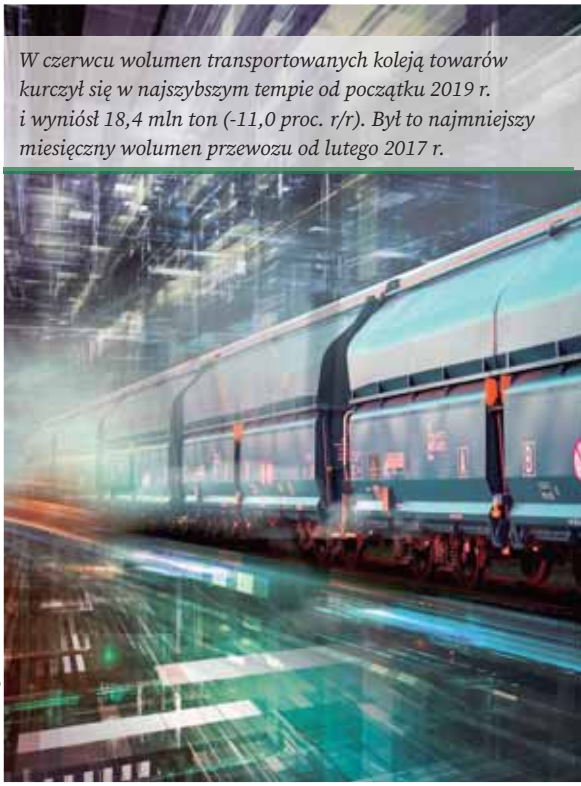
Źródło: Handbook on external costs of transport

> Wielu przedstawicieli środowiska kolejowego uważa, iż transport intermodalny powinien być traktowany jako odrębna gałąź transportu i jako taki powinien mieć własne oprzyrządowanie prawne.

Wielu przedstawicieli środowiska kolejowego uważa, iż transport intermodalny powinien być traktowany jako odrębna gałąź transportu i jako taki powinien mieć własne oprzyrządowanie prawne. Stworzenie programu jego rozwoju nie wymaga długich konsultacji i specjalnych przygotowań. Jego podstawowe założenia zgłaszane były od lat i są powszechnie znane. Gotową niemal w pełni podstawę takiego dokumentu mogłoby stanowić, opublikowane w kwietniu 2019 r. przez Urząd Transportu Kolejowego i zaktualizowane, obszerne opracowanie pt. „Zwiększenie roli kolei w równoważeniu transportu towarów w Polsce. Wyzwania, propozycje, dobre praktyki".

Zdaniem UTK, zrównoważenie rynku transportu towarowego w Polsce wymaga realizacji następujących głównych wyzwań:

- uruchomienia całych zestawów samochodowych (ciągnik + naczepa) w tranzycie,



W czerwcu wolumen transportowanych koleją towarów kurczył się w najszybszym tempie od początku 2019 r. i wyniósł 18,4 mln ton (-11,0 proc. r/r). Był to najmniejszy miesięczny wolumen przewozu od lutego 2017 r.

Fot.: PKP Cargo

PRACA PRZEWOZOWA W TRANSPORCIE DROGOWYM I KOLEJOWYM W POLSCE PO PRZYSTĄPIENIU DO UE (MLD T-KM)



Źródło: opracowanie UTK na podstawie danych Komisji Europejskiej

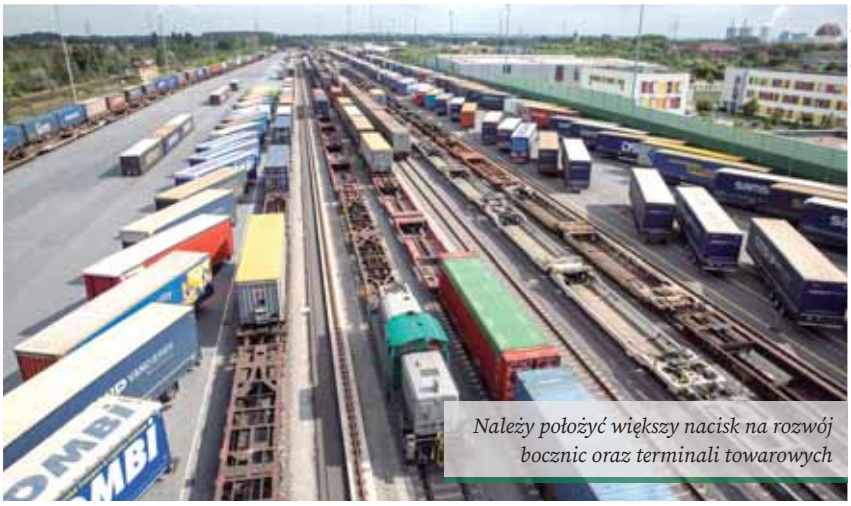
- uruchomienia transportu naczep samochodowych na odległości powyżej 300 km na wybranych trasach krajowych,
- wprowadzenia rozwiązań wyrównujących szanse transportu drogowego i kolejowego,
- poprawy i dostosowania infrastruktury kolejowej do przejęcia towarów przez kolej,
- wprowadzenia zachęt do wykorzystania kontenerów w gospodarce.

„Recepta" prawie gotowa

Zdaniem autorów opracowania, planowane oraz już realizowane projekty infrastrukturalne powinny zapewniać poprawę parametrów techniczno-eksploatacyjnych kolejowej infrastruktury liniowej i punktowej dla szybkich pociągów intermodalnych. Jeśli chodzi o obiekty infrastruktury usługowej, to – *do 2030 r. powinny powstać w Polsce kluczowe centra intermodalne, które będą styczne z siecią kolejową w sposób gwarantujący konkurencyjny czas przejazdu oraz stałe połączenia pomiędzy nimi. Sieć terminali powinna być połączona z obiektami logistycznymi w krajach sąsiednich, w szczególności leżących na trasach korytarzy towarowych prowadzących do Niemiec, Czech, i na Litwę. Infrastruktura kolejowa powinna zapewniać połączenie z każdym z centrów, a warunki dostępu powinny nadawać priorytet dla takich tras*. Trasy tworzące sieć terminali powinny korzystać z preferencyjnych stawek dostępu do infrastruktury liniowej, czemu służyć mogłaby właściwa organizacja takich relacji.

UTK jest instytucją starającą się od lat spopularyzować wśród przewoźników i operatorów wykorzystanie kontenerów do transportu wielu typów ładunków, co pozwalałoby na zwiększenie wolumenu przewożonych towarów i zwiększenie szybkości dostawy. Należałoby wprowadzić system zachęt skłaniających do korzystania z kontenera jako jednostki transportowej. Przykładem byłyby tu, funkcjonujące już ulgi dla przewoźników intermodalnych. Kolejny postulat Urzędu Transportu Kolejowego, to rozwój przewozów towarów koleją przy wykorzystaniu naczep i przyczep samochodowych oraz wymiennych nadwozi. W tym celu należy zagwarantować funkcjonowanie centrów logistycznych z odpowiednim zapleczem. Przewozy tranzytowe całych zestawów samochodowych (ciągnik siodłowy + naczepa) z wykorzystaniem kolei powinny odbywać się w następujących kierunkach: Litwa – Czechy, Litwa – Niemcy i Białoruś – Niemcy. Wymaga to przygotowania odpowiedniej infrastruktury dla rozwiązań „ruchomej drogi" i kompatybilnego z wybraną technologią taboru.

Tworząc nowy, kompleksowy i dalekosiężny program rozwoju kolejowych przewozów towarów w Polsce, należałoby, zgodnie z proekologiczną polityką Unii Europejskiej, uwzględniać koszty zewnętrzne danego środka transportu. Powinno się dążyć do tego, aby usługa transportowa odzwierciedlała jego realne koszty związane z jej negatywnym oddziaływaniem na środowisko. Opłaty za dostęp do infrastruktury powinny być tak skonstruowane, aby zachęcać do przenoszenia ładunków na kolej przy większych odległościach. Związana z tym jest zasadnicza zmiana dotychczasowej proporcji udziału pracy przewozowej wykonanej przez kolej i przez transport drogowy. Od roku 2005, kiedy to udział transportu w pracy przewozowej wykonanej przez kolej i transport drogowy wynosił dla kolei 37%, a transportu drogowego 63%, proporcja ta zmieniała się w 2016 r. do 25% i 75%. Według danych GUS za rok 2017, cytowanych w omawianym dokumencie UTK, praca przewozowa transportu kolejowego wyniosła 55 mld tkm, przewozów intermodalnych 5 mld tkm, a na na trans-

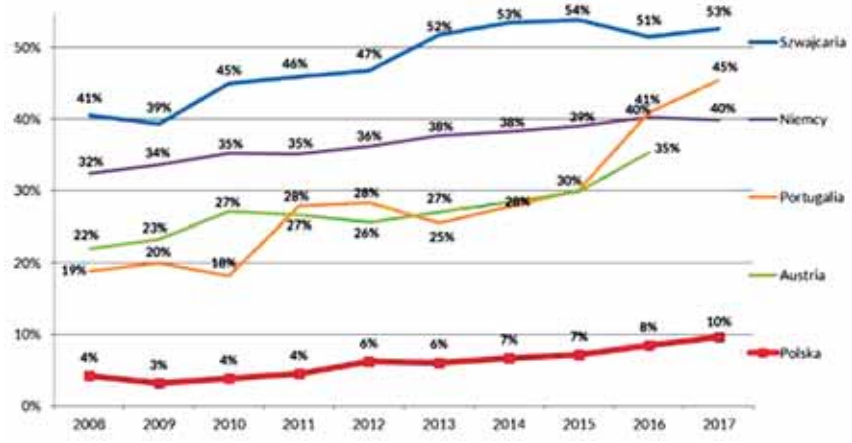


Fot.: SAMSKIP

Należy położyć większy nacisk na rozwój bocznic oraz terminali towarowych

Do 2030 r. powinny powstać w Polsce kluczowe centra intermodalne, które będą styczne z siecią kolejową w sposób gwarantujący konkurencyjny czas przejazdu oraz stałe połączenia pomiędzy nimi.

