

CZERWIEC – 6/2016 (70)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255



Tematy numeru:

**Most intermodalny
pomiędzy Polską a Turcją**

**Logistyka i transport branży
elektronicznej i high-tech**

Systemy informatyczne w transporcie



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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



8 - 10 listopada 2016

Prądyńskiego 12/14, Warszawa

BIZNES.

IV MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI

trans-poland.pl





TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE



TRANSEXPO

XIII Międzynarodowe Targi
Transportu Zbiorowego

11-13.10.2016



Najważniejsze wydarzenie dla transportu zbiorowego

5000

zwiedzających

130

wystawców z 8 krajów

transexpo.pl



Gorącym tematem, który ostatnio budzi niepokój polskich przewoźników, są przepisy dotyczące płacy minimalnej w Niemczech i Francji, która zamierza je wprowadzić od 1 lipca. Niemieckie przepisy MiLoG oraz francuskie Loi Macron to próba wyeliminowania części przewoźników – w tym Polaków – z rynku europejskiego, a także prawo zmuszające do prowadzenia dokumentacji finansowej i kadrowej przedsiębiorstw w języku niemieckim i francuskim.

Trudno więc się dziwić, że przewoźnicy drogowi czują się zagrożeni, zwłaszcza że wysokość płacy minimalnej i związane z tym przepisy wpłyną negatywnie na konkurencyjność polskich firm i tych pochodzących z takich krajów, jak Litwa, Łotwa, Estonia, Czechy, Słowacja, Bułgaria, Rumunia, Węgry, Irlandia, Portugalia i Hiszpania. Na razie ich protesty niewiele dają. Nie ma nawet odzewu na list wystosowany do komisarzy UE ds. transportu, z apelem o przeciwstawienie się protekcjonizmowi w relacjach gospodarczych.

Coraz częściej zdesperowani przedsiębiorcy jeżdżą do Brukseli. Ostatni protest przeciwko narzucaniu francuskich i niemieckich przepisów odbył się 14 czerwca w centrum europejskim, na rondzie Schumana. Wzięli w nim udział przedstawiciele organizacji przewoźników z 13 państw (Bułgarii, Czech, Danii, Estonii, Hiszpanii, Litwy, Łotwy, Polski, Rumunii, Słowacji, Turcji, Ukrainy i Węgier). Organizatorzy protestu nie zgadzają się na naruszanie fundamentalnych zasad, na których opiera się Unia Europejska.

Również Komisja Europejska nie jest bezczynna, wysłała do Berlina wezwanie do poprawy nowych przepisów o płacy minimalnej, zwracając uwagę, że stosowanie ich narusza swobodę świadczenia usług i wolny przepływ dóbr. 16 czerwca chce wystosować do rządu niemieckiego kolejny dokument, dotyczący oznaczenia konkretnego terminu na wprowadzenie właściwych regulacji. Co więcej, ma on zawierać groźbę oddania sprawy do Trybunału Sprawiedliwości UE. Prawdopodobnie pierwsze upomnienie otrzyma też Francja.

Czy sprawa zostanie rozwiązana zgodnie z zasadami obowiązującymi w UE? Zobaczmy. Jeśli nie, stracą nie tylko przewoźnicy, ale inni mieszkańcy UE płacąc wyższe ceny za wiele towarów.

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

> Wydarzenia

Dokąd zmierzasz logistyko?
Polski Kongres Logistyczny
„Logistics 2016” 6
AUTOSTRADA-POLSKA 2016
rodzajem dialogu 10

> Logistyka

Nie dla nas petrodolary? 12
Od drzwi do portów
na Bliskim Wschodzie 15
Most intermodalny pomiędzy
Polską a Turcją 16
Największa na świecie 18
Od ponad 40 lat na Bliskim Wschodzie .. 19
Logistyka na styku kontynentów 20
ROHLIG SUUS pierwszy w Iranie 22
Kierunek Turcja 23
W odpowiedzi na potrzeby
branży high-tech 24

> Logistyka-technologia

Hermetyczne zamknięcie
do nowej chłodni 28
Wymierna wartość dodana 29

> Systemy IT

Palcem po (cyfrowej) mapie. Systemy
informatyczne dla transportu 31
Scania realizuje wizję
autonomicznego transportu 34

> Transport drogowy

Oplaty drogowe. Między Wschodem
a Zachodem 35

Potrzeba nowego spojrzenia
na biznes 36
„Platońskie” problemy 40
Myto w Słowenii teraz także
w post-pay 41

> Transport kolejowy

Dylemat „pustych szaf” 42
I kwartał nienajlepszy
dla Grupy PKP CARGO 44
Najdłuższy tunel kolejowy na świecie 47

> Powierzchnie magazynowe

Znakomite otwarcie roku 48
Na co zwrócić uwagę przy wyborze
lokalizacji dla magazynu 51

> Prawo

Podstawowe formalności związane
z delegowaniem polskich
pracowników do Francji –
stan na dzień 9 czerwca 2016 r. 52
Regulacje dotyczące cen
transferowych 55

> Auto w firmie

Dniem i nocą 57



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORTU-SPECYJALNA LOGISTYKA

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

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

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

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

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

KMGmedia

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

Poznaj nasze wszystkie aktywności:



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA JESIEŃ 2016

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

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

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

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

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

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



6 października – POZNAŃ
18 października – KRAKÓW
27 października – WROCŁAW
9 listopada – WARSZAWA
podczas drugiego dnia
targów Trans Poland



Organizatorzy Konferencji:



Współpraca merytoryczna



Dokąd zmierzasz logistyko?

Polski Kongres Logistyczny „Logistics 2016”

Już po raz trzynasty przedstawiciele firm związanych z branżą logistyczną spotkali się w Poznaniu na Polskim Kongresie Logistycznym „Logistics 2016”. Dzięki temu, że pomiędzy spotkaniami są dwuletnie przerwy, widać wyraźnie jak zmienia się ta branża. Jeszcze dwa lata temu tematem przewodnim była komunikacja w łańcuchu dostaw i standardy z nią związane, a dziś jest nim handel omnikanałowy.

Iw tym roku, jak w poprzednich, Polski Kongres Logistyczny zorganizował Instytut Logistyki i Magazynowania, we współpracy z Polskim Towarzystwem Logistycznym oraz Wyższą Szkołą Logistyki. W dwudniowej konferencji, warsztatach i spotkaniach biznesowych odbywających się w dniach 18-19 maja, pod hasłem „Logistyka w cyfrowym świecie” udział wzięło 830 uczestników reprezentujących świat nauki i biznesu. Na terenach Targów Poznańskich wystawiło się 67 firm logistycznych, informatycznych, zajmujących się wyposażaniem magazynów, uczelni i instytutów oraz wydawnictw związanych z branżą TSL.

Podczas dwóch dni kongresu odbyły się dwie sesje plenarne oraz dziewięć tematycznych. Podczas nich uczestnicy mieli do wyboru ponad 60 prezentacji, które dotyczyły różnych obszarów logistyki. Dzięki nim mogli poznać najnowsze rozwiązania logistyczne i światowe trendy. Zaraz po Kongresie, 20 maja, już na terenie Instytutu Logistyki i Magazynowania, odbyła się towarzysząca konferencja ELA Research Day, której obrady związane były z dwoma tematami: Big Data oraz zarządzanie strukturami łańcuchów dostaw w przyszłości.

Warto zaznaczyć, że tegoroczna edycja Polskiego Kongresu Logistycznego LOGISTICS 2016 zyskała wymiar europejski ze względu na połączenie z Europejskim Kongresem Logistycznym EUROLOG 2016.

Trendy napędzające logistykę

Uczestników Kongresu przywitał na sesji plenarnej Jos Marinus, prezydent Europejskiego Towarzystwa Logistycznego – *Już po raz piąty goszczę w Poznaniu i za każdym razem widzę bardzo duże postępy w organizacji tego wydarzenia. Jestem też bardzo dumny z faktu, że w tym roku Europejskie Towarzystwo Logistyczne włączyło się w organizację Kongresu, czego efektem jest poszerzenie programu wydarzenia o konferencję ELA Research Day, poświęconą tematyce*



Uczestników Kongresu przywitał na sesji plenarnej Jos Marinus, prezydent Europejskiego Towarzystwa Logistycznego

efektywnego wykorzystania Giga Danych oraz zarządzania strukturami łańcuchów dostaw – zaznaczył.

Mariusz Jedliński, Przewodniczący Polskiego Towarzystwa Logistycznego, podkreślił jak ważny i aktualny jest temat

na tym temacie. Mówił on, że łańcuchy te generują ogromne ilości danych, które są ze sobą łączone, zbierane w bazach na skalę masową, przetwarzane i analizowane. Jest to podstawą do wnioskowania na temat modyfikacji procesów logistycznych,

W dwudniowej konferencji, warsztatach i spotkaniach biznesowych odbywających się w dniach 18-19 maja, pod hasłem „Logistyka w cyfrowym świecie”, udział wzięło 830 uczestników reprezentujących świat nauki i biznesu.

przewodni Kongresu. – *Logistyka w cyfrowym świecie wpisuje się w najnowsze trendy, jakie napędzają współczesną logistykę. Ale korzystając z nowoczesnych technologii musimy zadać sobie pytanie czy jesteśmy odpowiednio do tego przygotowani i zabezpieczeni.*

A jako że tegoroczna tematyka Kongresu była przedłużeniem debaty przed dwóch lat na temat komunikacji w łańcuchu dostaw, prezydent ELA skupił się

wysokości produkcji i sposobów dotarcia do klienta. – *I wcale nie trzeba być analitykiem, żeby rozumieć przetworzone dane, które otrzymujemy, nawet jeśli nie zastanawiamy się w jaki sposób powstają. Przyszłość naszego świata należy do czujników i danych, które z nich odczytamy – mówił Jos Marinus.*

W podobnym tonie przemawiał Hans-Christian Pfohl z Technische Universität Darmstadt, podkreślając, że dane te mogą

być już niezwykle szczegółowe i użyteczne, chociażby ze względu na presję związaną z optymalizacją dostaw. Wpływ nowych technologii na zmiany zachodzące w logistyce jest ogromny. Dzięki współpracy możliwe jest zarządzanie zapasami w inteligentny sposób, przewidywanie czasu przejazdu z dokładnością do kilku minut, zarządzanie konserwacją urządzeń i monitorowanie ruchu. A to dopiero początek zmian, jakie nas czekają w najbliższych latach. – Jesteśmy świadkami czwartej rewolucji przemysłowej, której głównymi cechami są wydajne systemy informatyczne i komunikacyjne, przełomowe innowacje technologiczne oraz rosnący udział modelu sprzedaży towarów i usług poprzez różnego rodzaju platformy. Innowacje technologicz-



W dniach 18 i 19 maja odbył się też cykl sesji tematycznych

ne generują gwałtowne zmiany w środowisku biznesu. Błyskawicznie pojawiają się zupełnie nowe rynki, stare upadają w zaskakującym tempie. Radykalnie zmienia

się sposób, w jaki firmy prowadzą swoje interesy i współpracują ze sobą w łańcuchu dostaw. Widać, że następuje proces decentralizacji – tłumaczy Hans-Christian Pfohl.

Tegoroczna edycja Polskiego Kongresu Logistycznego LOGISTICS 2016 zyskała wymiar europejski ze względu na połączenie z Europejskim Kongresem Logistycznym EUROLOG 2016.

Przy braku pewności prognoz

Dynamiczna sytuacja na światowych rynkach wymaga nieustającego dostosowania do zmieniających się realiów i wybiegania myślą naprzód. Czy w tej sytuacji możliwe jest jeszcze prognozowanie produkcji w oparciu o zebrane z czujników dane histo-



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

JESPER HVIID IBSEN
DC MANAGER, IC GROUP

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

Nadszedł czas na Astro WMS.

www.consafelogistics.pl/astrowms



Na Kongrews przyjechali przedstawiciele świata nauki i biznesu

ryczne? Czy możemy oczekiwać, że w oparciu o coraz większą liczbę danych wiarygodnych prognoz będzie coraz większa? Rami Goldratt, prezes Goldratt Group twierdzi, że nie. Wysuwa nawet postulat, aby firmy

dukty skrojone na ich miarę. To sprawia, że mamy do czynienia z coraz większym ich asortymentem. A im większy wybór, tym większe oczekiwania klientów. Jednocześnie drastycznie skraca się czas tolerancji konsumenta na oczekiwanie na produkt. I koło się zamyka, a coraz szybsze dostarczanie zamówień generuje większe zapasy i oczekiwanie klienta, że produkt otrzyma natychmiast, bez czekania na dostawę. Coraz częściej wyścig o klienta wygrywają te firmy, które posiadają najwięcej rozproszonych magazynów, dzięki czemu mogą oferować najszybszą dostawę do indywidualnego odbiorcy. Jest to tym bardziej ważne, że skraca się cykl życia produktu. – W elektronice i modzie skrócił się on w ciągu ostatniego dziesięciolecia z trzech lat do trzech miesięcy. Kilkumiesięczny telewizor czy smartfon staje się przestarzały, ponie-

Dzięki współpracy możliwe jest zarządzanie zapasami w inteligentny sposób, przewidywanie czasu przejazdu z dokładnością do kilku minut, zarządzanie konserwacją urządzeń i monitorowanie ruchu. A to dopiero początek zmian.

odrzuć uzależnienie swoich działań od prognozowania. – Współczesny biznes oscyluje pomiędzy dwoma skrajnościami, które możemy w uproszczeniu określić jako „za mało” i „za dużo”. Gdzieś pomiędzy nimi leży przestrzeń, w której powinna się poruszać firma, która chce odnosić sukcesy. Ale prognozowanie nie pomaga odnaleźć i określić tego punktu pośredniego pomiędzy skrajnościami. Dlatego musimy zmienić sposób działania – wyjaśnia Rami Goldratt.

W rozwiązywaniu problemu nie pomaga to, że konsumenci nastawieni są na pro-

waż w tym samym czasie pojawiły się na rynku konkurencyjne modele o lepszych parametrach, ciekawszej funkcjonalności czy atrakcyjniejszej cenie – wyjaśnia Rami Goldratt. Operując na krótkich przedziałach czasu, na wciąż zmieniających się oczekiwaniach klientów i wprowadzając wciąż nowe produkty, wprost niemożliwe staje się wykorzystanie posiadanych danych do prognozowania przyszłej sprzedaży. Trzeba więc porzucić prognozy oparte na danych historycznych i skrócić czas reakcji na zachowanie się rynku. Podstawą, na bazie



W panelu dyskusyjnym poświęconym logistyce w handlu omnikałowym uczestniczył Sławomir Rajch z Raben Group

której można wybudować sprawnie działający biznes jest wiedza o tym jak działa rynek, jakie są jego mocne i słabe strony oraz jak funkcjonuje cała powiązana z nim infrastruktura. Dlatego, według Romiego Goldratta, logistykę należy postrzegać nie tylko jako sektor gospodarki, ale jako element strategii rozwoju przedsiębiorstwa.

Oprócz wymienionych osób, podczas sesji plenarnej, wystąpił również dr inż. Grzegorz Szyszka, dyrektor ILiM-u. Przedstawił on aktualne badania stanu logistyki w Polsce, które obejmują kondycję przedsiębiorstw logistycznych i diagnozę jakości i efektywności procesów logistycznych. Jego wystąpienie opierało się na danych zebranych w publikacji „Logistyka w Polsce. Raport 2015”, wydanej przez ILiM. Opisuje ona, że w ciągu ostatnich lat poszczególne sektory logistyki nie rozwijają się równomiernie, np. rozwój infrastruktury liniowej został spowolniony i wyniósł zaledwie 400 km nowych dróg. Spadły nakłady inwestycyjne na drogi. Wyhamował także rynek towarowych przewozów samochodowych, a wśród przedsiębiorców nastąpił spadek optymizmu. Jednocześnie wzrosła liczba magazynów, a powierzchnia przestrzeni magazynowej przekroczyła 10 mln m². Spadł wskaźnik pustostanów (do 6%), co wróży dobry rozwój infrastruktury punktowej. – To jednak nie powinno dziwić. Nastąpiła stabilizacja gospodarki, co przełożyło się na wzrost PKB na poziomie 3,5% – prawie dwukrotnie wyższym od średniej europejskiej – mówił dr Szyszka.

Cykl sesji tematycznych

Zarówno 18 jak i 19 maja odbył się też cykl sesji tematycznych. Pierwszego dnia prof. Halina Brdulak poprowadziła sesję na temat efektywnych rozwiązań w handlu omnikałowym, Prof. Włodzimierz Rydzkowski moderował sesję poświęconą



Od lewej: rektor WSL Andrzej Korzeniowski, prof. Danuta Kisperska-Moroń z UE w Katowicach i dyrektor ILiM-u Grzegorz Szyszka

inteligentnej logistyce prowadzącej do Fizycznego Internetu, a dr Paweł Pawlewski wraz z grupą osób związanych z logistyką dyskutował o innowacjach w logistyce produkcji. Omawiano kwestie poszuki-

nego przed Wyższą Szkołą Logistyki i firmę Prologis, którego ideą jest promowanie ambitnych i pracowitych młodych ludzi oraz otwieranie przed nimi drzwi do kariery. W kategorii „Najlepsza praca magisterska”

i lokalizacji GPS, już istnieją i są częściowo wdrażane na świecie. Niektóre z nich działają nawet w naszym kraju, czego przykładem jest trójmiejski system zarządzania ruchem miejskim TRiSTAR (światła, aplikacje parkingowe, przekierowanie ruchu).

Ostatnim mówcą Kongresu był profesor Alan Waller, który przedstawił wnioski związane z wykorzystaniem atutów łańcucha dostaw w celu transformacji biznesowej. Potem nadszedł czas na zamknięcie obrad.

Jednak, podobnie jak w poprzednich latach, po zakończeniu części oficjalnej obrad uczestnicy Kongresu mieli nadal możliwość wzięcia udziału w wizytach technicznych w przedsiębiorstwach logistycznych, które prowadzą działalność m.in. na terenie regionu poznańskiego. Zainteresowaniem cieszyły się warsztaty

Coraz częściej wyścig o klienta wygrywają te firmy, które posiadają najwięcej rozproszonych magazynów, dzięki czemu mogą oferować najszybszą dostawę do indywidualnego odbiorcy.

wania miejsc styku logistyki kontraktowej i e-commerce, zwalczania zagrożeń wynikających ze stosowania nowoczesnych technologii w łańcuchu dostaw. Zaprezentowano ideę Fizycznego Internetu, a także pokazano możliwości technologii mobilnych, symulacyjnych, optymalizacyjnych i informatycznych w zarządzaniu produkcją i logistyką, co może stanowić zachętę do optymistycznego spojrzenia w przyszłość.

Drugi dzień kongresowych debat obfitował w tematy związane z nowoczesnymi strategiami i praktykami zakupowymi, wykorzystaniem zintegrowanych usług logistycznych oraz ICT w procesach logistycznych, magazynowaniu i łańcuchach dostaw. Według ekspertów skuteczne zarządzanie procesami logistycznymi bez wsparcia ze strony systemów informatycznych jest w dzisiejszych czasach praktycznie niemożliwe. Bez tego nie ma szans na osiągnięcie sukcesu i skuteczną rywalizację rynkową. Dynamiczny rozwój technologii informatycznych sprawił, że menadżerowie firm dysponują coraz bardziej kompleksowymi rozwiązaniami.

Na koniec dnia uczestnicy mogli zapisać się na jeden z trzech wyjazdów do przedsiębiorstw logistycznych: Amazon, Dachser oraz Imperial Tabacco.

W cyfrowym świecie

Pierwszy dzień zakończył się w Starym Browarze, galą o nazwie „Logistics Party”, podczas której Polskie Towarzystwo Logistyczne wyróżniło najlepsze projekty logistyczne roku, których autorami były podmioty logistyczne. Nagrodę główną otrzymał Bałtycki Terminal Kontenerowy sp. z o.o. za realizację projektu: pt. „T-Scale Intermodal - Platforma do wymiany informacji w transporcie intermodalnym. Wyroźnienie otrzymały: 7R Logistic Kraków-Kokotów sp. z o.o., Open Nexus sp. z o.o. i WAMECH P. A. Wąsik Sp. J.

Nagrodzono również zwycięzców konkursu „Prologis Najlepszym” organizowa-

wyróżniona została Anna Szczepaniak, w kategorii „Najlepsza praca licencjacka” – Joanna Kolińska, w kategorii „Najlepszy absolwent” – Mirella Gierwatowska.



Pierwszy dzień zakończył się w Starym Browarze, galą o nazwie „Logistics Party”, podczas której Polskie Towarzystwo Logistyczne wyróżniło najlepsze projekty logistyczne roku, których autorami były podmioty logistyczne

O nagrodzonym 18 maja produkcie – platformie T-Scale Intermodal, opowiedział podczas drugiej sesji plenarnej, kończącej Kongres, Piotr Frąckowiak z BCT Gdynia.

Zaraz po nim prof. Mieczysław Maruszkiewicz z Politechniki Warszawskiej przedstawił koncepcję inteligentnych miast i przeciwdziałaniu kryzysom. – *Koncepcja „smart city” opiera się o modele i rozwiązania miejskie związane z wprowadzeniem technologii innowacyjnych, nowoczesnego zarządzania i organizacji. Celem jest uruchomienie i wspieranie rozwoju inteligentnej infrastruktury miejskiej, racjonalizacji zużycia zasobów materialnych oraz działań i interakcji społecznych, opartych na zrównoważonym modelu życia, pracy i nauki* – tłumaczył Mieczysław Maruszkiewicz.

Narzędzia wspierające powstawanie inteligentnych miast, takie jak czujniki zbierające dane, wifi, zastosowanie Giga Danych

tematyczne, prowadzone przez prelegentów Logistics 2016.

Na koniec więc warto podzielić się refleksją, która podsumowałaby dwa dni obrad, a nie jest ona optymistyczna. Rozwój nowych technologii i pogoń za coraz lepszymi wynikami i zyskownością doprowadziły nas do miejsca, kiedy biznes staje się mało przewidywalny i nie wiadomo, w którym kierunku będzie podążać logistyka. Impulsem do rozwoju są hybrydowe formy dystrybucji dla realizacji koncepcji zindywidualizowanych dostaw oraz konieczności weryfikacji stopnia zróżnicowania oferty produktowej jako narzędzia konkurencyjności firm na rynku. Te nowe koncepcje konfiguracji łańcucha dostaw to omnikałowość. Wymagają one jednak coraz bardziej złożonych narzędzi informatycznych i komunikacyjnych

Elżbieta Haber

AUTOSTRADA-POLSKA 2016

rodzajem dialogu

Nowoczesne maszyny, innowacyjne rozwiązania i pokazy dynamiczne, a do tego rozmowy o kierunkach rozwoju sektora drogownictwa w Polsce i Europie – tak można podsumować targi AUTOSTRADA-POLSKA 2016, która odbyła się pomiędzy 31 maja do 2 czerwca na terenach Targów Kielce.

Wystawę odwiedziło 14 tysięcy zwiedzających. Na powierzchni 30 tys. m² zaprezentowano oferty ponad 471 firm z 21 krajów świata. Wśród nich znaleźli się przedstawiciele Niemiec, Czech, Danii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Kanady, Korei, Polski, Szwajcarii, Szwecji, Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych i Włoch. Duże spektrum produktów i usług oferowała także grupa firm z Europy Wschodniej: Rosji, Ukrainy, Białorusi, Litwy i Łotwy.

kacyjne. Życzę organizatorom kolejnych takich przedsięwzięć – powiedział minister infrastruktury i budownictwa. Andrzej Adamczyk. Rangę wydarzenia podkreślali też przedstawiciele różnych branżowych instytucji.

Rozmowy nielimitowane

Jednym z istotnych punktów programów targów była debata „Dialog się opłaca – od Białej Księgi Branży Drogowej do optymalizacji budowy dróg”, w trakcie której przedstawiono propozycje dla konsultowanego przez resort infrastruktury i budownictwa projektu rozbudowy dróg w Polsce. Odbyły się też konferencje, np. „Stalowe czy betonowe drogowe obiekty mostowe”, „Problemy parkingowe obszarów zurbanizowanych”, „Uwolnienie stawek za parko-

W przededniu targów, po raz pierwszy, zorganizowano Press Day, gdzie zaprezentowało się kilkadziesiąt firm, w tym KH-KIPPER, SAFEROAD, FULL Maszyny Budowlane, HILTI, MSR Traffic, FMCG Trade, Mercedes-Benz Polska, ELKON, Makrum Project Management, Groeneveld Polska, LINTEC Germany, Nordkalk, Hydrotech Sort Gliwice oraz Mechanical Plants Wiromet. Prezentacje firm obejrzało dziennikarzy z mediów ogólnopolskich oraz wydawnictw branżowych.

Najlepsi z najlepszych

Przez trzy dni trwania Międzynarodowych Targów Budownictwa Drogowego rywalizowali najlepsi operatorzy sprzętu budowlanego. Swoje umiejętności prezentowali w dwóch konkurencjach zawodów

**Wystawę odwiedziło 14 tysięcy zwiedzających.
Na powierzchni 30 tys. m² zaprezentowano oferty
ponad 471 firm z 21 krajów świata.**

– Odbieram targi AUTOSTRADA-POLSKA jako jedno z najważniejszych zjawisk w branży w naszym kraju. Po raz kolejny, zorganizowane z rozmachem oraz przede wszystkim profesjonalnie – wręcz na najwyższym światowym poziomie, tworzą miejsce spotkań i dialogu wszystkich podmiotów realizujących inwestycje komuni-

wanie – optymalizacja wykorzystania przestrzeni publicznej czy drenowanie kieszeni kierowców?” oraz „Nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych 2016”. Po raz piąty w ramach targów miejsce miał Salon Kruszyw, którego tegoroczna tematyka koncentrowała się wokół rozjaśniania nawierzchni.

BIG BAU MASTER. W każdej kategorii przeprowadzane było jedno zadanie sprawnościowe, oceniane i punktowane przez komisję sędziowską.

– Pierwszy raz brałem udział w jakimkolwiek konkursie. Odwiedziłem stronę Targów Kielce, zobaczyłem że są takie zawody i przyjechałem. Pracuję na bardzo podob-



nym sprzęcie, dlatego miałem wszystko pod kontrolą i udało się wygrać – mówił po dekoracji triumfator w konkurencji koparko-ładowarką Tomasz Richert.

Organizatorem wydarzenia, które już na stałe wpisało się w program AUTO-STRADA-POLSKA są Targi Kielce oraz Stowarzyszenie Operatorów Maszyn Roboczych „OPERATOR”, przy współpracy z Instytutem Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego, Ośrodkiem Szkolenia „Białecki” oraz Państwową Inspekcją Pracy.

Wielki off Road

Odbyły się również pokazy dynamiczne ciężkiego sprzętu. Wokół hal wystawienniczych swoje produkty prezentowały takie firmy jak ASCO, EQUIPMENT, BERGERAT, MONNOYER i MANITOU POLSKA. Możliwość jazdy testowej oferowała również firma KH-KIPPER. Na specjalnie przygotowanym terenie prezentowały się najnowsze koparki, wywrotki i ładowarki. Miłośnicy motoryzacji mogli również

przetestować najnowsze modele marki Nissan.

Równocześnie z targami AUTO-STRADA-POLSKA odbyły się VIII Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego – Pojazdy Użytkowe ROTRA, XII Międzynarodowe Targi Infrastruktury, Salon Technologia i Infrastruktura Lotnisk TRAFFIC-EXPO – TIL oraz II Salon Europarking. ◀

KK

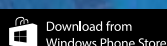


TimoCom

Tylko pozazdrościć!

W jaki sposób przewoźnik Marcin tak łatwo znajduje odpowiednie dla siebie oferty frachtów? Z pewnością dzięki TC Truck & Cargo®! Sprawdź i Ty wiodącą w Europie giełdę transportową w Twojej codziennej pracy. Do 4 tygodni bezpłatnego testu!