UDZIAŁ PRZEWOZÓW INTERMODALNYCH W PRACY PRZEWOZOWEJ WYKONANEJ W TRANSPORCIE KOLEJOWYM W LATACH 2008-2017



Źródło: opracowanie UTK na podstawie danych Komisji Europejskiej

port drogowy, wewnątrz kraju i międzynarodowy, przypadało 335 mld tkm.

Uczyć się od innych

Z danych Komisji Europejskiej dotyczących takich krajów jak Szwajcaria, Austria, Niemcy i Portugalia wynika natomiast, że wspólną cechą krajów, w których praca przewozowa na kolei rosła lub pozostawała na podobnym poziomie, jest wysoki udział przewozów intermodalnych w rynku kolejowym. Co więcej, w krajach,w których kolej w ostatnich latach z powodzeniem konkurowała z transportem drogowym, udział przewozów intermodalnych w latach 2008–2017 r. ciągle rósł, np.: w Szwajcarii z 40% do 53%, w Austrii z 22% do 35%, w Niemczech z 32% do 40%, w Portugalii z 19% do 45%. W Polsce w tym czasie udział przewozów intermodalnych wzrósł z 4% do 10%, jednak nadal pozostawał na niskim poziomie.

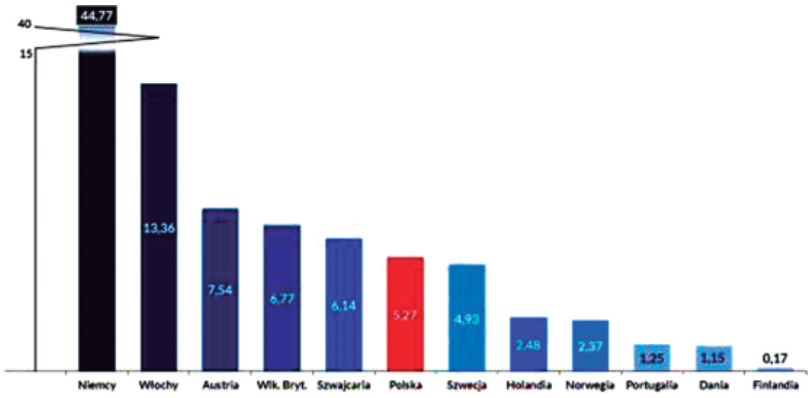
Istotną rolę w procesie przeniesienia towarów z dróg na kolej odgrywa zarządca infrastruktury. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji prowadzonych od lat przez PKP PLK prac remontowych i modernizacyjnych na sieci kolejowej. Prace te powinny być skoordynowane m. in, z działaniami inwestycyjnymi prowadzonymi przez operatorów terminali intermodalnych czy użytkowników bocznic kolejowych. Rolą zarządcy infrastruktury powinno być także stworzenie systemu ulg i zachęt, szczególnie na trasach mających znaczenie dla rozwoju przewozów intermodalnych. Jednocześnie należy położyć większy nacisk na rozwój bocznic oraz terminali towarowych. Istotne byłoby też stworzenie sieci punktów węzłowych, umożliwiających przeładunek towarów między różnymi gałęziami transportu, uwzględniającej również transport morski i żeglugę śródlądową. Ważne jest aby zapewnić odpowiednie warunki do załadunku i wyładunku towarów w obszarach dużych aglomeracji.

Jedną z najważniejszych kwestii jest współpraca zarządców oraz właścicieli obiektów infrastruktury usługowej w zakresie dostępu do torów dojazdowych, gwarantująca ich dostępność. Właściciele bocznic należących do kompleksów obiektów infrastruktury usługowej powinni mieć zagwarantowane ich utrzymanie, a także możliwość rozwoju poprzez zwiększenie liczby torów czy dostosowanie do przyjęcia składów pociągów o długości powyżej 740 m. Należy mieć na uwadze, aby nowo powstałe obiekty miały zapewniony dostęp gwarantujący odpowiednią przepustowość. Należy również pamiętać, że dla przewoźników istotna jest odpowiednia przepustowość sieci zapewniająca prowadzenie regularnych przewozów z odpowiednio wysoką prędkością.

Niska prędkość handlowa pociągów intermodalnych w Polsce powoduje, że przewoźnikom wzrastają znacząco koszty działalności wynikające choćby z konieczności zamiany maszynistów na danej trasie. W opinii operatorów kolejowych istotne jest zapewnienie płynności przejazdów. Regularne i szybkie przejazdy w połączeniu z właściwym obiegiem wagonów (ograniczeniem przejazdów próżnych składów) są w stanie przynieść podmiotom większe zyski, niż zastosowanie preferencji w postaci samej ulgi intermodalnej. I

Opr. Franciszek Nietz

PRACA PRZEWOZOWA W TRANSPORCIE INTERMODALNYM NA KOLEI W 2017 R. (MLD TKM)



Źródło: opracowanie UTK na podstawie danych Komisji Europejskiej

> Trasy tworzące sieć terminali powinny korzystać z preferencyjnych stawek dostępu do infrastruktury liniowej, czemu służyć mogłaby właściwa organizacja takich relacji.





Gdy deklarowana waga ładunku przewyższa dopuszczalne obciążenie w transporcie drogowym, to wtedy rozwiązaniem jest wykorzystanie przewozów intermodalnych

KIEDY ROZWIĄZANIEM JEST TRANSPORT INTERMODALNY

Fracht FWO Polska jest operatorem logistycznym, który świadczy kompleksowe usługi z zakresu transportu, w tym intermodalnego krajowego i międzynarodowego. Wśród oferowanych przez firmę rozwiązań transportowych znajdują się dostawy drogą morską ładunków pełnokontenerowych (FCL) i drobnicowych (LCL) oraz serwis kolejowy między Europą a Chinami.

Głównym obszarem naszych działań, i tym, za co jesteśmy doceniani przez partnerów biznesowych, jest transport morski, gdzie świadczymy oraz oferujemy szeroki zakres usług, zarówno dla ładunków standardowych (pełnokontenerowych, drobnicowych) jak i ponadnormatywnych. W strukturze realizowanych przez nas zleceń, największy udział ma transport morski.

Tam, gdzie jest problem z transportem drogowym

Transport intermodalny jest oferowany przez naszą firmę wszędzie tam, gdzie dostawa z wykorzystaniem tylko serwisu drogowego może być problemem. W oparciu o serwis intermodalny realizujemy dostawy ładunków ponadnormatywnych, ze względu na wagę, wymiary czy też inne uwarunkowania. Dotyczy to zarówno przewozów na trasach krajowych jak i międzynarodowych. Dostawy w Polsce najczęściej realizowane są na dłuższych odcinkach, głównie pomiędzy portami morskimi a fabrykami czy też magazynami klientów.

Zabezpieczyć interesy klienta

Każdy klient jest inny i tym samym ma inne oczekiwania co do realizacji transportu. Niezależnie od tego czy przewozimy kilkunastotonowy ładunek, czy też standardowy kontener morski, nasza firma zapewnia rozwiązanie, które w pełni zabezpiecza interes danego klienta. Wykorzystanie możliwości transportu intermodalnego jest dla nas niezwykle ważne, ponieważ daje nam większe spektrum działania. Mieliśmy okazję realizować dostawę ładunków w oparciu o barki, specjalistyczne pontony wodne czy chociażby statki typu ro-ro.

Fracht FWO Polska od wielu lat współpracuje z zaufanymi przewoźnikami zarówno krajowymi jak i międzynarodowymi. Każdy potencjalny nowy podwykonawca podlega gruntownej ocenie. Sprawdzamy opinie na rynku, rentowność czy posiadane zezwolenia, certyfikaty i rekomendacje. Fracht FWO Polska jest członkiem Polsko-Szwajcarskiej Izby Gospodarczej, co też zobowiązuje do zapewnienia jak najwyższej jakości oferowanych usług. To właśnie dlatego wybór odpowiedniego przewoźnika jest dla nas tak ważny.

Nie tylko ładunki ciężkie

Z wykorzystaniem transportu intermodalnego przewożone są głównie ładunki ciężkie, zarówno elementy z sektora przemysłowego jak i inne, których waga nie pozwala na transport drogą lądo-

wą (art. spożywcze, budowlane, elektronika itp.).

W przypadku transportu kolejowego z Chin, zakres przewożonych ładunków jest jeszcze szerszy. Mamy za sobą realizację dostaw tekstyliów, ładunków o podwyższonej wartości (w tym elektroniki użytkowej), wyposażenia domów, artykułów dekoracyjnych itp. Ten rodzaj transportu nie ogranicza się tylko do obsługi jednego sektora, powodem jest czas przewozu koleją z Chin. Nasi klienci to zarówno małe przedsiębiorstwa jak i duże firmy produkcyjne, dla których skrócenie czasu dostawy danego ładunku jest jednym z najważniejszych elementów w całym łańcuchu dostaw.

Maksymalnie wypełnić przestrzeń

Obecnie widzimy wśród naszych klientów wzrost zainteresowania transportem intermodalnym. Niejednokrotnie spotykamy się z sytuacją, kiedy deklarowana waga ładunku przewyższa dopuszczalne obciążenie w transporcie drogowym, a wtedy rozwiązaniem jest wykorzystanie przewozów intermodalnych.

Przy aktualnie niskich cenach frachtu morskiego na kierunku dalekowschodnim, klientom zależy na jak największym wypełnieniu przestrzeni ładunkowej kontenera. Pozwala to na częściowe zredukowanie kosztów transportów i tym samym wysłanie większej partii ładunku. Jest to jeden z przypadków, innym może być terminowa dostawa do portu, w taki sposób, aby ładunek miał 100-procentowe gwarancje na załadunek w porcie. Innym przykładem może być również dostawa dużej ilości ładunków zrealizowanych w jednej partii. Wspólnie z naszym oddziałem w Holandii mieliśmy okazję realizować jednorazowo transport kilkunastu kontenerów 40'HC z Polski do portu w Niemczech. Wymagało to uzyskania odpowiedniego pozwolenia ze strony operatora kolejowego, finalnie udało nam się zrealizować przewóz kilkudziesięciu kontenerów w ciągu niecałego miesiąca.

Obecnie największym wyzwaniem, jakie stoi na drodze rozwoju transportu intermodalnego, jest przestarzała infrastruktura. Polska wspiera rozwój infrastruktury intermodalnej, jednak wciąż głównym środkiem transportu dla ładunków kontenerowych pozostaje przewóz drogowy. Dalszy rozwój infrastruktury logistycznej oraz jej modernizacja będzie mieć kluczowe znaczenie dla wzrostu przewozów intermodalnych w naszym kraju.

Obecnie największym wyzwaniem, jakie stoi na drodze rozwoju transportu intermodalnego, jest przestarzała infrastruktura. Polska wspiera rozwój infrastruktury intermodalnej, jednak wciąż głównym środkiem transportu dla ładunków kontenerowych pozostaje przewóz drogowy.

Fracht FWO świadczy oraz oferuje szeroki zakres usług, zarówno dla ładunków standardowych (pełnokontenerowych, drobnicowych) jak i ładunków ponadnormatywnych. W strukturze realizowanych zleceń, największy udział ma transport morski.

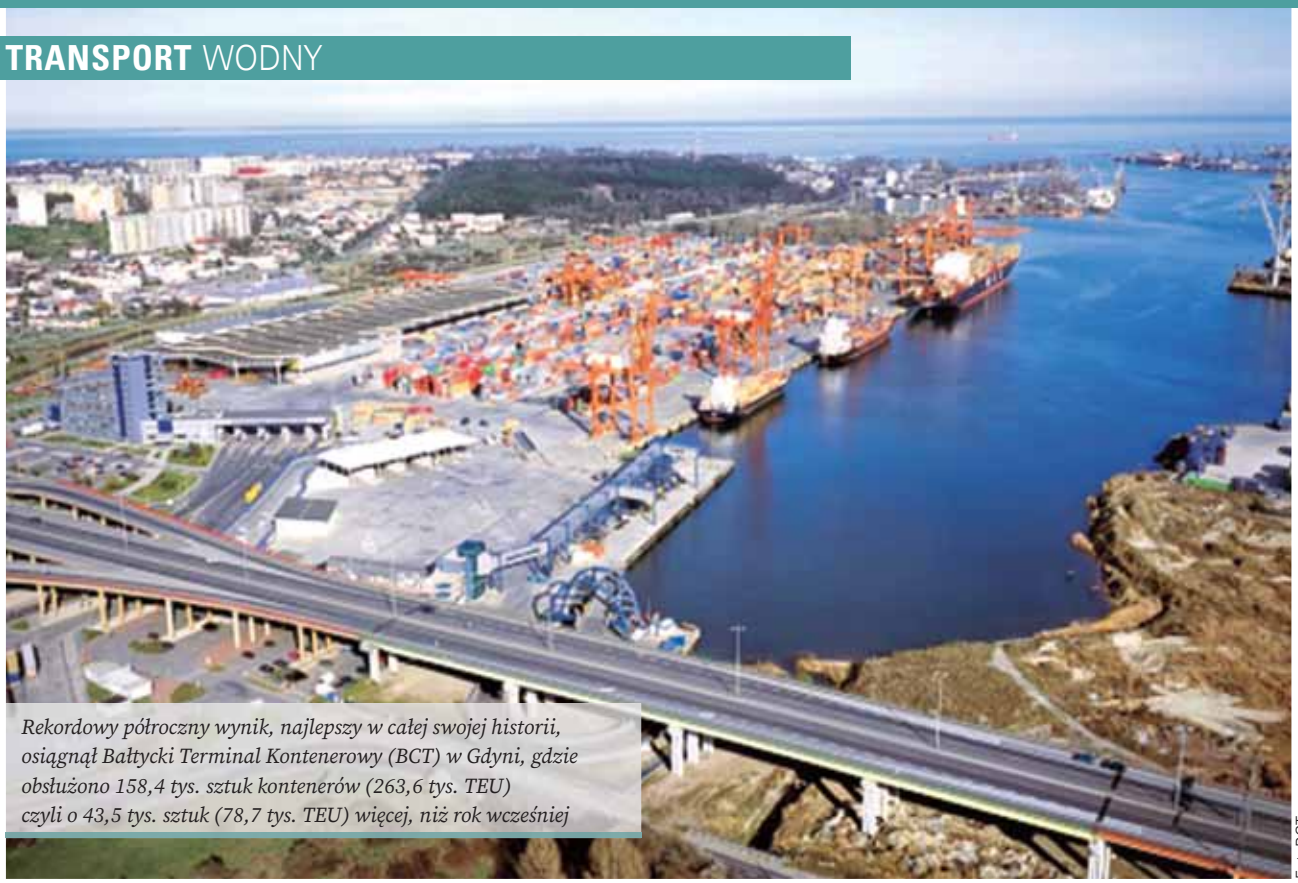


W oparciu o serwis intermodalny Fracht FWO realizuje dostawy ładunków ponadnormatywnych, ze względu na wagę, wymiary czy też inne uwarunkowania

Wpływ rozporządzenia IMO 2020 na rozwój konteneryzacji

Znaczący wpływ na podwyższenie kosztów transportu będzie miało wprowadzenie od 1 stycznia przyszłego roku rozporządzenia IMO 2020 (nałożenie w transporcie morskim obowiązku zmniejszenia zawartości siarki w paliwie z 3,5 do 0,5% począwszy od 2020 r.). Obecnie szacuje się, że w związku ze zmianą paliwa zawierającego mniejszą ilość siarki, koszty transportu morskiego mogą wzrosnąć od 200 USD do 400 USD per TEU. Podwyższenie cen frachtu morskiego może mieć negatywny wpływ na wzrost rozwoju konteneryzacji.

Robert Ułasiuk,
procurement and services development manager,
Fracht FWO Polska



Rekordowy półroczny wynik, najlepszy w całej swojej historii, osiągnął Bałtycki Terminal Kontenerowy (BCT) w Gdyni, gdzie obsłużono 158,4 tys. sztuk kontenerów (263,6 tys. TEU) czyli o 43,5 tys. sztuk (78,7 tys. TEU) więcej, niż rok wcześniej

Fot. BCT

PO DRUGIEJ STRONIE PORTU

Pierwsze pół roku okazało się znakomite, jeśli chodzi o portowe przeładunki kontenerów. Łącznie, we wszystkich naszych portach, było ich ponad półtora miliona TEU, a licząc w sztukach – prawie 890 tysięcy. Był to wynik o prawie 9% lepszy od ubiegłorocznego, a w liczbach, o ponad 55,5 tys. sztuk kontenerów, czyli 122 tysiące TEU większy (patrz: tabele 1. i 2.). Poziom miliona TEU osiągnięty został już w kwietniu, co daje nadzieję na wynik 3 mln na koniec roku.

W minionej dekadzie, tylko w latach 2015 i 2016 nastąpiło w portowych terminalach kontenerowych pewne załamanie tendencji wzrostowej (patrz: wykres 1). Patrząc miesiącami, ten wzrost trwa prawie nieprzerwanie od maja 2017 r. Tylko raz, w październiku 2018 r., miesięczny wynik okazał się niższy niż w analogicznym miesiącu roku poprzedniego – a i to różnica była minimalna. W tym roku, w żadnym z pierwszych sześciu miesięcy przeładunki nie spadły poniżej 141 tysięcy sztuk (239 tys. TEU). Takich półrocznych wyników nie notowano w naszych portach jeszcze nigdy.