Teraz także dostęp mobilny!



www.timocom.pl

W niedalekiej przyszłości Bliski Wschód ma szansę stać się jednym z najważniejszych gospodarczo regionów świata. Dlatego warto, żeby polscy przedsiębiorcy nawiązali ściślejszą współpracę z państwami arabskimi

Fot. Mercedes-Benz

Nie dla nas petrodolary?

Bliski Wschód pozostaje dla Polski wciąż regionem nieco egzotycznym jeśli chodzi o relacje handlowe, choć widać spory wzrost obrotów między naszymi krajami w ostatnich latach.

Gospodarki krajów arabskich posiadają szereg cech, które czynią je atrakcyjnymi partnerami handlowymi, co było widoczne zwłaszcza w okresie spowolnienia gospodarczego w Europie. Natomiast w niedalekiej przyszłości Bliski Wschód ma szansę stać się jednym

Turcja – nasz największy partner

Najważniejszym bliskowschodnim partnerem handlowym Polski od lat jest Turcja. Od stycznia do września 2015 r. nasz eksport do tego kraju wyniósł 2,41 mld USD, natomiast import 2,15 mld USD, co ozna-

warzy wartość towarów sprowadzonych z Turcji wyniosła 2,7 mld USD, natomiast towarów wyeksportowanych 3,13 mld USD (dla porównania w 2013 r. było to odpowiednio 2,42 mld USD i 3,04 mld USD). Największy udział w strukturze importu miały w tym okresie towary i wyroby przemysłowe (1,22 mld USD, czyli blisko połowa importu) oraz maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (1,02 mld USD – ok. 38% importu).

Z kolei nasz eksport do Turcji opiera się głównie na maszynach (1,87 mld USD, czyli prawie 60% eksportu), towarach i wyrobach przemysłowych (ok. 700 mln USD, czyli ok. 22% eksportu), oraz na chemikaliach i produktach pokrewnych (prawie 400 mln USD – ok. 13% eksportu).

ZEA – drugie w kolejności

Zjednoczone Emiraty Arabskie to dla Polski drugi najważniejszy partner handlowy z Bliskiego Wschodu i zarazem najważniejszy reprezentujący Półwysep Arabski. Pomiędzy styczniem a wrześniem 2015 r. obroty handlowe między naszymi kra-

Z większością krajów Bliskiego Wschodu Polska posiada dodatni bilans handlowy. W strukturze eksportu Polski państwa z tego regionu odpowiadają za ok. 2,8% naszego eksportu.

z najważniejszych gospodarczo regionów świata. Dlatego warto, żeby polscy przedsiębiorcy nawiązali ściślejszą współpracę z państwami arabskimi.

Z większością krajów Bliskiego Wschodu Polska posiada dodatni bilans handlowy. W strukturze eksportu Polski państwa z tego regionu odpowiadają za ok. 2,8% naszego eksportu (dla porównania Szwecja czy Rosja reprezentują podobne wartości dla naszego eksportu). Największy udział w naszym eksporcie ma Turcja (1,6%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (ZEA) (0,4%), Arabia Saudyjska (0,3%), Izrael (0,2%) i Egipt (0,1%).

W strukturze importu Polski udział bliskowschodnich partnerów handlowych jest jeszcze mniejszy (wynosi ok. 2%), z czego ok. ¾ przypada na Turcję.

cza, że posiadamy z Turcją zbilansowane relacje handlowe z dodatnim saldem wynoszącym ok. 250 mln USD. Wartości te stanowią 106,3% oraz 105,6% wartości z pierwszych trzech kwartałów 2014 r. Jeśli zdyskontujemy dodatkowo umocnienie się dolara amerykańskiego w badanym okresie, to wyraźnie widać, że obroty handlowe między naszymi państwami znacznie się zwiększyły. W całym 2014 r.

Najważniejszym bliskowschodnim partnerem handlowym Polski od lat jest Turcja. Od stycznia do września 2015 r. nasz eksport do tego kraju wyniósł 2,41 mld USD, natomiast import 2,15 mld USD.

jami wyniosły ok. 740 mln USD, z czego 103 mln USD przypadło na import, a 636 mln USD na eksport. Wartości te są jednak niższe niż w analogicznym okresie roku 2014 (odpowiednio 83,8% i 74,6% wartości z roku poprzedniego). W całym 2014 r. przywieziono do Polski z Emiratów towary o wartości 162 mln USD, natomiast wolumen naszego eksportu do tego kraju wyniósł 1,13 mld USD (w 2013 r. było to odpowiednio 113 mln USD i 752 mln USD). Z danych wynika, że obroty handlowe między naszymi państwami rosną, głównie dzięki szybko rosnącemu eksportowi (prawie trzykrotny wzrost od 2012 r.).

Z Emiratów importujemy głównie towary przemysłowe (ok. 110 mln USD, co stanowi 2/3 struktury importu) oraz chemikalia (36 mln USD – 22% importu). Polska z kolei eksportuje do Zjednoczonych Emiratów Arabskich maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (ok. 850 mln USD odpowiadające za ¾ struktury eksportu), towary przemysłowe (125 mln USD – 11% eksportu) i żywność (88 mln USD – ok. 8% eksportu).

Izrael i Arabia Saudyjska

Naszym trzecim najważniejszym partnerem handlowym z Bliskiego Wschodu jest Izrael. W pierwszych trzech kwartałach 2015 r. import z Izraela osiągnął wartość 247 mln USD, przy eksporcie na poziomie 345 mln USD, co oznacza dla Polski dodatni bilans handlowy wynoszący ok. 100 mln USD. Wartości te stanowią odpowiednio 87,5% oraz 95,5% wartości z trzech pierwszych kwartałów roku 2014. W całym 2014 r. wartość importu z Izraela



Obroty handlowe między Arabią Saudyjską a Polską kształtują się na poziomie 570 mln USD (dane za trzy pierwsze kwartały 2015 r.), z czego zdecydowanie większa część (483 mln USD) przypada na eksport

W pierwszych trzech kwartałach 2015 r. import z Izraela osiągnął wartość 247 mln USD, przy eksporcie na poziomie 345 mln USD, co oznacza dla Polski dodatni bilans handlowy wynoszący ok. 100 mln USD.

do Polski wyniosła 378 mln USD, natomiast eksportu – 484 mln USD (w 2013 r. było to odpowiednio 318 mln USD i 478 mln USD). Oznacza to, że z Izraelem (podobnie jak z Turcją) Polska posiada zbilansowane saldo handlowe. Przedmiotem importu z Izraela do Polski najczęściej są: chemikalia i produkty pokrewne (148 mln USD – blisko 40% w strukturze importu), maszyny, urządzenia i sprzęt

transportowy (107 mln USD – 28% importu) oraz towary i wyroby przemysłowe (ok. 80 mln USD – 21% importu). My z kolei eksportujemy do Izraela głównie towary i wyroby przemysłowe oraz maszyny (307 mln USD – ok. 2/3 struktury eksportu), a także żywność i zwierzęta (102 mln USD – 21% eksportu).

Arabia Saudyjska to kolejny istotny arabski partner handlowy dla Polski. Obroty handlowe między naszymi krajami kształtują się na poziomie 570 mln USD (dane za trzy pierwsze kwartały 2015 r.), z czego zdecydowanie większa część (483 mln USD) przypada na eksport. Z kolei wartość importu z Arabii Saudyjskiej zanotowała blisko dwukrotny wzrost w porównaniu z analogicznym okresem 2014 r. W całym 2014 Polska sprowadziła z Arabii Saudyjskiej towary o wartości 61 mln USD, natomiast w tym samym czasie wartość eksportu do tego kraju wyniosła 694 mln USD (w 2013 roku było to odpowiednio 101 mln USD i 506 mln USD). W strukturze importu z Arabii Saudyjskiej do Polski największy udział przypada na chemikalia (57 mln USD, czyli 93% całego importu), natomiast w przypadku eksportu do tego kraju są to: żywność i zwierzęta (350 mln USD, czyli połowa eksportu ogółem), towary przemysłowe (180 mln USD – ¼ eksportu) oraz maszyny (132 mln USD – prawie 20% w strukturze eksportu).



Zjednoczone Emiraty Arabskie to dla Polski drugi najważniejszy partner handlowy z Bliskiego Wschodu i zarazem najważniejszy reprezentujący Półwysp Arabski. obroty handlowe między naszymi państwami rosną, głównie dzięki szybko rosnącemu eksportowi



Po wyłączeniu Iraku z zestawienia widać wyraźnie, że z badanymi krajami (Egipt, Bahrajn, Iran, Jemen, Jordania, Katar, Kuwejt, Liban, Oman i Syria) posiadamy zdecydowanie dodatni bilans handlowy

Pozostałe kraje regionu

Pozostałe badane kraje z Bliskiego Wschodu (Egipt, Bahrajn, Irak, Iran, Jemen, Jordania, Katar, Kuwejt, Liban, Oman i Syria) w okresie od stycznia do września 2015 r. odpowiadały za ok. 686 mln USD polskiego importu oraz ok. 724 mln USD polskiego eksportu. Z pozoru wydawać by się mogło, że posiadamy z tymi krajami zbilansowane relacje handlowe, jednak jeśli wyłączymy z zestawienia Irak, który w badanym okresie odpowiadał aż za ok. 530 mln USD polskiego impor-

tu i 154 mln USD polskiego eksportu, to obraz stanie się bardziej miarodajny. W związku z wieloletnimi działaniami wojennymi prowadzonymi na terenie

Iraku, dane dotyczące wartości wymiany handlowej między naszymi państwami są często niedostępne lub niepełne, dlatego nie powinny być brane pod uwagę przy tym badaniu. Po wyłączeniu Iraku z zestawienia widać wyraźnie, że z badanymi krajami posiadamy zdecydowanie dodatni bilans handlowy.

Jeśli chodzi o szczegółowe informacje o towarach, jakimi handlujemy z krajami Bliskiego Wschodu, to w każdym państwie prym wiodzie inny typ towaru. Do Arabii Saudyjskiej eksportujemy głównie zboże, natomiast do Iranu urządzenia do odbioru dźwięku. Z kolei w Jordanii istnieje spory popyt na importowane z Polski pojazdy powietrzne. W Katarze, podobnie jak w Iranie, prym wiodą polskie urządzenia mechaniczne i elektryczne do odbioru dźwięku, natomiast w Kuwejcie dominują artykuły rolno-spożywcze. Do Libanu i Syrii wysyłamy gotowe artykuły spożywcze

W związku z wieloletnimi działaniami wojennymi prowadzonymi na terenie Iraku, dane dotyczące wartości wymiany handlowej między naszymi państwami są często niedostępne lub niepełne, dlatego nie powinny być brane pod uwagę przy tym badaniu.



Jeśli chodzi o szczegółowe informacje o towarach, jakimi handlujemy z krajami Bliskiego Wschodu, to w każdym państwie prym wiodzie inny typ towaru.

(tytoniowe, czekoladowe i cukiernicze), do Omanu pojazdy nieszynowe, a do ZEA telefony komórkowe.

Warto dodać, że kraje Bliskiego Wschodu, ze względu na swoje centralne światowe położenie geograficzne i historycznie zakorzenioną w gospodarce silną gałąź handlu, posiadają dobrze rozbudowaną sieć transportową. Handel między Europą, a Bliskim Wschodem może odbywać się zarówno drogą lądową, lotniczą oraz poprzez połączenia intermodalne.

Prognozy

Aktualne relacje handlowe łączące Polskę z krajami Bliskiego Wschodu są niewystarczające. Potencjał ekonomiczny i konsumencki tego regionu jest bardzo duży, jednak nie widać tego w wolumenach obrotów handlowych między naszymi krajami. Bogate złoża ropy naftowej eksploatowane i eksportowane przez państwa regionu napędzają ich bardzo wysoki wzrost gospodarczy, natomiast wysoka kultura prowadzenia biznesu chroni gospodarkę tych państw przed nadmierną spekulacją instytucji finansowych i dotkliwymi kryzysami finansowymi, jakich doświadczają gospodarki zachodnie. Ponadto, warto pochwalić strategiczne myślenie arabskich przywódców w kwestii dywersyfikowania gospodarek i szukania sposobów uniezależnienia ich od sprzedaży ropy naftowej i gazu ziemnego. Może to być sporą szansą dla polskich przedsiębiorców prowadzących interesy w bogatych i stabilnych politycznie krajach regionu (ZEA, Arabia Saudyjska, Katar, Bahrajn). Z kolei państwa niestabilne politycznie, w których były lub są prowadzone działania wojenne (Irak, Syria,) wymagają odbudowy, a polskie firmy mogą brać w tym procesie czynny udział. Najlepsze perspektywy ma chyba jednak rynek artykułów spożywczych, ponieważ kraje arabskie cierpią na ich deficyt, a Polska ma do zaoferowania dużo dobrej jakościowo żywności.

Według ekspertów w latach 2016-2020 największy udział w polskim eksporcie będą miały maszyny wykorzystywane w przemyśle, żywność oraz sprzęt elektroniczny. W związku z powolnym wzrostem gospodarczym krajów Europy Zachodniej oraz napiętą sytuacją polityczną w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, bardzo prawdopodobne jest, że polscy przedsiębiorcy będą szukali nowych rynków zbytu dla swoich towarów. Odpowiedzią na te poszukiwania może się okazać zwiększenie polskiego eksportu do krajów Bliskiego Wschodu. ◀

Łukasz Pluszczewicz,
Źródło: GUS



Od drzwi do portów na Bliskim Wschodzie

PEKAES działa prężnie w wielu krajach na świecie. Na Bliskim Wschodzie realizujemy wysyłki ładunków głównie do Kataru, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Arabii Saudyjskiej i Iraku.

Jeśli chodzi o towary to przewozimy m.in. meble, zabawki, materiały budowlane, aparaturę laboratoryjną, granulaty gumowe. Zakres świadczonych usług obejmuje obsługę wysyłek naszych klientów „od drzwi” do portów na Bliskim Wschodzie, a w niektórych przypadkach, wspólnie z naszymi partnerami realizujemy dostawy na terenie tych krajów.