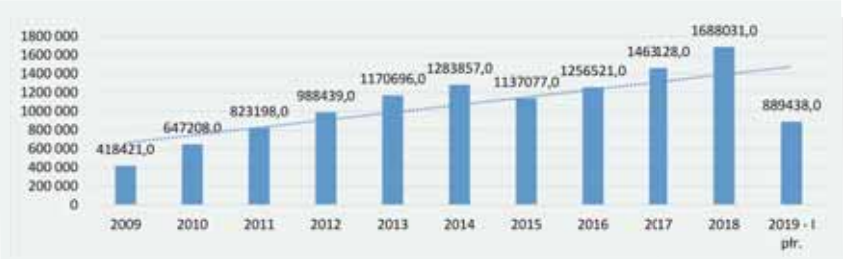
Czy ta znakomita tendencja utrzymała się również w lipcu i sierpniu – nie jesteśmy w stanie poinformować. Po zmianach właścicielskich w największym z portowych terminali jakim jest DCT Gdańsk, jego zarząd postanowił, że nie będzie dalej ujawniał swoich miesięcznych wyników, jak czynił to przez poprzednich kilkanaście lat, czyli od początku działalności. W tym jednym terminalu dokonuje się ponad dwie trzecie portowych obrotów kontenerowych. Więc chociaż pozostałe terminale nie czyniły w lipcu i sierpniu ze swoich przeładunków tajemnicy, dopiero po zakończeniu roku można się będzie dowiedzieć, jak kształtowały się one łącznie w jego drugiej połowie. Wtedy już terminal DCT – jako spółka – będzie zobowiązany do ujawnienia swoich wyników.

> W tym roku, w żadnym z pierwszych sześciu miesięcy przeładunki nie spadły poniżej 141 tysięcy sztuk (239 tys. TEU). Takich półrocznych wyników nie notowano w naszych portach jeszcze nigdy.

Zasługa Gdańska i Gdyni

Te świetne półroczne przeładunki były jednak zasługą nie wszystkich portów i terminali, a właściwie tylko Gdańska i Gdyni, gdyż w Szczecinie kontenerów ubyło, a w Świnoujściu tylko raz w tym roku, w maju, pojawiły się one w ilościach śladowych. Rekordowy półroczny wynik, najlepszy w całej swojej historii, osiągnął Bałtycki Terminal Kontenerowy (BCT) w Gdyni, gdzie obsłużono 158,4 tys. sztuk kontenerów (263,6 tys. TEU) czyli o 43,5 tys. sztuk (78,7 tys. TEU) więcej, niż rok wcześniej. Był to rezultat wyższy niż w czasach największej świetności tego terminalu, ponad dekadę temu,

Wykres 1. Portowe przeładunki kontenerów (sztuki) w latach 2009–2019 (I połowa)



gdy konkurencja w postaci innych terminali dopiero raczkowała. Co zaskakujące, w tym terminalu w ciągu półrocza przybyło więcej kontenerów niż w DCT Gdańsk, gdzie wprawdzie obsłużono ich aż 598,7 tys. sztuk (1 015,2 tys. TEU), ale rok do roku przybyło ich tylko 21,2 tys. sztuk (62,7 tys. TEU) czyli ponad dwa razy mniej niż w BCT.

W Gdynia Container Terminal półroczne wyniki okazały się jednak niższe od ubiegłorocznych o 5,5 tys. sztuk (9,9 tys. TEU). Mimo tego gorszego wyniku w tym terminalu port gdyński, jako całość, w minionym półroczu okazał się najlepszy, jeśli chodzi o przyrost liczby obsłużonych kontenerów, gdyż przybyło ich tam r/r 69 tys. TEU, podczas gdy w Gdańsku 62,7 tys.

Niemniej, w porównaniu z analogicznym okresem sprzed roku, zmieniły się znacznie proporcje, w jakich poszczególne porty partycypują w obsłudze morskiego ruchu kontenerowego. Udział portów Wybrzeża Zachodniego skurczył się z 4 do zaledwie 2% i cały tamtejszy ruch kontenerowy dotyczy tylko Szczecina, gdyż w Świnoujściu, jak wspomniano, przeładunki właściwie zanikły. Udział portu gdańskiego w obsłudze morskiego ruchu kontenerów w pierwszym półroczu wyniósł 68%, natomiast gdyńskiego 30% (patrz: wykres 3.).

Wykres 2. Liczba kontenerów (sztuk) przeładowanych miesięcznie w portach w I połowie 2019 r.



> Port gdyński, jako całość, w minionym półroczu okazał się najlepszy, jeśli chodzi o przyrost liczby obsłużonych kontenerów, gdyż przybyło ich tam r/r 69 tys. TEU, podczas gdy w Gdańsku 62,7 tys.

Efekt perturbacji

Wiele wskazuje jednak na to, że to nadzwyczajnie dobre półrocze ten ostatni port zawdzięcza… Gdańskowi, a konkretnie kongestii w DCT, z którą ten terminal zmaga się już od przynajmniej kilku miesięcy. Mimo niedawnego zwiększenia mocy przeładunkowych – ostatnio do 3,25 mln TEU rocznie – utrzymują się tam problemy z obsługą takiej liczby kontenerów, jaką kreują wielkie alianse żeglugowe, kierujące co tydzień swoje oceaniczne jednostki do Gdańska, w tym – jak ostatnio – największe kontenerowce, jakie pływają po morzach i oceanach. Najwyraźniej, za zwiększoną wydajnością samych nabrzeży i placów, gdzie systematycznie przybywa wydajnych suwnic, nie nadąża kolejowa część terminalu. Długość i liczba istniejących tam torów oraz urządzeń przeładunkowych nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb klientów terminalu, którzy coraz częściej preferują bardziej bezpieczny i ekologiczny środek transportu, jakim jest kolej. Jest wszakże nadzieja, że terminal DCT uzyska niebawem pewne wsparcie ze strony innego operatora, spółki Port Gdański Eksploatacja. Dysponuje ona nieczynną infrastrukturą zlikwidowanego już Gdańskiego Terminalu Kontenerowego, znajdującą się przy nabrzeżu Szczecińskim. Armator kontenerowy Samskip zamierza otworzyć nową linię do Gdańska. Jej statki mają być obsługiwane właśnie przy wspomnianym nabrzeżu.



Największy kontenerowiec świata MSC Gűlsűn, który ostatnio zawinął do Gdańska

Fot. DCT

Z powodu perturbacji na zapleczu DCT, w Gdyni pojawiały się statki, których pierwotnym portem przeznaczenia był Gdańsk. Niemniej port gdyński nie jest w stanie w pełni konkurować z Gdańskiem. Owszem, powiększona niedawno, nie do końca jednak w pełni sprawna obrotnica portowa umożliwiła zawinięcie dużym kontenerowcom, ale zbyt wąskie wejście wewnętrzne i zbyt płytkie akweny odstraszają armatorów od zawijania do tego portu. Jego zarząd, zapatrzony w futurologiczny projekt bu-

dowy portu zewnętrznego, na wodach poza obecnym falochronem, uczynił w minionych latach niewiele, by zmodernizować wewnętrzną jego część, gdzie oba terminale kontenerowe, BCT i GCT, już od kilku lat posiadają urządzenia umożliwiające obsługę znacznie większych, niż dotąd, statków kontenerowych.

Niezależnie od tego, port gdyński, podobnie jak i gdański, ma problemy z obsługą ładunków od strony lądu. Jedyna praktycznie droga łącząca ten port z zapleczem, Trasa Kwiatkowskiego, nie ma parametrów pozwalających na obsługę portu w pełnym zakresie, ze względu na zbyt małą nośność i zły stan techniczny. Dopiero ostatnio, po wieloletnich przepychankach, w znowelizowanej ustawie portowej pojawił się zapis o budowie alternatywnej tzw. „Drogi Czerwonej", która spełniałaby stosowne wymogi. Ale od ustawowego zapisu do realizacji projektu droga jest daleka.

Ograniczone możliwości infrastruktury transportowej

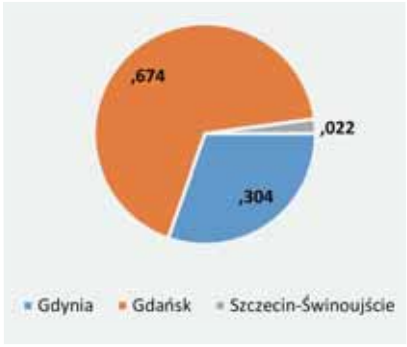
A wystarczy spojrzeć w statystyki (patrz: tabela 1.), żeby uświadomić sobie, że same tylko terminale kontenerowe (przy założeniu, że aż 40% pojemników trafia na kolej) generują w portach i ich okolicy ruch około 3 tysięcy pojazdów ciężarowych dziennie, przez 360 dni w roku, z czego około 1/3 przypada na okolice Gdyni, a niemal cała reszta na obrzeża portu gdańskiego. A gdzie pozostałe ładunki, z których znaczna część również przewożona jest między portami a ich lądowym zapleczem drogami? W zeszłym roku polskie porty morskie obsłużyły ponad 100 mln t różnego rodzaju towarów. W pierwszym półroczu było ich już 56,9 mln t, z czego na Gdańsk przypadło 27,3 mln t, na Szczecin ze Świnoujściem – 16,6 mln, na Gdynię – 12 mln, a na małe Police – niespełna 1 mln ton (patrz: wykres 5.). Na szczęście wiele z tych ładunków to towary masowe, w tym również takie jak ropa naftowa czy gaz, które da się transportować rurociągami, a dalszą część koleją. Ale portowe koleje „robią bokami", bo większość tamtejszych stacji, obsługujących poszczególne rejony portów, nabrzeża i terminale,