Przed wszystkim różnice kulturowe

Obecność na tamtejszym rynku jest na pewno sporym wyzwaniem. W prowadzeniu biznesu w tym rejonie należy wykazać się dużym wyczuciem i taktem. W stosunku do partnerów należy być cierpliwym, wyrozumiałym, i mieć na uwadze ich wrażliwość na pewne kwestie. Ważna jest też relacja z lokalnymi agentami. Dzięki ścisłej współpracy, możemy liczyć na wsparcie w każdej sytuacji.

Duży potencjał

Współpraca PEKAES na Bliskim Wschodzie rozwija się w imponującym tempie.

Na pewno chcemy dalej być aktywni na tym rynku. To rejon, w którym widzimy znaczący potencjał do rozwoju, zwłaszcza po zniesieniu ograniczeń w handlu z Iranem. Polska ma także historycznie dobre relacje z krajami tej części świata, co powoduje że handel ma szansę rozwijać się bez problemów.

Na relacje biznesowe i na bezpieczeństwo ładunków może wpływać sytuacja geopolityczna, jednak dzięki wypracowanym relacjom i dopracowanym procedurom, z sukcesem realizujemy powierzone nam projekty. Wysokie standardy obsługi klienta w połączeniu z 60-letnim doświadczeniem, pozwalają nam realizować usługi dla klientów z każdej branży i na każdym niemal kontynencie. ◀

Kajetan Jagłowski,
dyrektor spedycji morskiej i lotniczej
PEKAES SA



Kajetan Jagłowski

Most intermodalny pomiędzy Polską a Turcją

W zeszłym roku na nasz rynek wszedł nowy operator logistyczny Ekol. O tym skąd się wywodzi, dlaczego wybrał Polskę i jakie ma plany – mówi Wojciech Brzuska, General Manager Ekol Europe oraz członek rady dyrektorów (Executive Board).



Wojciech Brzuska

Dlaczego firma nazywa się Ekol i czy jest to związane z nastawieniem na ekologiczny rodzaj transportu?

Nazwa firmy pochodzi z języka francuskiego, gdzie école oznacza szkołę. Założycielom chodziło o stworzenie nowego stylu, nowej szkoły logistyki, tak aby nasze hasło *logistics for a better world* nie było tylko sloganem, ale rzeczywistością. Duże znaczenie w realizacji tego zadania odgrywa rzeczywistość ekologia, będąca „oczkiem w głowie”, na którym się koncentrujemy. Dzięki rozwiązaniom intermodalnym oferowanym przez Ekol każdego miesiąca, oszczędzamy 230 tysięcy drzew, zużywamy o 3,2 mln litrów mniej paliwa, co starczyłoby na objechanie kuli ziemskiej 170 razy. Emitujemy też miesięcznie mniej o 5 mln kg CO₂, dzięki czemu „oszczędzamy” las mający powierzchnię 850 boisk do piłki nożnej. Te liczby pokazują przewagę rozwiązań intermodalnych w zakresie ochrony środowiska. Warto dodać, iż latem bieżącego roku, w okolicy Stambułu oddamy do użytku własny port. Dzięki temu uda nam się zredukować liczbę samochodów ciężarowych korzystających z dróg

czy mostów o 100 tys., a to dla mieszkańców stolicy Turcji, która jest naprawdę zakorkowanym miastem, robi ogromną różnicę. Tak więc, zamiar stworzenia nowej szkoły w logistyce, do tego wdrażanie rozwiązań ekologicznych, które pozwolą stworzyć *better world*, są realizowane przez nas w praktyce.

magazyny o powierzchni 750 tys. m². Firma zatrudnia 6 500 pracowników z wielu krajów. Z jednej strony jesteśmy właścicielem magazynów, z drugiej – ekologicznej floty środków transportu, co umożliwia nam oferowanie usług transportowych i magazynowych oraz rozwiązań z zakresu eksportu, importu oraz zarządzania łań-

Zamiar stworzenia nowej szkoły w logistyce, do tego wdrażanie rozwiązań ekologicznych, które pozwolą stworzyć „better world”, są realizowane przez Ekol w praktyce.

Skąd Ekol się wywodzi i gdzie prowadzi działalność?

Firma Ekol Logistics jest operatorem logistycznym, który rozpoczął działalność w Turcji w roku 1990. Obecnie posiadamy własne spółki w 13 krajach (Turcja, Niemcy, Włochy, Grecja, Francja, Ukraina, Bośnia, Rumunia, Węgry, Hiszpania, Bułgaria, Czechy oraz Polska), gdzie posiadamy

cuchem dostaw. Obsługujemy wiele grup produktowych, m.in.: motoryzację, tekstylię, FMCG, farmaceutykę, przemysł. Obroty firmy rosną każdego roku o około 25% i za rok 2015 wyniosły 504 milionów euro. Warto dodać, iż wzrost obrotów jest skutkiem rozwoju organicznego firmy. Rozwój firmy Ekol w ostatnich latach jest więc niezwykle dynamiczny i mamy nadzieję, że taki też będzie w kolejnych.

Czym Ekol różni się od operatorów działających na naszym rynku?

Model prowadzenia biznesu jest odmienny od tego, który posiada większość operatorów logistycznych w Europie. Ekol jest właścicielem pięciu statków typu ro-ro oraz 5000 środków transportu (3000 naczepek, 1400 ciągników, 500 kontenerów). Firma dysponuje również siecią połączeń kolejowych. Dzięki temu jesteśmy w stanie oferować rozwiązania intermodalne. A ponieważ jesteśmy właścicielem środków transportu, możemy zapewnić większą elastyczność naszym klientom. To z pewnością nasz duży atut.

Warto dodać, iż posiadamy własny dział R&D, w którym nad 100 projektami pracuje ponad 90 osób. Inwestycje w ten



Ekol jest właścicielem pięciu statków typu ro-ro oraz 5000 środków transportu (3000 naczepek, 1400 ciągników, 500 kontenerów). Firma dysponuje również siecią połączeń kolejowych

dział sięgają około 6 milionów euro rocznie. Wyniki tych działań sprawiają, że Ekol wyróżnia się na tle innych operatorów logistycznych na rynku.

Tym, co nas wyróżnia, ale jest również naszą „zaletą”, jest brak w naszej organizacji sztywnych struktur organizacyjnych, dzięki temu możemy szybko rozwiązywać powstające problemy w operacjach czy też reagować na pojawiające się szanse.

Firma deklaruje, że stawia na nowoczesne rozwiązania intermodalne połączone z usługami magazynowymi i celnymi. Jakże? Jak to wygląda na rynku polskim?

W roku 2015 Ekol utworzył spółkę na terenie Polski. Na początku br. przeniesliśmy się do nowego magazynu w Sosnowcu. Kolejnym krokiem było powstanie oddziałów: w Poznaniu, Warszawie, Wrocławiu i Łodzi. Ekol Polska aktualnie oferuje cztery połączenia intermodalne z Turcją w tygodniu, do końca roku planujemy ta liczbę zwiększyć do sześciu. Oprócz rozwiązań intermodalnych, realizujemy w Polsce również usługi „konwencjonalne”, takie jak krajowy i międzynarodowy transport drogowy (wszelkiego rodzaju przesyłek) oraz transport kolejowy, lotniczy i morski.

Uzupełnieniem usług transportowych oferowanych przez Ekol Polska są usługi związane z odprawą celną oraz składami celnymi, jak również szeroki zakres usług logistyki kontraktowej.

Co stało u podstaw wejścia firmy na rynek polski?

Polska zajmuje ważne miejsce na logistycznej mapie Europy. Coraz więcej firm traktuje nasz kraj jako hub dla realizacji dystrybucji w Europie Środkowo-Wschodniej. Ponadto, wolumeny transportowane pomiędzy Polską a Turcją, które są dwoma ważnymi „zakładami produkcyjnymi” w Europie, rosną bardzo szybko. Uwzględniając fakt, że nasz kraj rozwija się bardzo dynamicznie, firma zdecydowała się na wejście na nasz rynek.

Dodatkowo obserwujemy duże zapotrzebowanie na rozwiązania intermodalne. A przecież posiadamy bogate doświadczenia w tej gałęzi transportu oraz konieczną infrastrukturę, np. pięć własnych statków typu ro-ro. Warto podkreślić, iż jeden z nich jest najszybszą jednostką tej klasy na Morzu Śródziemnym. Nowoczesne rozwiązania intermodalne połączone z usługami magazynowymi i celnymi są poszukiwane w Europie, a takie właśnie oferuje Ekol.



Następnym krokiem rozwoju Ekol nie tylko w Polsce, ale też w Europie będzie poszukiwanie i otworzenie nowych połączeń kolejowych. Aktualnie firma posiada tygodniowo 40 składów pociągów towarowych dedykowanych tylko Ekol

Jaka działalność jest rozwijana na terenie naszego kraju? Czy wpisuje się ona w strategię realizowaną wobec UE?

Następnym krokiem rozwoju Ekol, nie tylko w Polsce, ale też w Europie będzie po-

szukiwanie i otworzenie nowych połączeń kolejowych. Aktualnie posiadamy tygodniowo 40 składów pociągów towarowych dedykowanych tylko Ekol. Część z nich jest wykorzystywana do realizacji transportu do i z Polski (pociąg kursuje pomiędzy Triestem a Ostrawą), inne łączą Triest

Firma Ekol Logistics jest operatorem logistycznym, który rozpoczął działalność w Turcji w roku 1990. Obecnie jest właścicielem spółek w 13 krajach, gdzie posiada magazyny o powierzchni 750 tys. m².



Latem bieżącego roku, w okolicy Stambułu Ekol odda do użytku własny port



Z jednej strony Ekol posiada magazyny, z drugiej ekologiczną flotę środków transportu, co umożliwia oferowanie usług transportowych i magazynowych oraz rozwiązań z zakresu eksportu, importu oraz zarządzania łańcuchem dostaw

z Niemcami. Planujemy jednak otworzyć kolejne nowe połączenia kolejowe, również łączące Europę Zachodnią z Polską tak, aby oferowane przez nas rozwiązania

Na ile strategia przyjęta wobec naszego kraju, czy też Europy sprawdza się? Co warto zmienić?

W Europie jesteśmy od 20 lat, ale dynamiczny rozwój to ostatnie pięć lat, od kiedy

nie z nimi również relacji na gruncie prywatnym. Dla porównania, w Niemczech nawet po 10 latach pracy z kimś możemy ciągle mówić do niego bardzo oficjalnie używając tylko nazwiska, i nie wiedzieć nic o jego życiu prywatnym. Sposób pro-

Ekol Polska aktualnie oferuje cztery połączenia intermodalne z Turcją w tygodniu, do końca roku planuje tę liczbę zwiększyć do sześciu.

weszliśmy do 11 krajów w Europie. Ciągłe jesteśmy na naszym kontynencie w etapie intensywnego rozwoju, wdrażamy nowe rozwiązania, pozyskujemy nowych klientów, udoskonalamy się. Mimo, iż wzrost organiczny wymaga więcej czasu, uważam, że to dobry kierunek.

Na ile sposób prowadzenia biznesu przez firmę o korzeniach tureckich różni się od znanego nam z Europy Środkowo-Zachodniej?

Trzeba uwzględnić różnice w obu kulturach, a jest ich sporo. W kulturze tureckiej czy też krajów położonych w basenie

wadzenia biznesu jest więc odmienny od tego, który funkcjonuje w „naszej” części Europy. Proszę się, więc nie zdziwić, jeśli turecki biznesmen pocałuje dwa razy w policzek swojego polskiego kolegę na koniec czy początek spotkania. To objaw przyjaźni i zaufania.

Jakie są plany rozwoju firmy, nie tylko w Polsce?

W tym roku weszliśmy do dwóch kolejnych krajów w Europie – do Czech i Bułgarii. W ciągu najbliższych miesięcy będziemy mieli własny oddział w Iranie, gdzie w pierwszym etapie inwestycji zbudujemy magazyn o powierzchni 20 tys. miejsc paletowych. Turcja już teraz jest mostem łączącym Europę z Azją, a wszystko wskazuje na to, że stanie się jeszcze większym hubem łączącym te kontynenty. Ekol, jako lider w Turcji oraz dynamicznie rozwijający się operator logistyczny w Europie, przygotowuje się do tego podejmując odpowiednie inwestycje czy decyzje biznesowe, ciągle też szukając ekologicznych rozwiązań. Dlatego wejście do kolejnych krajów w Azji, zaczynając od Iranu, wydaje się być dobrym kierunkiem rozwoju firmy. ◀

Turcja już teraz jest mostem łączącym Europę z Azją, a wszystko wskazuje na to, że stanie się jeszcze większym hubem łączącym te kontynenty.

intermodalne nie funkcjonowały tylko na kierunku do i z Turcji, ale też na terenie Europy, zwłaszcza tam, gdzie posiadamy swoje spółki, są to np. Niemcy, Francja, Hiszpania, Włochy, Ukraina czy UK.

Morza Śródziemnego, inne jest chociażby podejście do czasu czy relacji międzyludzkich. Kluczowe jest posiadanie dobrych relacji międzyludzkich, poznanie i sympatia do osób, z którymi się pracuje, utrzymywa-

Największa na świecie

Pod koniec roku obliczeniowego trwającego do 31 marca, liczba oferowanych przez Emirates połączeń pasażerskich i cargo przekroczyła 56 mld tonokilometrów (ATKM), co umocniło pozycję Emirates jako największych linii lotniczych na świecie. Przewoźnik w ciągu roku oferował o 5,5 mld ATKM więcej (o 11%) w porównaniu z rokiem 2014-15.

Sama Grupa Emirates wykazała zysk w wysokości 8,2 mld AED (2,2 mld USD) co stanowi wzrost aż o 50% w stosunku do zeszłego roku. Przychody Grupy wyniosły 93 mld AED (25,3 mld USD),



o 3% mniej w stosunku do wyników z zeszłego roku, a stan środków pieniężnych wzrósł do poziomu 23,5 mld AED (6,4 mld USD).