Tabela 1. LICZBA KONTENERÓW PRZEŁADOWANYCH W POLSKICH PORTACH I TERMINALACH* W I POŁOWIE 2019 R. (SZTUKI)

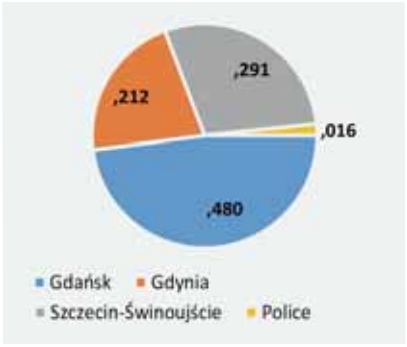
Miesiące 2019 r.	Gdańsk	Gdynia				Szczecin-Świnoujście			Porty
	DCT	BCT	GCT	OT PGdy.	Razem	DB PS	OT PŚw.	Razem	łącznie
1	2	3	4	5	3+4+5	6	7	6+7	2+3...6+7
I	102 464	21 331	14 460	136	35 927	3 088	0	3 088	141 479
II	94 770	28 448	17 935	168	46 551	2 821	0	2 821	144 142
III	103 856	28 409	22 700	231	51 340	3 741	0	3 741	158 937
IV	96 108	28 757	19 794	201	48 752	2 821	0	2 821	147 681
V	107 949	24 726	19 236	163	44 125	3 559	230	3 789	155 863
VI	93 579	26 727	17 471	137	44 335	3 422	0	3 422	141 336
I–VI	598 726	158 398	111 596	1 036	271 030	19 452	230	19 682	889 438

* DCT – Deepwater Container Terminal Gdańsk; BCT – Bałtycki Terminal Kontenerowy; GCT – Gdynia Cantainer Terminal; DB PS – terminal Deutsche Bahn Port Szczecin; OT PGdy. – OT Port Gdynia; OT PŚw. – OT Port Świnoujście.

Wykres 3. Udział portów w przeładunkach kontenerów (TEU) w I połowie 2019 r.

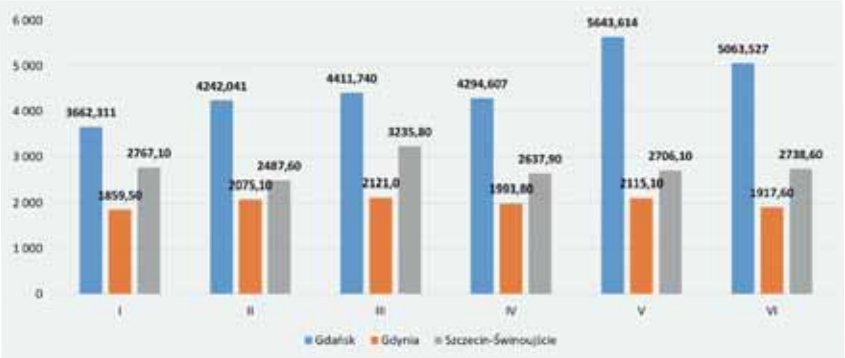


Wykres 4. Udział portów w przeładunkach ogółem w I połowie 2019 r.



> Z powodu perturbacji na zapleczu DCT, w Gdyni pojawiały się statki, których pierwotnym portem przeznaczenia był Gdańsk. Niemniej port gdyński nie jest w stanie w pełni konkurować z Gdańskiem.

Wykres 5. Miesięczne przeładunki w głównych portach morskich w I połowie 2019 r. (tys. t)



> W zeszłym roku polskie porty morskie obsłużyły ponad 100 mln t różnego rodzaju towarów. W pierwszym półroczu było ich już 56,9 mln t, z czego na Gdańsk przypadło 27,3 mln t, na Szczecin ze Świnoujściem – 16,6 mln, na Gdynię – 12 mln, a na małe Police – niespełna 1 mln ton.

Tabela 2. LICZBA KONTENERÓW PRZEŁADOWANYCH W POLSKICH PORTACH I TERMINALACH* W I POŁOWIE 2019 R. (TEU)

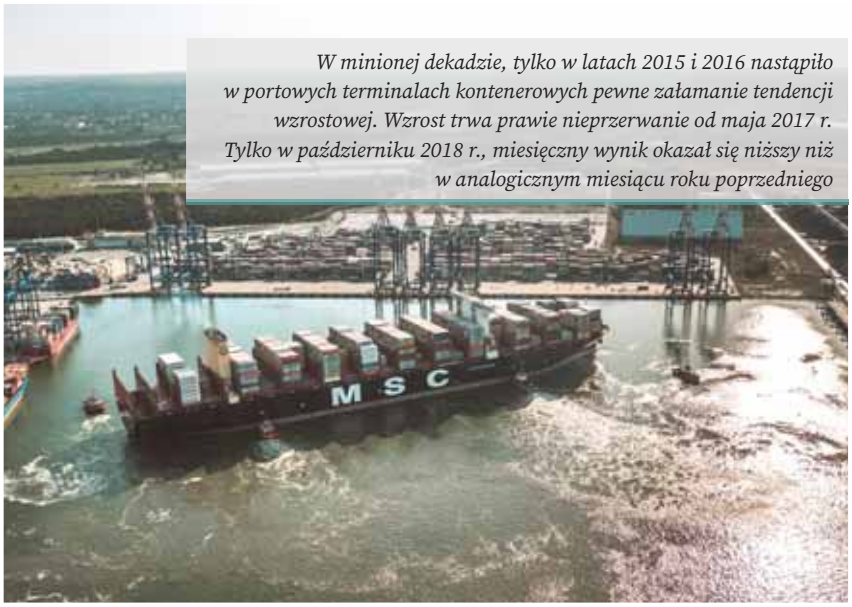
Miesiące	Gdańsk	Gdynia				Szczecin-Świnoujście			Porty
2019 r.	DCT	BCT	GCT	OT PGdy.	Razem	DB PS	OT PŚw.	Razem	łącznie
1	2	3	4	5	3+4+5	6	7	6+7	2+3...6+7
I	173 512	35 831	24 979	138	60 948	5 000	0	5 000	239 460
II	161 586	47 935	30 956	181	79 072	4 654	0	4 654	245 312
III	175 569	48 314	39 560	246	88 120	6 108	0	6 108	269 797
IV	163 780	47 290	34 414	207	81 911	4 636	0	4 636	250 327
V	181 140	40 345	33 097	168	73 610	5 828	454	6 282	261 032
VI	159 599	43 903	29 992	140	74 035	5 726	0	5 726	239 360
I–VI	1 015 186	263 618	192 998	1 080	457 696	31 952	454	32 406	1 505 288

* DCT – Deepwater Container Terminal Gdańsk; BCT – Bałtycki Terminal Kontenerowy; GCT – Gdynia Cantainer Terminal; DB PS – terminal Deutsche Bahn Port Szczecin; OT PGdy. – OT Port Gdynia; OT PŚw. – OT Port Świnoujście.

pamięta czasy przedwojenne, a nawet te sprzed I wojny światowej! Dopiero w ostatnich miesiącach rozstrzygnięto przetargi i podpisano umowy z wykonawcami, którzy mają je gruntownie przebudować i zmodernizować, dostosowując do współczesnych, a nie historycznych, potrzeb transportowych.

Swoje wewnętrzne sieci kolejowe, przy wydatnym zasilaniu ze środków unijnych, modernizują same zarządy portów, ale poza portowymi opłotkami, gdzie rozpoczyna się władanie PKP PLK, bywa już gorzej, a miejscami dramatycznie źle. Nasze porty, przeciwnie niż np. Hamburg, Brema/Bremerhaven, Antwerpia, Rotterdam itd. nie są w stanie skutecznie obsługiwać tranzytu z krajów ościennych, gdyż kolejowe przejścia na granicach wschodnich czy południowych są po prostu niedrożne, a prowadzące do nich linie nie w pełni sprawne. (Nadmieńmy, że także ani jedna z krajowych autostrad i dróg szybkiego ruchu nie jest całkowicie, od portu do granicy wschodniej czy południowej, drożna).

A wszystkie nasze główne porty mają bardzo ambitne plany rozbudowy, których realizację ma wspomóc uchwalona w ostatnim czasie „specustawa". Już obecna wydajność poszczególnych terminali i nabrzeży portowych znacznie przekracza możliwości infrastruktury transportowej na ich zapleczu. Drogowa i kolejowa sieć transportowa już się dławią kontenerami i innymi ładunkami, które generują nasze porty. Co będzie, jeśli nadal ich modernizacja przebiegać będzie – tak jak dotychczas – z wieloletnimi poślizgami i w tempie niewspółmiernym w stosunku do rosnących szybko potrzeb?



Fot. DCT

W minionej dekadzie, tylko w latach 2015 i 2016 nastąpiło w portowych terminalach kontenerowych pewne załamanie tendencji wzrostowej. Wzrost trwa prawie nieprzerwanie od maja 2017 r. Tylko w październiku 2018 r., miesięczny wynik okazał się niższy niż w analogicznym miesiącu roku poprzedniego

Obecna wydajność poszczególnych terminali i nabrzeży portowych znacznie przekracza możliwości infrastruktury transportowej na ich zapleczu. Drogowa i kolejowa sieć transportowa już się dławią kontenerami i innymi ładunkami, które generują nasze porty.


Fot. BCT

Na pokładach statków, które zawijają do naszych portów, pojawia się duża liczba kontenerów przeznaczonych na inne, niż polski rynek. Ale większość z nich przesiada się tam tylko ze statku na statek, a jeszcze większa „wysiada" wcześniej lub później, w Bremerhaven, Hamburgu czy Kłajpedzie, by stamtąd trafiać na rynki czeski, słowacki, austriacki, węgierski czy ukraiński, białoruski lub rosyjski. A przecież nasze porty zaliczone zostały do tzw. „gates", czyli głównych węzłów europejskiej sieci TEN-T. Dopóki jednak krajowa sieć transportowa na ich zapleczu nie spełni wymaganych w Unii parametrów, to „europejskie" będą one tylko z nazwy. Sukcesy portów cieszą, ale pamiętać trzeba, że będzie o nie coraz trudniej. I

Maciej Borkowski.
Dane z poszczególnych terminali zebrał i opracował autor



Cały rynek kolejowy odczuwa skutki wstrzymania lub opóźnienia części dużych inwestycji infrastrukturalnych, gdyż to odbija się na wielkości przewożonego kamienia

NADZIEJA W „GÓRCE"

Pierwszą połowę bieżącego roku Grupa PKP Cargo, jak większość kolejowych przewoźników towarowych w Polsce, raczej nie zaliczy do zbyt udanych. W okresie styczeń-czerwiec 2019 rynek kolejowego frachtu odnotował spadek przewozów, w ujęciu rok do roku, zarówno pod względem masy towarowej i wykonanej pracy przewozowej o 5,2%. Łącznie przewieziono 117,1 ton ładunków, a wykonana praca przewozowa wyniosła 27,6 mld tkm. W statystyce tej na PKP Cargo przypadło 50,0 mln ton towarów (spadek o7,8%) i 12,6 mld tkm (spadek o 10,4%).

Powodów tej trudnej sytuacji było kilka. Najważniejsze z nich to spadek przewozów kruszyw, węgla kamiennego oraz rud i wyrobów metalowych – surowców stanowiących podstawę działalności biznesowej PKP Cargo. – *Cały rynek kolejowy odczuwa skutki wstrzymania lub opóźnienia części dużych inwestycji infrastrukturalnych, gdyż to odbija się na wielkości przewożonego kamienia. Kolejarze wożą też mniej węgla, bo elektrownie i elektrociepłownie mają jeszcze spore zapasy surowca, a ponadto część bloków energetycznych jest w remontach. Na naszą niekorzyść działa też zmniejszenie produkcji przez branżę stalową, bo wozimy mniej rud metali oraz wyrobów gotowych* – wyjaśnia prezes PKP Cargo S.A. Czesław Warsewicz.

Kruszywowy kryzys

Przychody całej Grupy PKP Cargo w pierwszym półroczu wyniosły 2 447 mln zł i były mniejsze o 2,5% r/r. Wynik netto to 48 mln zł – mniejszy o 46,5% niż w 2018 r. – *Oceniając nasze tegoroczne wyniki finansowe, gorsze niż rok temu, należy uwzględnić, że w 2018 mieliśmy do czynienia z niespotykanym wcześniej boomem na przewozy kruszywa* – mówił Czesław Warsewicz na konferencji prasowej, 22 sierpnia. Podkreślano na niej, że nienajlepsze wyniki handlowe i finansowe Grupy w pierwszych dwóch kwartałach 2019 r. należy widzieć w perspektywie kilkuletniej. I tak np. EBITDA pozostaje na wysokim poziomie – wskaźnik ten wyniósł 450 mln zł i wzrósł o 6,7% w stosunku do osiągniętego w ubiegłym roku (422mln zł).

Są też inne jeszcze pozytywy. Nie zawiodły przewozy intermodalne, systematycznie rozwijane od kilku lat. Grupa PKP Cargo w pierwszym półroczu 2019 r. przewiozła w tym segmencie 4,7 mln ton towarów, co oznacza wzrost o 6,6%. Warto również zauważyć, iż historycznie pozytywne wyniki finansowe przynosi przeprowadzany proces reorganizacji i usprawniania działalności biznesowej AWT (drugiego co do wielkości kolejowego przewoźnika towarowego w Czechach, przejętego przez PKP Cargo). EBITDA AWT w pierwszym półroczu 2019 r. wyniosła 54 mln zł, EBIT – 8 mln zł, a wynik netto – 5 mln zł. – *To efekt działań, jakie podjęliśmy w AWT, aby poprawić funkcjonowanie tej spółki. Odwróciliśmy trend z lat poprzednich, gdy z roku na rok wyniki finansowe AWT się pogarszały, a spółka kumulowała coraz większe straty. Spółka aktywnie działa na rzecz wzrostu potencjału przewozowego w tym zakresie* – podkreślał Czesław Warsewicz. Zapytany podczas spotkania z dziennikarzami o zapowiadany proces konsolidacji terminali przeładunkowych spółki, poinformował że proces ten w ramach Grupy przebiega dynamiczne, działa już spółka PKP Cargo Terminale, a w najbliższym czasie plan połączenia terminali będzie przyjęty.

Przychody całej Grupy PKP Cargo w pierwszym półroczu wyniosły 2 447 mln zł i były mniejsze o 2,5% r/r. Wynik netto to 48 mln zł – mniejszy o 46,5% niż w 2018 r.

Powinno być lepiej

Eksperci rynku kolejowego frachtu w Polsce. oraz zarząd PKP Cargo maja przeświadczenie, że rynek kolejowych przewozów towarowych najgorsze półrocze ma już za sobą. Grzegorz Fingas, członek zarządu spółki uważa, że przewoźnicy „są w przededniu „górki" przewozowej w przewozach kruszyw, która powinna potrwać przez 3 lata. W latach 2020-2022 wartość inwestycji Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad oraz inwestycji realizowanych w ramach Krajowego Programu Kolejowego to około 100 mld zł. Na same tylko inwestycje drogowe trzeba będzie przewieźć około 110 mln ton kruszyw i materiałów budowlanych.

Wśród przewoźników panuje przekonanie, że już od wczesnej jesieni tego roku kolejowe przewozy ładunków powinny wzrosnąć. Ruszą bowiem zawieszone lub odkładane inwestycje GDDKiA oraz PKP Polskie Linie Kolejowe.



Pozytywne wyniki finansowe przynosi przeprowadzany proces reorganizacji i usprawniania działalności biznesowej AWT. EBITDA AWT w pierwszym półroczu 2019 r. wyniosła 54 mln zł, EBIT – 8 mln zł, a wynik netto – 5 mln zł

Wśród przewoźników panuje przekonanie, że już od wczesnej jesieni tego roku kolejowe przewozy ładunków powinny wzrosnąć. Ruszą bowiem zawieszone lub odkładane inwestycje GDDKiA oraz PKP Polskie Linie Kolejowe. Przypomnijmy, że w pierwszym półroczu zawieszonych zostało 9 dużych projektów drogowych na kwotę około 4,1 mld zł. PKP PLK natomiast odłożyło realizację dwóch kontraktów na sumę 1,1 mld zł. – *Wizja zwiększenia przewozu kruszyw jest przed nami* – zapewniał dziennikarzy Grzegorz Fingas. Entuzjazm ten „studzą" niektórzy rynkowi eksperci. Przypominają oni, że np. w 2018 r. o co najmniej o 1 mld zł trzeba było zmniejszyć skalę planowanych wcześniej inwestycji w ramach Krajowego Programu Kolejowego. Nie można więc wykluczać sytuacji,w której z różnych względów trzeba będzie zmniejszyć nieco zapowiadana na najbliższe lata „górkę" przewozową. I

Franciszek Nietz

Poznań – Szczecin – modernizacje pod nadzorem przyrodniczym

Modernizując szlak kolejowy między Poznaniem a Szczecinem PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. zwracają szczególną uwagę na ochronę środowiska naturalnego. Na trasie liczącej prawie 200 km, 94 obiekty będą przystosowane do pełnienia funkcji przejść dla zwierząt. Pozwoli to na swobodne i bezpieczne poruszanie się zwierząt w obrębie torów. Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską z instrumentu „Łącząc Europę" (CEF).

Inwestycje prowadzone w trosce o środowisko

Modernizowana linia kolejowa między Poznaniem a Szczecinem przecina obszary ważne przyrodniczo, w tym kilka Obszarów Natura 2000, np. Puszczę Notecką i Lasy Bierzwnickie. Można tu spotkać m.in. wilka, żółwia błotnego, traszkę grzebieniastą oraz cenne gatunki ptaków (lerka, dzięcioł czarny). W efekcie prowadzonych prac zwierzęta będą miały zapewnioną lepszą migrację przez tory, przy jednoczesnym ograniczeniu do minimum ingerencji w środowisko.

Pod nadzorem przyrodniczym

Wszystkie prace torowe między Poznaniem a Szczecinem prowadzone są pod nadzorem przyrodniczym, obejmującym m.in.: kontrolę terenu pod kątem występowania gatunków chronionych, identyfikację zagrożeń oraz ich zapobieganie. Na placu budowy wykopy są regularnie sprawdzane przez nadzór przyrodniczy w celu wykrycia ewentualnej obecności drobnych ssaków, płazów i gadów. Swobodne i bezpieczne poruszanie się w obrębie torów zapewnią zwierzętom 94 przejścia (przepusty, mosty i wiadukty), w tym 17 nowych i przebudowywanych obiektów przystosowanych do migracji płazów.