W ciągu ostatniego roku Emirates otrzymała 29 nowych samolotów, w tym 16 Airbusów A380, 12 Boeingów 777-300ER i jednego Boeinga 777F, dzięki czemu na koniec marca stan floty przewoźnika wyniósł 251 maszyn. W tym samym okresie linie wycofały dziewięć maszyn, obniżając średni wiek floty do 74 miesięcy, czyli około połowy średniej w całej branży lotniczej, która wynosi 140 miesięcy. Linia pozostaje największym na świecie operatorem Boeinga 777 i A380 – oba samoloty są dziś jednymi z najbardziej nowoczesnych i wydajnych szerokokadłubowych maszyn tego typu. ◀

Od ponad 40 lat na Bliskim Wschodzie

DB Schenker jako globalny operator logistyczny obsługuje wszystkie kraje położone na Bliskim Wschodzie. Zdajemy sobie sprawę z perspektywiczności tych rynków oraz faktu, że jest to ogromny rynek zbytu dla polskich produktów i usług.

DB Schenker jest obecny w Zjednoczonych Emiratach Arabskich (8 lokalizacji), Arabii Saudyjskiej (2 lokalizacje), Omanie (4 lokalizacje) oraz Egipcie (4 lokalizacje). W pozostałych krajach ma swoich dedykowanych partnerów (tzw. agentów), za których odpowiada biuro w Dubaju, będące centralą naszego regionu. Jako DB Schenker Polska inwestujemy w rozwój usług na tym kierunku i jesteśmy pierwszym operatorem, który otworzył w tym roku bezpośrednie oceaniczne połączenie drobnicowe – z Gdyni do Dubaju.

frachtu lotniczego. W każdym z podanych serwisów mamy do zaoferowania serwis *door-to-door*.

Specyficzne wyzwania

Kraje Bliskiego Wschodu mimo wysokiego tempa rozwoju, wielu inwestycji i znaczących środków finansowych pochodzących z eksploatacji złóż naturalnych, nie są w pełni stabilne politycznie. Dodatkowym wyzwaniem są różnice kulturowe oraz religijne. DB Schenker, dzięki rozwiniętej sieci biur własnych i partnerskich dysponuje

o akredytywę. Często jej zapisy nie są przekazywane w jasny i klarowny sposób, dlatego klienci zwracają się do operatora z prośbą o pomoc w sprawie wysyłek w tym trybie.

DB Schenker dzięki eksperckiej wiedzy w ramach organizacji, potrafi skutecznie odpowiedzieć na tego typu potrzeby klientów, pomagając też w doborze właściwego serwisu.



Bartosz Wilczyński

DB Schenker, dzięki rozwiniętej sieci biur własnych i partnerskich dysponuje ogromną wiedzą na temat specyfiki regionu i lokalnych uwarunkowań. Dzięki temu może pełnić funkcje doradcze, wspierając klientów w prowadzeniu biznesu w tym rejonie świata.

Operator zapewnia swoim klientom kompleksową obsługę transportów oceanicznych, zarówno pełnokontenerowych (FCL) jak i drobnicy morskiej (LCL). Oferujemy połączenia bezpośrednie, korzystamy też z hubu LCL w Dubaju, obsługującego 14 krajów regionu. Klientom, którym zależy na czasie, proponujemy rozwiązania

ogromną wiedzą na temat specyfiki regionu i lokalnych uwarunkowań. Dzięki temu możemy pełnić dla naszych klientów również funkcje doradcze, wspierając ich w prowadzeniu biznesu w tym rejonie świata.

Bardzo popularną metodą minimalizującą ryzyko biznesowe dla naszych klientów jest wysyłka towarów w oparciu

Dalsza ekspansja

DB Schenker jest obecny w krajach Bliskiego Wschodu od 1975 r. i od tamtej pory z sukcesami rozwija swoją sieć biur własnych, partnerskich oraz ofertę usług dodatkowych (*value added services*), które zwiększają konkurencyjność klientów. W kolejnych latach DB Schenker nadal będzie rozwijać swoją działalność w tym rejonie świata, otwierając kolejne biura i poszerzając zakres usług o kolejne bezpośrednie serwisy oceaniczne oraz lotnicze. ◀

Bartosz Wilczyński,
kierownik rozwoju biznesu
oceanicznego w DB Schenker

Kraje Bliskiego Wschodu mimo wysokiego tempa rozwoju, wielu inwestycji i znaczących środków finansowych pochodzących z eksploatacji złóż naturalnych, nie są w pełni stabilne politycznie



W Seifert obsługiwany jest transport samochodowy do takich krajów jak Turcja czy Iran, zaś transport morski pełnokontenerowy FCL i drobnicowy LCL do Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Arabii Saudyjskiej, Turcji, Kuwejt, Izraela, Iraku, Iranu oraz Libanu

Logistyka na styku kontynentów

Bliski Wschód to jeden z najbardziej niestabilnych regionów na świecie. Wpływają na to toczące się konflikty o charakterze zbrojnym, politycznym i etnicznym, co z kolei w znacznym stopniu utrudnia nawiązanie współpracy gospodarczej. Przedsiębiorstwa z branży logistycznej mierzą się z wieloma wyzwaniami w tym regionie po to, aby móc bazować na korzyściach jakie oferuje ten wciąż niezagospodarowany rynek.

Do krajów znajdujących się w obszarze Bliskiego Wschodu zalicza się Iran, Irak, Arabię Saudyjską, Egipt, Izrael, Palestynę, Libię, Algierię, Jordanię, Turcję i Tunezję. Ze względu na położenie oraz potencjał gospodarczy oparty na przemyśle naftowym, państwa te od zawsze leżały w kręgu zainteresowania zachodnich przedsiębiorstw z różnych branż, w szczególności produkcyjnych. Pełniły one kluczową rolę również ze względu na uwarunkowania geograficzne – region swoją strategiczną rolę zawdzięcza położeniu na styku trzech kontynentów: Europy, Azji i Afryki, a także na przecięciu ważnych szlaków komunikacyjnych z Europy i Afryki w kierunku Dalekiego Wschodu. Siłą napędową do prowadzenia wymiany handlowej były i są firmy logistyczne, które pełnią kluczową rolę w międzynarodowym łańcuchu dostaw.

Otwarcie na nowe rynki

W 2016 r. według prognoz Banku Zachodniego WBK wzrost polskiego eksportu szacuje się na poziomie 9-10%. Coraz chętniej polskie firmy otwierają się na nowe rynki – mimo możliwości, które daje im pod tym względem Europa, coraz chętniej nawiązują współpracę z krajami bliskowschodnimi.

Jeśli chodzi o gospodarki obu regionów to są duże perspektywy do współdziałania na tym polu, szczególnie ze względu na zgłaszane przez Bliski Wschód potrzeby na produkty spożywcze (zboże, wyroby tytoniowe, cukier, czekolada, nabiał), techniczne i nowe technologie (elektronika, pojazdy powietrzne i nieszynowe, inne urządzenia mechaniczne). Możliwości te potwierdza m.in. Polsko-Saudyjska Izba Gospodarcza.

ratów Arabskich, Arabii Saudyjskiej, Turcji, Kuwejt, Izraela, Iraku, Iranu oraz Libanu – dodaje.

Iran budzi zainteresowanie

Szczególne możliwości w zakresie nawiązania współpracy handlowej oferuje obecnie Iran. Niedawno Stany Zjednoczone Ameryki Północnej oraz Unia Europejska

Ze względu na położenie oraz potencjał gospodarczy oparty na przemyśle naftowym, Bliski Wschód od zawsze leżał w kręgu zainteresowania zachodnich przedsiębiorstw z różnych branż, w szczególności produkcyjnych.

– Firma Seifert powstała z myślą o transporcie na terenie Europy, jednak jej ekspansja spowodowała rozszerzenie działalności, w ramach której Bliski Wschód stał się jednym z głównych kierunków – mówi Przemysław Siek z działu transportu morskiego, kolejowego i lotniczego Seifert Polska. – Obsługujemy transport samochodowy do takich krajów jak Turcja czy Iran, zaś transport morski pełnokontenerowy FCL i drobnicowy LCL do Zjednoczonych Emi-

zniosły sankcje gospodarcze i finansowe, w związku z czym przed przedsiębiorcami otworzyła się duża okazja ku istotnemu rozwojowi działalności w kierunku Azji.

– Największą trudność sprawia organizacja transportu w rejonie objęte konfliktem lub wojną. Po zniesieniu embarga na Iran pojawiło się dużo zapytań transportowych, zarówno w imporcie jak i eksporcie. Taka sytuacja powoduje, że perspektywy rozwoju pod względem transportowym przedstawia-

ją się bardzo optymistycznie – komentuje Przemysław Siek z Seifert Polska.

Specyfika działania na egzotycznym rynku wymaga od operatorów logistycznych bardzo dobrej znajomości wytycznych lokalnych klientów oraz zasad związanych z transportem. Biorąc pod uwagę warunki wymiany handlowej z Iranem, od kierowców wymagane jest międzynarodowe prawo jazdy oraz pisemna zgoda na wjazd do kraju. Pod względem transportu firmy z branży logistycznej muszą wziąć pod uwagę również określony harmonogram otwarcia przejść granicznych oraz limity ilościowe przy zakupie paliwa w niektórych rejonach. Ważnym aspektem podczas prowadzenia działań operacyjnych na tym terenie jest także ostrożność na drodze – mimo wyjątkowo dobrze rozbudowanej sieci dróg, w tym autostrad, Iran znajduje się w czołówce światowych rankingów pod względem liczby śmiertelnych wypadków drogowych ze względu na zły stan techniczny używanych samochodów, brawurę oraz niedostateczne wyszkolenie kierowców.

Zasady współpracy

– Seifert Polska oferuje pełen zakres usług logistycznych, takich jak odbiór towaru bezpośrednio od drzwi klienta, odprawy celne, magazynowanie i konsolidowanie. Przewożymy każdy rodzaj towarów od neutralnych, przez sypkie po niebezpieczne, wykorzystując każdy rodzaj transportu: samochodowy, intermodalny, morski oraz lotniczy, zarówno w imporcie, jak i eksporcie – precyzuje Przemysław Siek.

Nawiązanie współpracy z doświadczonym operatorem logistycznym, rozumieją-



Po zniesieniu embarga na Iran pojawiło się dużo zapytań transportowych, zarówno w imporcie jak i eksporcie. Taka sytuacja powoduje, że perspektywy rozwoju pod względem transportowym przedstawiają się bardzo optymistycznie

cym specyficzne uwarunkowania regionu, na terenie którego realizuje usługi, ma kluczowe znaczenie dla długoterminowych sukcesów w tej branży. Szczególnie widać to w tak odmiennej kulturowo, społecznie

towych trendów, które w najbliższych latach mogą zdominować transport i spedycję w skali międzynarodowej. To szansa zarówno dla polskich, jak i europejskich kontrahentów na dotarcie do nienasyco-

Specyfika działania na egzotycznym rynku wymaga od operatorów logistycznych bardzo dobrej znajomości wytycznych lokalnych klientów oraz zasad związanych z transportem.

i gospodarczo lokalizacji, jak Iran. Ważne jest także, aby krajowy przewoźnik współpracował z lokalnymi firmami logistycznymi na Bliskim Wschodzie, który wesprze go w profesjonalnej realizacji zleceń.

Logistyka na terenie Bliskiego Wschodu będzie jednym z najważniejszych świa-

nego rynku z szeroką paletą dóbr. Kluczową rolę w tym procesie odgrywać będą profesjonalne usługi logistyczne oraz partnerskie podejście w zakresie kreowania indywidualnych rozwiązań dla klientów ze wschodnioazjatyckich państw. ◀

MM



COLIAN Logistic

Partnerstwo i zaufanie

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

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

Dział handlowy
Tel. 510-164-131

e-mail: logistyka@colian.pl
www.colianlogistic.com.pl



**Oddziały
w Polsce**

ROHLIG SUUS pierwszy w Iranie

Po blisko 20 latach izolacji, 16 stycznia br. Stany Zjednoczone i Unia Europejska zniosły finansowe i gospodarcze sankcje nałożone na Iran. Decyzja otworzyła ogromny rynek dla inwestorów. Już we wrześniu 2015 polskie firmy przebywały z misją gospodarczą, zorganizowaną pod patronatem Ministerstwa Gospodarki. Uczestniczyło w niej ponad 100-u przedsiębiorców, wśród których znalazł się również ROHLIG SUUS Logistics – jedyna firma reprezentująca polską branżę TSL.

Iran to kraj o ogromnym potencjale ekonomicznym, który zamieszkuje blisko 80 milionów ludzi. To największy rynek na Bliskim Wschodzie. Również jego gospodarka wyróżnia się na tle innych krajów w regionie. Zajmuje czwartą pozycję na świecie pod względem zasobów ropy naftowej oraz posiada największe złoża gazu ziemnego, którego rezerwy szacuje się na 33,6 bln m³.

Atutem Iranu jest stosunkowo stabilny system prawny oraz sytuacja wewnętrzna. Z powodu sankcji gospodarczych kraj przez wiele lat był odcięty od zachodniego rynku, a jego głównymi partnerami handlowymi były m.in. Chiny, Indie, Korea czy Turcja. Obecnie zniesienie sankcji gospodarczych otwiera Iran na Europę i daje szansę na uruchomienie nowych korytarzy transportowych. Iran jest krajem strategicznym dla całego regionu, z którego można prowadzić dystrybucję do krajów ościennych, a po zniesieniu sankcji jego pozycja jeszcze wzrośnie.

Szerokie możliwości

ROHLIG SUUS Logistics jako polska firma logistyczna o globalnych możliwościach, postanowił wykorzystać potencjał drzemący w Iranie. – *Obserwujemy spore zainteresowanie wśród naszych klientów,*



Iran to największy rynek w regionie, a z jego terytorium można prowadzić dystrybucję towarów do wybranych państw sąsiednich

którzy szukają nowych rynków zbytu. Dzięki płaskiej strukturze zarządzania, szybko

Nowe korytarze transportowe

Podczas misji ROHLIG SUUS Logistics podpisał porozumienie o współpracy z irańskim partnerem, działającym w obszarze transportu intermodalnego (transport morski, kolejowy i drogowy) na trasie Iran – Polska oraz frachtu morskiego na kierunku Daleki Wschód – Iran. Zdaniem przedstawiciela ROHLIG SUUS nowe szlaki transportowe, które powstaną za sprawą otwarcia irańskich granic, pozwolą skrócić czas przewozu na niektórych kierunkach, m.in. z Indii do Europy czy z Chin do krajów leżących w rejonie Kaukazu. Na uwagę zasługuje również fakt, że Iran posiada infrastrukturę kolejową, a większość dużych miast łączy sieć autostrad.

Ponadto Iran to największy rynek w regionie, a z jego terytorium można prowadzić dystrybucję towarów do wy-

ROHLIG SUUS Logistics podpisał porozumienie o współpracy z irańskim partnerem, działającym w obszarze transportu intermodalnego (transport morski, kolejowy i drogowy) na trasie Iran – Polska oraz frachtu morskiego na kierunku Daleki Wschód – Iran.



Zniesienie sankcji gospodarczych otwiera Iran na Europę i daje szansę na uruchomienie nowych korytarzy transportowych

podejmujemy decyzje. Postanowiliśmy być pierwszą polską firmą logistyczną, która rozpocznie kompleksową obsługę spedycyjną irańskiego rynku. Zorganizowaliśmy nasz udział w misji gospodarczej, gdzie sfinalizowaliśmy pierwsze uzgodnienia zmierzające do naszej obecności w Iranie – mówi Tadeusz Chmielewski, przewodniczący Rady Nadzorczej ROHLIG SUUS Logistics i dodaje: – Podczas misji poznaliśmy wielu polskich przedsiębiorców, planujących ekspansję zagraniczną na rynek irański i chcemy skutecznie wspierać ich debiut na tamtejszym rynku. Ponadto zmiana sytuacji politycznej oznacza nowe możliwości biznesowe, zarówno dla polskich jak i europejskich przedsiębiorców, w których chcemy aktywnie uczestniczyć.

branych państw sąsiednich. Perspektyw na stworzenie potencjalnie nowych korytarzy transportowych jest zatem wiele. – *Jesteśmy innowacyjną firmą, stale szukamy nowych rozwiązań i możliwości, które skróciłyby czas transportu i zaoszczędziły pieniądze naszych klientów. To jest nadrzędny cel naszej obecności w Iranie – wskazuje Tadeusz Chmielewski i dodaje: – Wierzymy, że nasze mocne zaangażowanie już na początku procesu odbudowy relacji handlowych między Polską a Iranem pozwoli w krótkim czasie zbudować efektywne łańcuchy dostaw, obejmujące kluczowe gospodarki świata. Globalna sieć ROHLIG zadeklarowała pełne wsparcie dla naszej inicjatywy.* ◀

MM

Mentalność biznesowa i niechęć do eksploracji rynków odmiennych kulturowo jest jedną z trzech największych trudności, z punktu widzenia eksporterów i importerów

Fot. Mercedes-Benz

Kierunek Turcja

W obsłudze kierunku Turcja – Polska i Polska – Turcja specjalizuje się Kontur Polska. Powodów jest parę. Po pierwsze, ogromne doświadczenie osób tworzących strukturę firmy w obsłudze tego kierunku. Po drugie, specyfika obsługi przesyłek polsko – tureckich jaskrawo różniąc się od obsługi przesyłek wewnątrznijnych, nie tylko procedurami operacyjnymi, ale i mentalnym podejściem do biznesu. Po trzecie i najważniejsze, gospodarka turecka, a przez to i wymiana gospodarcza pomiędzy naszymi krajami, stale i systematycznie się rozwija.

Firma Kontur Polska powstała w 2013 r. i od samego początku dążyła do oferowania najlepszego, dostępnego na rynku serwisu na tym kierunku. Udało nam się ten cel osiągnąć, gdyż, pomimo młodego wieku firmy, tworzą ją ludzie o bogatym doświadczeniu i głębokiej wiedzy w obsłudze przesyłek pomiędzy Polską a Turcją.

Wąska specjalizacja

Czasami, w których Turcję kojarzono jedynie z artykułami włókienniczymi bądź owocami południowymi, bezpowrotnie przeszły do lamusa. Dziś nadal są to dominujące

paczki, przesyłki drobnicowe i przewozy częściowe. Dzięki sprawnie działającej sieci drobnicowej przesyłki z Turcji do Polski lub z Polski do Turcji przewożone są w systemie *door-to-door* w ok. 7 dni kalendarzowych. Współpracując z nami firmy mogą liczyć nie tylko na skuteczny serwis za rozsądną cenę, ale także na doradztwo biznesowe.

Współpraca dotyczy również firm logistycznych. Jest grupa firm działająca na platformie 4PL lub taka, która ogranicza udział operatorów logistycznych do dwóch – trzech, z którymi my, ze względu na wąską specjalizację, nie mamy możliwości podjęcia współpracy. W takich przypad-

procedury i procesy w transporcie. Ponadto, mentalność biznesowa w Turcji jest trochę odmienna od naszej. Firmy kooperujące z tureckimi partnerami musiały się po prostu Turcji „nauczyć”.

Mentalność biznesowa i niechęć do eksploracji rynków odmiennych kulturowo jest jedną z trzech największych trudności, z punktu widzenia eksporterów i importerów. Drugi obszar to niedocenywanie rosnącej siły nabywczej konsumenta tureckiego. Trzeci – działania wojenne toczące się w bezpośrednim sąsiedztwie Turcji.

Jednak gospodarka turecka jest jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek na świecie. Co więcej, do dnia dzisiejszego udowadnia, iż toczące się w pobliżu konflikty zbrojne nie mają na nią wpływu. Utrzymuje stałe relacje handlowe z przedstawicielami Unii Europejskiej i krok po kroku liberalizuje przepisy ograniczające rozwój handlu. Powyższy fakt ma też wpływ na wymianę gospodarczą pomiędzy naszymi krajami. Myślę, że w najbliższych latach ten stały, wzrostowy trend zostanie utrzymany. ◀



Piotr Wroński

Kontur Polska jest operatorem logistycznym wykorzystującym jedynie transport kołowy. Naszym core businessem są paczki, przesyłki drobnicowe i przewozy częściowe.

branże, natomiast ich udział w ogólnej liczbie przewożonych towarów systematycznie maleje. Rozwój gospodarki Turcji sprawił, iż z jednej strony przewożymy praktycznie całą paletę produktów dostępnych na rynku, a z drugiej Turcja stała się atrakcyjnym partnerem dla naszych eksporterów.

Kontur Polska jest operatorem logistycznym wykorzystującym jedynie transport kołowy. Naszym *core businessem* są

kach serwisujemy firmy logistyczne na kierunku tureckim. Obecnie taka współpraca ma miejsce z największymi operatorami logistycznymi na polskim rynku.

Specyfika kierunku

Jako że Turcja nie jest krajem należącym do Unii Europejskiej, choć bardzo blisko z nią współpracującym, obowiązują inne

**Piotr Wroński,
Dyrektor Handlowy
Kontur Polska Sp. z o.o.**



Ekonomiczny i skuteczny łańcuch dostaw jest niezbędny do tego, by firma mogła skoncentrować się na rozwoju swojej działalności

W odpowiedzi na potrzeby branży high-tech

Wartość globalnego rynku konsumenckich urządzeń elektronicznych w 2014 r. została wyceniona na ponad 1,2 bln dolarów. Szacuje się, że do 2020 r. osiągnie ona blisko 3 bln dolarów, zakładając utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu, które, według danych Future Market Insights, sięga 15,4% rocznie.

To sprawia, że wiele firm logistycznych zajęło się jego obsługą. Jednak co do tego, czy jest to rynek trudny, czy też nie – zdania są podzielone. Damian Kołata, menadżer ds. rozwoju w Fiege uważa, że branża high-tech to jeden z najbardziej wymagających segmentów zarządzania łańcuchem dostaw. – Składa się on z różnorodnych typów towarów o całkowicie odmiennych gabarytach, od przenośnych pamięci USB poczynając, a skończywszy na dwudrzwiowych lodówkach z dodatkowym wyposażeniem. Kolejnymi charakterystycznymi elementami są szczególne wymagania transportowe, a także zróżnicowane sposoby składowania. Istotną kwestię stanowi również znacząca wartość produktów. Powyższe uwarunkowania sprawiają, że tylko doświadczony operator logistyczny jest w stanie podjąć się odpowiedzialnego zadania obsługi klienta działającego w tej branży – komentuje.

Odmienne zdania jest Lidia Ratajczak-Kluck, dyrektor SG SCM/członek zarządu arvato Polska – firmy, która obecnie współpracuje z jednym dużym klientem z branży high-tech i obsługuje go także na rynkach zagranicznych. – W swoim pod-

stawowym zakresie branża high-tech nie ma wyraźnej specyfiki. Różnice pojawiają się w przypadku usług dodatkowych, które są zawsze dostosowane do konkretnych wymagań nie tylko danego sektora, ale także klienta – twierdzi. Natomiast Iwona Połowicz, dyrektor produktu lotniczego, DHL Global Forwarding, podchodzi do sprawy bardziej filozoficznie: – Każda bran-

dostaw, utrzymywanie pełnej kontroli nad nim oraz uproszczenie działań biznesowych.

Na czym polega specyfika branży?

Chyba jeszcze bardziej niż modę branżę high-tech charakteryzuje wyjątkowo krótki cykl życia produktu, związana z tym stała innowacyjność i krótkie cykle pro-

Operator logistyczny podejmujący się obsługi klientów z branży high-tech musi zagwarantować nie tylko dobrą jakość w konkurencyjnej cenie, ale także nowoczesne rozwiązania nadążające za szybkim tempem rozwoju branży.

ża jest odmienna i ma własne potrzeby w zakresie łańcucha dostaw, dlatego dzięki sektorowemu zarządzaniu nasi klienci uzyskują najlepsze oferty, zaspokajające szczególne potrzeby ich branży. Oczekiwania klientów z branży technologicznej to wspieranie ich wzrostu, zapewnianie korzystnych finansowo i elastycznych rozwiązań w łańcuchu

dukcyjne, co potwierdza Iwona Połowicz. – Normą są rynki konkurencyjne, z ciągle spadającymi cenami produktów, wymagającymi obniżania kosztów. Logistyka w branży technologicznej zajmuje się przede wszystkim dostarczaniem wartościowych produktów klientom spragnionym nowinek technicznych, zanim stracą one swoją atrak-

cyjność i staną się technicznie przestarzałe lub niemodne. Outsourcing usług oferowanych przez DHL pozwoli uzyskać niezbędną elastyczność łańcucha dostaw, pozwalającą dotrzymać kroku temu wysoce dynamicznemu rynkowi. Kluczem do naszego sukcesu jest tworzenie prostych i dedykowanych dla konkretnego klienta a często transportu rozwiązań, co znacząco ułatwia naszą współpracę – komentuje.

Co więcej, o czym mówi Damian Kołata, kontrahenci zwracają uwagę nie tylko na jakość, cenę i referencje, ale także na kreatywność rozwiązań, nowoczesne wspomaganie IT oraz kształt procesu decyzyjnego, który w obliczu szybkiego rozwoju rynku i coraz krótszego cyklu życia produktów musi zapewniać komunikację na linii kontrahent – operator – nabywca niemalże w czasie rzeczywistym. – *Wpływa to bezpośrednio na efektywność procesu i stanowi wartość dodaną, gdyż przekłada się na przewagę konkurencyjną na niezwykle wymagającym rynku. Operator musi elastycznie reagować na wszelkie zmiany wolumenów wynikające chociażby z sezonowości sprzedaży i dokładać wszelkich starań, aby lead time był skracany, co wynika z dużej konkurencji i jest odpowiedzią na coraz większe wymagania konsumentów – twierdzi.*

Sytuacja się komplikuje, gdy operator odpowiedzialny jest za dystrybucję produktów na wiele rynków na całym świecie – *Wtedy jesteśmy odpowiedzialni za instalację i dostosowanie oprogramowania urządzeń do wymagań poszczególnych rynków. Co więcej, jesteśmy odpowiedzialni za dołą-*



Prawie od A do Z

Paweł Racis, dyrektor handlowy UPS

UPS oferuje najszerszą gamę usług z zakresu dostarczania przesyłek, frachtu oraz zarządzania łańcuchem dostaw dla branży high-tech. Przewozimy wszystko, od dokumentów do silników lotniczych, transportem lądowym, morskim czy powietrznym, na całym świecie. Oferujemy także rozwiązania, które dla wielu osób nie kojarzą się w sposób

naturalny z UPS, takie jak zarządzanie zapasami, zwrotami, naprawami produktów, realizacji zamówień, projektowanie magazynów, wsparcie w zakresie handlu międzynarodowego czy usługi doradztwa finansowego. Tego rodzaju rozwiązania stanowią wartość dodaną i mogą dać naszym klientom z sektora high-tech przewagę konkurencyjną, poprzez możliwość generowania oszczędności, dzięki czemu stają się oni bardziej wydajni, mogą wchodzić na nowe rynki zagraniczne i jednocześnie poprawiać jakość obsługi klienta.

Nasze globalne modele usług – w skład których zaliczyć można dostęp do największej na świecie sieci lokalizacji, zintegrowaną logistykę UPS/Jabil – oznaczają więcej opcji, większą dostępność a tym samym większą szybkość realizacji zleceń dla firm z sektora high-tech. Kolejną usługą, która jest szczególnie przydatna dla firm z tego sektora jest UPS Returns® Exchange. Zapewnia ona klientom firm z sektora high-tech szybką i płynną realizację zwrotów oraz dostarczanie niezbędnych zamienników. Dzięki rozwiązaniom UPS Returns Exchange dostarczany jest towar zastępczy przy jednoczesnym odbiorze towaru, który przeznaczony jest do zwrotu. Daje to firmom high-tech większą kontrolę nad procesem zwrotu oraz swoimi zapasami.

czanie kart pamięci do produktów. W przypadku obsługi zwrotów świadczymy usługę, która polega na kontroli jakości i przywróceniu ustawień fabrycznych oprogramowania. Dla jednego z klientów arvato wynajęło powierzchnię na własnym terenie na serwis, przy czym pracują tam pracownicy klienta. Istnieje ścisła współpraca między magazynem i tym serwisem. Niektóre towary, ze

względu na wysoką wartość, są magazynowane w specjalnych, wydzielonych strefach, znajdujących się pod specjalnym nadzorem – podkreśla Lidia Ratajczak-Kluck.