Więcej informacji na temat modernizacji linii kolejowej Poznań – Szczecin znajduje się na stronie: **www.poznan-szczecin.pl**



PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

Rzeczpospolita Polska

Współfinansowane przez instrument Unii Europejskiej „Łącząc Europę"

Projekt „Prace na linii kolejowej E 59 na odcinku Poznań Główny – Szczecin Dąbie" jest współfinansowany z funduszu CEF Unii Europejskiej. *Wyłączną odpowiedzialność za treść publikacji ponosi jej autor. Unia Europejska nie odpowiada za ewentualne wykorzystanie informacji zawartych w takiej publikacji.*

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.
ul. Targowa 74, 03-734 Warszawa

www.plk-sa.pl | www.plk-inwestycje.pl
www.funduszeeuropejskie.gov.pl



Konferencja zorganizowana przez ZPL (Związek Polskiego Leasingu), a poświęcona wynikom osiągniętym w pierwszym półroczu 2019 r., odbyła się 31 lipca 2019 r. Od lewej Wojciech Terlikowski, Leszek Pomorski, Marcin Nieplowicz, Andrzej Sugajski

NA PODOBNYM POZIOMIE JAK PRZED ROKIEM

W pierwszej połowie 2019 r., jak podano na konferencji ZPL, dynamicznie rozwijał się aktywny portfel branży leasingowej. Wartość aktualnie trwających kontraktów wynosi 157,1 mld zł, czyli jest o 15% wyższa niż przed rokiem (dane na koniec czerwca 2019 r.). Jednak wartości nowych umów podpisanych od stycznia, do końca czerwca zanotowała niewielki spadek (–0,6%) r/r, przy łącznym finansowaniu nowych kontraktów na poziomie 38,7 mld zł.

Branża leasingowa w ciągu pierwszych 6 miesięcy tego roku sfinansowała pojazdy lekkie o wartości 16,5 mld zł, co stanowiło wynik o –6,8% niższy niż przed rokiem (wówczas zawarto kontrakty na pojazdy o łącznej wartości 17,8 mld zł). Ta kategoria rynku obejmuje zarówno pojazdy osobowe, które zanotowały –9,6% spadek, jak też pojazdy do 3,5 t (+8,5% wzrost wartości finansowania r/r). Samochody osobowe i dostawcze do 3,5 t. mają wysoki, bo 42,8-procentowy udział w rynku leasingu.

Więcej niż lekkie pojazdy

W I połowie roku klienci firm leasingowych przy pomocy leasingu i pożyczki inwestycyjnej sfinansowali środki transportu ciężkiego o wartości 10,8 mld, przy 4,4-procentowej dynamice finansowania (r/r). Do tej grupy zaliczane są takie aktywa jak ciągniki siodłowe (ich finansowanie wzrosło o +13,5% r/r), pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t (+6,4% r/r),naczepy/przyczepy (+1,4% r/r), autobusy (–30,3%), samoloty, statki i środki transportu kolejowego (–12,6%) czy pozostałe pojazdy (+16,2%).

Zarówno środki transportu ciężkiego jaki i kolejny segment rynku, tj. maszyny i urządzenia, utrzymują zbliżone, ok 28-procentowe udziały w rynku leasingu.

Branża leasingowa w ciągu pierwszych 6 miesięcy tego roku sfinansowała pojazdy lekkie o wartości 16,5 mld zł, co stanowiło wynik o –6,8% niższy niż przed rokiem (wówczas zawarto kontrakty na pojazdy o łącznej wartości 17,8 mld zł).

W ciągu pierwszych sześciu miesięcy tego roku, przedsiębiorcy przy pomocy leasingodawców sfinansowali swoje inwestycje w maszyny i urządzenia o łącznej wartości 10,7 mld zł, co skutkowało 3,7-procentowym wzrostem r/r. W tym segmencie dodatnie dynamiki były obserwowane w zakresie finansowania maszyn budowlanych (+6,6% r/r), IT (+8,3% r/r), maszyn do produkcji tworzyw sztucznych (+5% r/r) czy innych maszyn (+25,8% r/r). Natomiast w strefie spadków pozostawało finansowanie maszyn rolniczych (–12,3% r/r), maszyn poligraficznych (–16,4% r/r) czy sprzętu medycznego (–21,4% r/r). Istotny, 34-procentowy wzrost r/r, osiągnęło finansowanie nieruchomości, przy wartości nowych kontraktów na poziomie 371 mln zł. Znaczący udział w tym wyniku miały kontrakty dotyczące finansowania obiektów handlowych i usługowych, obiektów biurowych i innych nieruchomości.

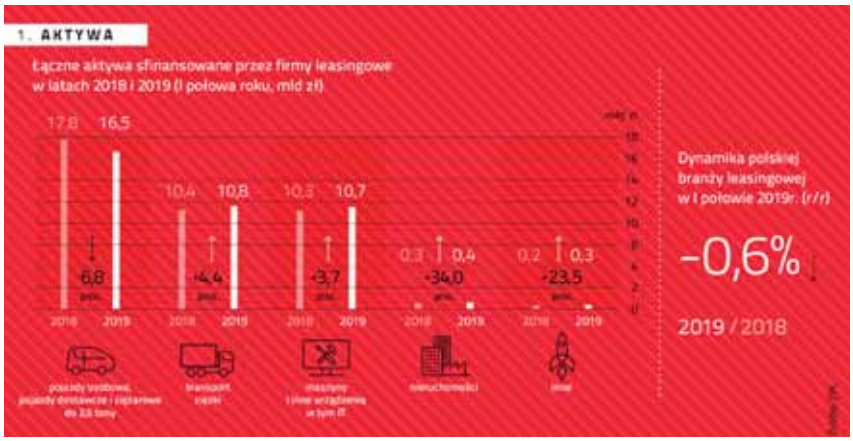
Analizy makroekonomiczne

Analizy ekonomiczne przygotowane przez ZPL pokazują, że poziom finansowania pojazdów lekkich jest uwarunkowany wielkością popytu konsumenckiego.

– *Na wydatki konsumentów pozytywnie wpływa dobra sytuacja na rynku pracy oraz rekordowo wysokie nastroje konsumentów. Dzięki temu popyt krajowy jest wciąż mocny, ale istotne zagrożenia mogą przynieść zmiany demograficzne. To spadek liczby osób w wieku produkcyjnym w Polsce będzie determinował możliwe tempo rozwoju rynku leasingu w kolejnych latach* – twierdzi Marcin Nieplowicz, dyrektor ds. statystyki i monitorowania rynku Związku Polskiego Leasingu. Inne czynniki wpływają na obraz segmentu transportu ciężkiego. Jego poziom finansowania jest uwarunkowany koniunkturą gospodarczą w strefie euro, a tu głównym czynnikiem determinującym obecną sytuację są wojny handlowe na linii USA – Chiny. Są one coraz bardziej widoczne w wynikach światowego handlu (ujemna dynamika r/r), co negatywnie przekłada się na nastroje wśród firm w Niemczech – największej gospo-

darki strefy euro, bardzo mocno opartej o eksport. Jednak spowolnienie w strefie euro, jak na razie, nie wychodzi poza obszar przemysłu. Tak długo, jak utrzyma się relatywnie wysoki popyt wewnętrzny, tak długo strefa euro nie znajdzie się w recesji. Cały czas silne pozostają pozostałe obszary gospodarki europejskiej, tj. usługi i budownictwo.

– *Na przekór Eurolandowi dynamicznie rośnie eksport naszych towarów. Dalszy rozwój finansowania transportu ciężkiego będzie jednak przebiegał w cieniu protekcjonistycznej polityki krajów UE, groźby nieuporządkowanego Brexitu oraz spo-*



Poziom finansowania transportu ciężkiego jest uwarunkowany koniunkturą gospodarczą w strefie euro, a tu głównym czynnikiem determinującym obecną sytuację są wojny handlowe na linii USA – Chiny.

wolnienia gospodarczego w strefie euro – twierdzi Marcin Nieplowicz.

Należy dodać, że wynik finansowania maszyn i urządzeń jest skorelowany z koniunkturą w sektorze przemysłowym. Polski przemysł, jak na razie, pozostaje „kuloodporny", pomimo recesji w niemieckim przetwórstwie.

Wpływ leasingu na gospodarkę i opinie MSP

Rozwój polskich przedsiębiorstw leasingowych jest powiązany ze wzrostem i dojrzewaniem polskiej gospodarki. Wzrost wartości nowych umów leasingowych (wliczając pożyczki) w danym kwartale o 1% prowadzi do wzrostu nakładów inwestycyjnych na środki trwałe ogółem o 0,17% i przyrostu kwartalnego PKB o 0,19%. Te i inne wnioski płyną z raportu „25 lat leasingu w Polsce", przygotowanego przez PwC we współpracy ze Związkiem Polskiego Leasingu, m.in. na bazie wyników pracy ekonomistów z SGH. Pełny raport można pobrać ze strony internetowej polskiej organizacji leasingowej www.leasing.org.pl.