Nietypowe wyzwania

Krótki czas życia produktu i wiążąca się z tym elastyczność łańcucha dostaw stawiają przed operatorami logistycznymi spore wyzwania. Do tego sprzęt elektroniczny jest bardziej wrażliwy na ewentualne uszkodzenia, wstrząsy i uderzenia. – *Stąd ważne są wysokie standardy w zakresie pakowania towaru i jego transportu. Innym wyzwaniem jest obsługa zwrotów. W przypadku sektora high-tech wykonujemy dokładną kontrolę jakości odsyłanych urządzeń oraz ewentualne ich odświeżenie pod kątem wizualnym i tzw. „twardy reset”, czyli powrót do ustawień fabrycznych – wyjaśnia Lidia Ratajczak-Kluck. – Wyzwaniem jest też pogodzenie wymagań klienta dotyczących serwisu i ceny – firmy wymagają z jednej strony najwyższej jakości serwisu, a z drugiej – najniższej ceny – dodaje Iwona Połowicz.*

Damian Kołata podkreśla, że operator logistyczny podejmujący się obsługi klientów z branży high-tech musi zagwarantować nie tylko dobrą jakość w konkurencyjnej cenie, ale także nowoczesne rozwiązania nadążające za szybkim tempem rozwoju branży. – *Misją FIEGE jest zasp-*



Ze sporym doświadczeniem

Damian Kołata, menedżer ds. rozwoju w Fiege

Firma FIEGE posiada spore doświadczenie w obsłudze podmiotów tego rynku, współpracuje w kilku krajach z jednym z europejskich liderów branży RTV/AGD. W magazynie o powierzchni kilkudziesięciu tysięcy metrów kwadratowych wykonywane są nie tylko procesy przyjęcia towaru, magazynowania oraz wysyłki, ale również kontrola jakości,

obsługa zwrotów i usługi kreujące wartość dodaną (Value Added Services), które polegają m.in. na tworzeniu zestawów promocyjnych i inne zadania, które przyczyniają się do zaspokajania wymagających potrzeb klienta końcowego. FIEGE świadczy w Centrum Dystrybucyjnym również usługi z zakresu obsługi handlu elektronicznego, wykonując czynności z zakresu całego zarządzania łańcuchem logistycznym. Łącznie dotyczy to kilkudziesięciu tysięcy różnych artykułów, wśród których znajdują się produkty z zakresu white-goods (pralki, lodówki, kuchenki mikrofalowe), małe AGD (blendery, miksery) a także brown-goods (telewizory i sprzęt audio) i grey-goods (sprzęt komputerowy). W wyniku efektu synergii i zastosowania modelu multi-channel, zamówienia online łączone są bardzo często z zamówieniami tradycyjnymi, co powoduje istotną wartość dodaną i przyczynia się do znacznego zmniejszenia kosztów transportu.



Od 12 lat z firmą Technicolor

Piotr Różycki, Comanufacturing Manager,
FM Logistic

Mimo tego, że core biznesem w FM Logistic jest od lat branża retail i FMCG to w naszym portfolio znajdują się także klienci z innych wysoce wyspecjalizowanych branż m.in. high-tech. Blisko 12 lat współpracujemy z firmą Technicolor. To francuska, międzynarodowa marka, która specjalizuje się w dostarczaniu usług i produktów wykorzystywanych do komunikacji medialnej oraz rozrywki. FM Logistic w ramach kontraktu odpowiada za usługi takie jak: co-manufacturing, magazynowanie, zaopatrzenie, obsługę celną i transport międzynarodowy. Do 2011 r. operacja była prowadzona na platformie w Mszczonowie, a od 2011 r. głównym miejscem dla tego projektu jest platforma FM Logistic w Błoniu.

Wysoce wyspecjalizowane usługi co-manufacturingu realizowane przez FM Logistic dla Technicolor obejmują customizację polegającą m.in. na: programowaniu modemów, nadrukowywaniu logo klientów końcowych metodą tampondruku i kompletowaniu zestawów (modem, akcesoria i dokumentacja). Wyposażenie techniczne wykorzystywane do realizacji tego przedsięwzięcia to: trzy półautomatyczne linie produkcyjne, około stu komputerowych stacji programowania, maszyny firmy Tampoprint, kilkadziesiąt specjalistycznych drukarek oraz zaawansowany dedykowany system informatyczny. Projekt obsługuje zespół około 150 pracowników.

Przez te wszystkie lata FM Logistic wykonało dla Technicolor prawie 60 milionów zestawów, 250 różnych produktów, które dystrybuujemy do ponad 60 krajów świata.

kajanie potrzeb klientów oraz długoterminowe zabezpieczenie ich celów biznesowych ze strony logistycznego zarządzania łańcuchem dostaw. Z tego względu zaimplementowano w centrach magazynowych oprogramowanie pozwalające na znaczne uproszczenie i optymalizację relacji kontrahent – operator, które zmniejsza koszty operacyjne i ula-

twia istotnie wyjaśnianie ewentualnych rozbieżności. Dodatkowo klient ma stały wgląd w dane zamówienia i jego status. Ma także możliwość generowania w czasie rzeczywistym raportów dotyczących wskaźników jakościowych, poziomu stanów magazynowych i wolumenów przyjęcia i wydania. Czytelna postać graficzna oprogramowania,

innowacyjność, a także możliwość customizacji pod potrzeby określonego klienta i specyfiki jego działalności, pozwalają FIEGE szybko reagować na jego uwagi i wdrażać w życie nowe pomysły służące osiągnięciu przewagi konkurencyjnej.

Konieczność dysponowania nowoczesnymi rozwiązaniami IT i odpowiednim wyposażeniem dla wykonywania usług, w przypadku których następuje ingerencja w oprogramowanie urządzeń, podkreśla też Lidia Ratajczak-Kluck. Dodaje, że nieodzownym jest oczywiście dobrze wyszkolony personel.

Wielec niż doświadczenie

Wielu operatorów świadczy usługi dla sektora high-tech, jednak – jak komentuje Paweł Racis, dyrektor handlowy UPS – logistyka jest czymś więcej niż tylko przemieszczaniem towarów z punktu A do B. – Inni z naszej branży starają się zbudować to, co UPS już posiada: zintegrowaną globalną sieć transportu, najnowocześniejszą platformę technologiczną oraz doświadczonych i profesjonalnych pracowników. Ponadto warto wyróżniać jeszcze jedną, darmową usługę UPS, tj. aplikację Quantum View Manage, która pomaga przedsiębiorstwom high-tech przewidywać i rozwiązywać problemy podczas dostarczania towarów. Dzięki wygodnej opcji automatycznego generowania wiadomości e-mail, firmy z tego sektora mogą bezpośrednio informować swoich klientów o powstałych wyjątkowych



Krótki czas życia produktu i wiążąca się z tym elastyczność łańcucha dostaw stawiają przed operatorami logistycznymi spore wyzwania. Do tego sprzęt elektroniczny jest bardziej wrażliwy na ewentualne uszkodzenia, wstrząsy i uderzenia



Przewagą kompleksowość oferty

Lidia Ratajczak-Kluck, dyrektor
SG SCM/członek zarządu arvato Polska

arvato zapewnia swoim klientom kompleksowe rozwiązania, optymalnie dostosowując się do wymagań swojego partnera. Naszą główną przewagą konkurencyjną jest przede wszystkim kompleksowość oferty, pełne dostosowanie się do potrzeb klienta oraz najwyższe standardy jego obsługi. W kontekście rynku sprzedaży elektronicznej normą jest realizacja zleceń jeszcze tego samego dnia, w którym zostało odebrane zamówienie. W branży e-handlu to właśnie czas i precyzja realizacji zleceń jest szczególnie ważna, stąd naszym priorytetem jest realizacja jak największej ilości zleceń jeszcze tego samego dnia. Jeżeli chodzi o wskaźniki jakościowe – arvato gwarantuje zachowanie najwyższych standardów na poziomie 99,8% (ryzyko błędu na 100 zleceń wynosi 0,2).

Ponadto, arvato oferuje dużą elastyczność i pełne dostosowanie się do potrzeb klienta. W kwestii IT – spółka może się w pełni zintegrować z systemami klienta. Wszystkie rozwiązania arvato są szyte na miarę.

Co również warto podkreślić, arvato jako część dużego międzynarodowego koncernu Bertelsmann, zapewnia klientom stabilność i bezpieczeństwo współpracy.

sytuacjach czy zmianach w planowaniu – co oszczędza czas, zmniejsza koszty i poprawia obsługę klienta – wyjaśnia.

Również Damian Kołata uważa, że tylko doświadczony operator logistyczny jest w stanie należycie wywiązać się ze swojej roli w procesie obsługi klienta z branży high-tech. Ale doświadczenie powinno iść w parze ze wsparciem IT, otwartością na nowe pomysły i gotowością do szybkiego wdrożenia innowacyjnych rozwiązań pozwalających jednocześnie uzyskiwać ko-

gi kreujące wartość dodaną, niezbędne jest zainstalowanie stołów, taśm i innych urządzeń, na których, bądź za pomocą których będą prowadzone operacje VAS. Uzupełnieniem prawidłowej architektury magazynu będzie sprawnie działający system WMS pozwalający na optymalne zarządzanie lokalizacjami i objętością miejsc składowania – podsumowuje.

Zdaniem Iwony Połowicz, ekonomiczny i skuteczny łańcuch dostaw jest niezbędny do tego, by firma mogła skoncen-

– Klienci z sektora high-tech rozumieją, że odpowiednie zarządzanie zapasami, zwiększone wykorzystanie internetu do zamawiania towarów, wymaga skutecznych usług transportowych. Nasza skuteczna dostawa w połączeniu z możliwościami UPS w zakresie serwisowania i magazynowania wpływają na zmniejszenie kosztów. Na przykład, nasze usługi pozwalają zredukować czas realizacji zamówienia naprawy sprzętów elektronicznych i ich zwrotów do zaledwie 24 godz., dla zakontraktowanych klientów. Szybkość realizacji takich zleceń pozwala zachować im konkurencyjność – podkreśla rolę operatorów logistycznych Paweł Racis.

Piotr Różycki, Comanufacturing Manager z FM Logistic podaje przykład własnej firmy: – Od samego początku wdrażamy wysoko wyspecjalizowane usługi dla wymagających branż. Nasze know-how pozwala nam z powodzeniem obsługiwać projekty międzynarodowe. O powodzeniu naszej długoletniej współpracy z Technicolor, poza oczywistą jakością serwisu, czyli utrzy-



Czytelna postać graficzna oprogramowania, innowacyjność, a także możliwość customizacji pod potrzeby określonego klienta i specyfiki jego działalności, pozwalają FIEGE szybko reagować na uwagi klienta

Tylko doświadczony operator logistyczny jest w stanie należycie wywiązać się ze swojej roli w procesie obsługi klienta z branży high-tech.

rzyści klientowi, który zmuszony jest do nadążania za dynamicznie rozwijającym się i konkurencyjnym rynkiem, na którym sprawna obsługa logistyczna i szybka dostawa przyczynia się do osiągnięcia sukcesu. – Kluczową kwestią w zakresie logistycznej obsługi klienta jest optymalne skomponowanie systemu składowania, który będzie efektywny dla zróżnicowanego gabarytowo asortymentu. Płynny i szybki proces kompletacji musi zostać poprzedzony starannym i przemyślanym wdrożeniem systemu składowania. Istotnym aspektem jest również wydzielenie obszaru o ograniczonym dostępie dla artykułów high value oraz strefy dla towaru zablokowanego, uszkodzonego, czy też zwróconego od klienta. Dużą rolę odgrywa właściwa powierzchnia strefy handlingowej. Gdy operator świadczy usłu-

gi kreujące wartość dodaną, niezbędne jest zainstalowanie stołów, taśm i innych urządzeń, na których, bądź za pomocą których będą prowadzone operacje VAS. Uzupełnieniem prawidłowej architektury magazynu będzie sprawnie działający system WMS pozwalający na optymalne zarządzanie lokalizacjami i objętością miejsc składowania – podsumowuje.

Zdaniem Iwony Połowicz, ekonomiczny i skuteczny łańcuch dostaw jest niezbędny do tego, by firma mogła skoncen-

trować się na rozwoju swojej działalności. Aby zrealizować swoje cele należy współpracować z partnerem, który nieprzerwanie dostarcza rozwiązania optymalizacyjne i jest liderem na rynku. – Nasze rozwiązania logistyczne dla branży elektronicznej pomagają firmom w redukcji zapasów i czasu dostaw, zapewniają kontrolę i przejrzystość całego procesu aż do końcowej dostawy. Cele te realizujemy, koncentrując się na dostępności produktów i optymalizacji ich przepływów oraz kosztach łańcucha dostaw. Maksymalną elastyczność oraz szybkość działania można zapewnić poprzez outsourcing całej logistyki. DHL Global Forwarding umożliwia zmniejszenie magazynowanych zapasów i zachowanie wysokiej jakości oraz elastyczność wobec wymagań rynkowych – twierdzi.

maniem wszystkich KPI w „zielonej strefie”, decyduje także wsparcie kompetentnej kadry FM Logistic w dopasowaniu produkcji do zmieniających się potrzeb rynku i oczekiwań klienta. Takie podejście, gdzie operator pełni rolę doradcy, wielokrotnie pozwoliło naszym klientom sprostać rynkowym wyzwaniom. Z naszej strony takie działania to nie tylko rekonfiguracja technologii, czy wdrażanie nowoczesnych narzędzi IT, ale także organizacja cyklicznych warsztatów, na których wspólnie opracowujemy innowacyjne pomysły. Zarządzanie w duchu Continuous Improvement z użyciem narzędzi LEAN jest w naszych czasach standardem wyznaczającym kierunki i szanse ciągłych optymalizacji oraz poprawy efektywności kosztowej, a to doceniają nasi klienci. ◀

Elżbieta Haber



W firmie August Jaeger obecnie korzysta się już z dziewięciu bram szybkobieżnych EFAFLEX, które bez zarzutu spełniają swoje zadanie

EFAFLEX 
szybkie i bezpieczne bramy

Hermetyczne zamknięcie do nowej chłodni

Firma August Jaeger Nachf. GmbH & Co. KG wybierając wyposażenie dla swoich magazynów postawiła na bramy szybkobieżne o wysokiej izolacji EFAFLEX.