O tym, że firmy korzystające z leasingu są zadowolone z tej formy finansowania (92%) i deklarują zamiar ponownego skorzystania (42%) – można przeczytać w wynikach badań zrealizowanych przez CBM INDICATOR, wśród małych firm[1] w II kw. tego roku.

Przedstawiciele małych firm optymistycznie patrzą na rynek leasingu za 10 lat. Ponad połowa badanych uważa, że leasing będzie przynosił korzyści podatkowe (58%), firma leasingowa zaoferuje samochód i rozbudowany pakiet usług dodatkowych (57%) oraz umożliwi nabycie samochodu na własność (57%)[2]. Te i inne wyniki sugerują, że przedsiębiorcy przyzwyczaili się do modelu funkcjonującego na rynku i przez to trudniej im sobie wyobrazić, że zawieranie umowy leasingowej za 10 lat może odbywać się za pośrednictwem telefonu/aplikacji (takiego zdania jest 39% badanych, 35% raczej nie zgadza się z tym stwierdzeniem, a 26% nie ma zdania). Większa grupa badanych nie zgadza się też z tezą mówiącą, że posiadanie

NIE TAK SPEKTAKULARNY WYNIK JAK OSTATNIO



Andrzej Sugajski,
dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu

Wyniki branży leasingowej w I półroczu pozostawały pod istotnym wpływem zmian prawnych w zakresie podatku dochodowego od pojazdów osobowych. Wprowadzone pod koniec ubiegłego roku zmiany nie stanowiły co prawda czynnika decydującego, ale znacznie przyspieszyły decyzje przedsiębiorców o zakupie aut jeszcze w 2018 r. W efekcie przesunęło to znaczną część tegorocznego popytu inwestycyjnego na końcówkę 2018 r. Poprawiające się w kolejnych miesiącach wyniki pozwalają sądzić, że branża leasingowa rok 2019 zamknie dodatnim wynikiem, choć nie tak spektakularnym, jak w ostatnich latach.



[1] CBM INDICATOR, „Małe firmy o usługach finansowych 2019r.", termin realizacji badania: II kw. 2019 r.
[2] Tamże.

samochodu przestanie mieć znaczenie (47%), a 36% uważa, że tak właśnie będzie. Co ciekawe, 46% badanych nie będzie korzystało wyłącznie z samochodu na zasadzie *car sharingu*, podczas gdy 33% w taki sposób wyobraża sobie przyszły model mobilności (22% badanych nie ma wyrobionego zdania na ten temat). Badani nie są dzisiaj przekonani także do tzw. pakietów mobilności, które umożliwią im przemieszczanie się za pomocą różnych i skorelowanych metod: samochodu, taksówki, komunikacji publicznej. 43% nie uważa, że za 10 lat wykupi taki abonament, 32% jest o tym przekonana, podczas gdy ¼ nie ma zdania na ten temat. Wydaje się, że wiedza na temat wymienionych modeli mobilności nie jest dzisiaj wystarczająco szeroka i powszechna.

W I połowie roku klienci firm leasingowych przy pomocy leasingu i pożyczki inwestycyjnej sfinansowali środki transportu ciężkiego o wartości 10,8 mld, przy 4,4-procentowej dynamice finansowania (r/r).

Wyniki badania koniunktury branży leasingowej

Ostatni pomiar koniunktury pokazuje, że ankietowane firmy leasingowe oczekują nieznacznego wzrostu zatrudnienia, ale też pogorszenia jakości portfela w III kwartale 2019 r. Jednocześnie firmy spodziewają się wyraźnego przyspieszenia aktywności sprzedażowej w tym okresie. Badane firmy spodziewają się też wyższego poziomu finansowania dla wszystkich badanych grup środków trwałych, a wyraźne wzrosty finansowania oczekiwane są w zakresie finansowania pojazdów lekkich oraz segmentu maszyn i IT.

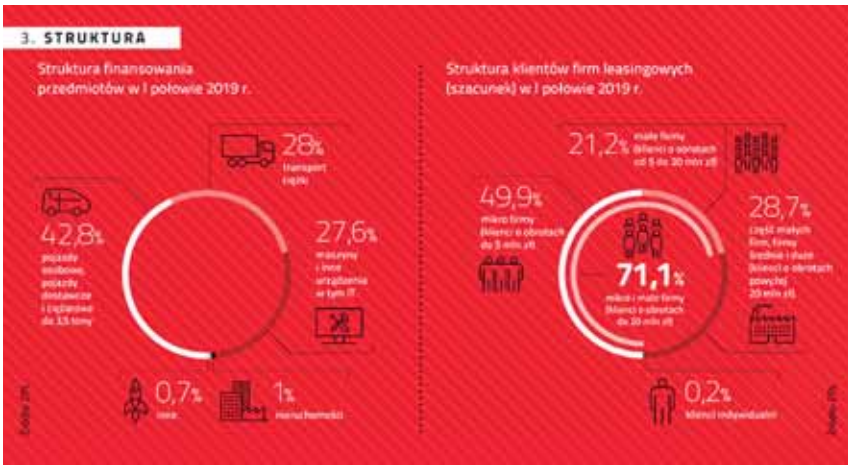
Trochę słabsze, ale wciąż wyraźnie pozytywne perspektywy rysują się dla finansowania środków transportu ciężkiego. Dodatnią dynamikę wzrostu w III kw. br. powinien uzyskać również sektor finansowania nieruchomości.

GŁÓWNY MOTOR WZROSTU



Marcin Nieplowicz,
dyrektor ds. statystyki i monitorowania rynku ZPL

Obserwujemy historycznie wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych: średnio na poziomie 85,1% w I półroczu 2019 r. Zaskakująco wysoki wynik w inwestycjach w I kwartale 2019 został osiągnięty w dużej mierze za sprawą czynników jednorazowych: mocnych inwestycji infrastrukturalnych (+samorządowych), nakładów w energetyce, szczytu w absorpcji środków unijnych. W kontrze do tego pozostają: niska wartość rozpoczętych inwestycji firm i dosyć pesymistyczne plany przedsiębiorstw w tym zakresie, co raczej nie gwarantuje kontynuacji boomu z I kwartału. Prognozujemy, że w tym roku inwestycje wzrosną o 7,6%. Wyniki produkcji przemysłowej i budowlanki, jak również rekordowo wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych w firmach, pozwalają oczekiwać, że sektor finansowania maszyn pozostanie głównym motorem wzrostu całego rynku leasingu w 2019 r.



Prognoza na 2019 r.

Prognoza wyników branży leasingowej pokazuje istotne wyhamowanie po 6 latach intensywnego rozwoju rynku. Dynamika branży leasingowej w 2019 r. na poziomie 2,4% będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. W 2019 r. branża leasingowa możne udzielić łącznego finansowania o wartości przekraczającej 84,6 mld zł.

Struktura wzrostu gospodarczego, wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych, wyniki produkcji przemysłowej i budowlanki oraz wysokie wykorzystanie funduszy unijnych powodują, że finansowanie maszyn pozostanie głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej. Pojazdy ciężarowe pozostaną istotnym aktywem finansowanym przez firmy leasingowe z uwagi na wciąż rosnący wolumen przewozów. Pogarsza się jednak otoczenie polityczno-prawne dla sektora transportu drogowego, a wzrost gospodarczy strefy euro pozostanie niski. I

Związek Polskiego Leasingu

ELASTCZNA FORMA FINANSOWANIA



Wojciech Terlikowski,
CBM Indicator, koordynator projektu badawczego

Przedsiębiorcy wybierając leasingodawcę kierują się ofertą cenową (81% – zsumowane odpowiedzi „miało duży" i „bardzo duży wpływ"), szybkością podejmowania decyzji (76%), otwartością na negocjacje (71%) oraz jakością obsługi klienta (68%). W opinii małych przedsiębiorców leasing jest elastyczniejszą i tańszą dla firm formą finansowania niż kredyt. Według przedstawicieli małych firm leasing jest też bardziej bezpieczny i przyjazny niż kredyt.

warto być TU

13. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

TRAKO

PATRONAT HONOROWY / MINISTER INFRASTRUKTURY



GRUPA PKP MTG

TRAKOTARGI.PL

24-27.09.2019 | GDAŃSK

amber expo

WSPÓŁORGANIZACJA

BOMBARDIER KNORR-BREMSE MEDCOM pesa tracktec

WSPÓŁPRACA

MINISTERSTWO INFRASTRUKTURY · UTK · IGTL · IK INSTYTUT KOLEJNICTWA · POLREGIO · POLSKA IZBA LOGISTYKI · Fundacja ProKolej · rbf railway business forum · SIRTS · unife

PARTNERZY MEDIALNI

RYNEK KOLEJOWY · KURIER · tts TECHNIKA TRANSPORTU SZYNOWEGO · PGT POLSKA GAZETA TRANSPORTOWA · Bałtic Transport · eTSLbiznes · infotransport.pl · przegląd · Transport Publiczny · VISIT GDAŃSK.COM · RAILWAY PRO · napędy i sterowanie · Railway Gazette


SOLARIS
A CAF GROUP COMPANY
KIERUNEK ›
Urbino 12 hydrogen
Zmieniamy oblicze komunikacji miejskiej
www.solarisbus.com
Urbino 12 hydrogen
HYDROGEN
CAF GROUP
Spotkajmy się na Busworld! ›
Bruksela, 18-23 października 2019, hala 5, stoisko 507