We wrześniu 2013 r. August Jaeger Nachf. GmbH & Co. KG rozpoczął użytkowanie nowej chłodni w Engelskirchen. Dzięki temu zwiększył łączną powierzchnię magazynowania do 8 tys. m². W celu zapewnienia energooszczędnej eksploatacji nowego magazynu projektanci budynku zdecydowali się zamontować w nim drzwi chłodnicze nowej generacji produkowane przez firmę specjalizującą się w produkcji bram szybkobieżnych – EFAFLEX.

Z wysokim stopniem izolacji

– Produkty EFAFLEX polecił nam kierownik budowy. Potrzebowaliśmy bram, które otwierają się i zamykają bardzo szybko, a poza tym są wytrzymałe, gdyż będą często w użyciu – wyjaśnia swoje motywy Markus Vigenier. Jest on odpowiedzialny za kiero-

wanie całym magazynem. – Jako pierwsza przyszła nam na myśl firma EFAFLEX – dodaje.

Przemysłana konstrukcja bramy przeznaczonej dla obszarów chłodniczych EFA-SST-TK-100 wpisuje się w trend

„na okrągło”, co jest szczególnie ważne w chłodniach, w których konieczne jest częste magazynowanie i wywóz towaru. Dynamiczna prowadnica skrzydła bramy i prowadnica spiralna AFM (Active Framework Mechanism) powoduje, że po

Nowa brama szybkobieżna wytrzymuje wysokie obciążenia, dzięki czemu może być użytkowana niemal „na okrągło”, co jest szczególnie ważne w chłodniach, w których konieczne jest częste magazynowanie i wywóz towaru.

produktów i wyposażenia zakładów, które zapewniają pozytywny bilans energetyczny przedsiębiorstw. Nowa brama szybkobieżna wytrzymuje wysokie obciążenia, dzięki czemu może być użytkowana niemal

zamknięciu skrzydło bramy jest przesuwane w kierunku ościeżnicy, ku obiegowej uszczelce profilowej, dzięki czemu obszary głębokiego chłodzenia są zamykane niemal hermetycznie. W porównaniu z innymi konstrukcjami bramowymi skrzydło bramy jest zwijane w konstrukcji spiralnej po zewnętrznej – a więc ciepłej – stronie bramy. Bezpośrednio po stronie chłodnej stosowane są zintegrowane w obiegowych profilach uszczelniających, uszczelkach lameli oraz w profilu kontaktowym listwy układu ogrzewania powierzchni kontaktowych, ograniczające powierzchnię styku uszczelki ze skrzydłem bramy, podłożem i poszczególnymi lamelami skrzydła bramy, a tym samym wykluczające ich przymarzanie. Współczynnik U na poziomie 0,62/m²K przy wymiarach bramy 4000 × 4500 mm sprawia, że Efaflex to niezwykle szczelna i zapewniająca wysoki stopień izolacji niskoenergetyczna brama dla obszarów chłodniczych.

Doskonałą izolację w EFA-SST-TK-100 z systemem EFA-AFM zapewniają między innymi lamele izolacyjne o grubości 100 mm EFA-THERM. Są one dzielone termicznie. Lamele zostały pojedynczo zamocowane w zawiasach bramy. Gwarantuje to bardzo wysoką cichobież-



Przemysłana konstrukcja bramy przeznaczonej dla obszarów chłodniczych EFA-SST-TK-100 wpisuje się w trend produktów i wyposażenia zakładów, które zapewniają pozytywny bilans energetyczny przedsiębiorstw

ność, niezrównaną trwałość oraz najwyższą funkcjonalność: również dzięki szybkiej i łatwiej wymianie lameli.

W firmie August Jaeger...

Korzysta się już z dziesięciu bram szybkieżnych EFAFLEX, które bez zarzutu spełniają swoje zadanie. I tak przykładowo – brama do obszaru mleczarni wykonuje codziennie od 300 do 500 cykli otwierania. Za wyjątkiem strefy dostaw, wszystkie inne bramy zamykają obszary głębokiego chłodzenia o temperaturze -24°C , zaś obszary chłodnicze o temperaturze 5°C . – *Pracowały one bezproblemowo już przez wiele lat, jesteśmy z nich bardzo zadowoleni* – komentuje Markus Vigenner. Na pochwałę zasłużyła również obsługa klienta EFAFLEX. – *Konserwacja bram przebiega bez zarzutu. Nie ma tu zarzucania się papierami: Raporty z konserwacji otrzymuję e-mailem po niedługim czasie. To bardzo pozytywne rozwiązanie* – dodaje.

– *Nowa chłodnia była koniecznością ze względu na rozbudowę powierzchni magazynowej* – opowiada Markus Vigenner. Fir-

ma August Jaeger Nachf. GmbH & Co. KG prowadzi trzy markety HIT jako projekty franszyskowe. Poza tym do przedsiębiorstwa należy siedem stacji benzynowych. – *Dziewięć stacji benzynowych Jaeger posiada duże sklepy. W międzyczasie musieliśmy więc zwiększyć nasze zaplecze magazynowe* – wyjaśnia Nachf.

klientów. W ofercie firmy August Jaeger Nachf. GmbH & Co. KG znajdziemy obecnie około 15 tys. artykułów, które zapewnią odpowiednie zatowarowanie zarówno dla gastronomii, firm cateringowych, jak i firm utrzymujących porządek.

Hurtownia Cash & Carry zlokalizowana przy głównej siedzibie w Engelskir-

Współczynnik U na poziomie $0,62/\text{m}^2\text{K}$ przy wymiarach bramy 4000×4500 mm sprawia, że Efaflex to niezwykle szczelna i zapewniająca wysoki stopień izolacji niskoenergetyczna brama dla obszarów chłodniczych.

Przedsiębiorstwo prowadzone jest przez rodzinę Pilatzki, już w czwartym pokoleniu. Hendrik Pilatzki, najmłodszy następca firmy, prowadzi wraz ze swoim ojcem zakład zatrudniający w chwili obecnej 400 pracowników. Firma optymalnie dopasowuje asortyment swoich produktów pod kątem różnych grup docelowych

chen-Ründeroth zapewnia dalszą ofertę usługową, skierowaną do sektora gastronomicznego i hotelowego. Jaeger poza osobistą obsługą w rodzinnej atmosferze oferuje całą gamę artykułów zapewniających efektywne zaopatrzenie w towar wszystkich grup docelowych przedsiębiorstwa. ◀

Wymierna wartość dodana

Wymiana europalet to koszmar dla europejskich operatorów z branży transportowej i logistycznej. Wymienne palety nie są regularnie dostępne, mają niską jakość, a często nie są nawet zgodne z obowiązującymi kryteriami wymiany palet według UIC i EPAL. Na rampie znaczy to wtedy – bierz to lub zostaw!



Zamiast wymieniać palety odbiorcy towarów wystawiają często pokwitowania na nie. Jednak cała procedura wymiany palet i związane z tym koszty oraz nakłady administracyjne skutecznie obniżają dochody, m.in. dlatego, że pokwitowania są z reguły związane z odbiorem palet w konkretnej lokalizacji. W przypadku, gdy chcemy je ponownie zrealizować, muszą być przedłożone oryginały w tym konkretnym miejscu, a dopiero w zamian otrzymujemy palety wymienne.

Nie tylko w transportach transgranicznych

Wymiana palet to wymóg, który na rynku transgranicznym jest prawie niemożliwy do spełnienia pod kątem ekonomicznym, ponieważ z jednej strony oczekuje się coraz większej elastyczności od operatorów logistycznych, a z dru-

giej – w branży transportowej coraz większe znaczenie odgrywają giełdy trans.eu, timocom, teleroute i inne. Ładunki powrotne często muszą być elastycznie i szybko organizowane, a to właśnie rynki handlowe są kolejnym, dobrym przykładem wyzwań związanych z wymianą europalet. Wystarczy nadmienić, że 87% ładunków na paletach oferowanych za pośrednictwem giełd, gdzie wymagana jest wymiana palet, nie przechodzi do

Administracja i ryzyko straty szybko nieważną oczekiwaną kwotę marży.

Co jednak uczynić w sytuacji, gdy spedytor jako zleceniodawca zleca usługę transportową tylko w połączeniu ze zwrotem europalet? Jak pozostać elastycznym, utrzymać wystarczającą przejrzystość każdego ruchu palet i jak utrzymać koszty palet na akceptowalnym poziomie? A taki sposób obsługi wybiera coraz więcej spedytorów, którzy nawet nie przyjmują do

Skuteczna realizacja procesu wymiany palet decyduje o przewadze konkurencyjnej operatorów spedycyjnych.

fazy mediacji. Powód jest prosty: nikt nie może przewidzieć, jak będzie przebiegała wymiana palet w jednostkowym przypadku i jakie koszty pociągnie to za sobą.

realizacji porównywalnych zleceń. Nie jest to jednak dobry pomysł, ponieważ na rynku transportowym występuje silna konkurencja i wzmożona koncentracja,



Dzięki składom inter.PAL można w sposób elastyczny zaopatrzyć się według potrzeb w palety wymienne lub zdać ich zbędne ilości

a potencjalnego zleceniodawcę możemy zainteresować ofertą nie tylko usług czysto spedycyjnych, ale także ich dodatkową wartością dodaną, na przykład poprzez skuteczną realizację procesu wymiany palet.

Można by podejrzewać, że tylko tuzy z branży mogą wykorzystać swoją pozycję, by sprostać tym wyzwaniom i zyskać dalszą przewagę konkurencyjną. Na szczęście żyjemy w erze cyfrowej i sieć zapewnia nam więcej rozwiązań. Mają one tę zaletę, że przy niewielkich środkach inwestycyjnych czy nawet zupełnie bez nich (często wystarczy tylko dostęp do internetu i zgłoszenie swojego udziału) zyskujemy możliwość uczestnictwa w usługach i rozwiązaniach oferowanych przez nowoczesnych i wyspecjalizowanych usługodawców. Dziś nie musimy inwestować we własne roz-

budowane oprogramowanie przetargowe i systematycznie zarządzać nim – wystarczy dostęp do internetu i zgłoszenie do firmy oferującej odpowiednie zarządzanie.

inter.PAL – obsługa obrotu europalet

Firma spedycyjna i logistyczna zyskuje dziś dostęp do rozwiązań w zakresie stosowania europalet i innych wymiennych nośników ładunków. Jest to możliwe poprzez bezpłatny, łatwy i szybki dostęp do portalu online inter.PAL, firmy obsługującej obrót paletami. Portal zapewnia:

1. Korzystanie z europejskiej sieci składu palet.

Użytkownicy inter.PAL korzystają z ponad 250 składów europalet w ośmiu europejskich krajach. Ponowne przyjęcie palet nie jest uzależnione od lokalizacji wcześniejsze-

go miejsca nośnika ładunku. Tak więc otrzymują oni elastyczną formę wymiany palet.

2. Poprawa jakości i naprawa uszkodzonych palet.

Usługi w zakresie napraw mogą być wykonywane na życzenie klienta według zgłaszanych standardów jakościowych.

3. Pełna przejrzystość w zakresie przeznaczania palet i ich zasobów na portalu online.

Każdy ruch palet jest zapisywany bezpośrednio na portalu online, co zapewnia przejrzystość. Inne działania administracyjne i wyjaśnianie kwestii spornych są całkowicie wyeliminowane.

Poprzez strukturę i szeroki zasięg składów inter.PAL można zaopatrzyć się elastycznie w palety wymienne lub zdać te zbędne. Jedynym warunkiem jest posiadanie dostępu do portalu online inter.PAL i dysponowanie niezbędnymi środkami finansowymi.

Ostatnia już kwestia to zakup palet w przystępnych cenach. Aktualnie cena kupna jednej europalety klasy C (zdanej do wymiany) wynosi tylko 5,09 euro. Idealnym rozwiązaniem jest korzystanie z europalet w miejscach docelowych, gdy nie są już operatorom potrzebne, tak by pozbyć się ich przedłużonego składowania lub bezpłatnie wprowadzić na stan składów inter.PAL. W ten sposób można upiec dwie pieczenie przy jednym ogniu.

Przeksięgowanie zamiast transportu palet

inter.PAL oferuje jeszcze inną możliwość – zamiast przesyłać europalety, przeksięgowuje się zwrotnie środki finansowe. Przeksięgowanie zastępuje drogi i nieefektywny transport pustych palet.

Wiele europejskich firm spedycyjnych może w krótkim czasie znacznie zredukować koszty składowania palet poprzez wykorzystanie sieci składów inter.PAL oraz zyskać nowe możliwości zwrotu europalet, zgodnie z wymogami ich standardów jakościowych. Jest to zarówno ponowne zaopatrzenie spedytorów, jak i zapewnienie możliwości zwrotu na potrzeby własne podwykonawców, którzy tylko wprowadzają palety do systemu inter.PAL w lokalizacjach, w których firmy ich nie potrzebują, a potem pozyskane saldo przeksięgowują na swojego zleceniodawcę.

Warto zatem postarać się o zapewnienie dostępu do inter.PAL na portalu online. Dostęp ten do niczego nie zobowiązuje. Udostępnione są za to interesujące usługi, jak korzystanie z aplikacji inter.PAL – Paletten-App na potrzeby zdecentralizowanego przeksięgowywania ruchu palet. <

MM



Każdy jednostkowy ruch palet jest zapisywany bezpośrednio na portalu online, co zapewnia oczekiwaną i wymaganą przejrzystość w tym zakresie



Standardem jest dziś lokalizacja pojazdu, w czasie rzeczywistym, co z założenia umożliwiać ma błyskawiczne reagowanie na problemy czy utrudnienia w ruchu. W praktyce oznacza to ciągły i bieżący podgląd pojazdów na cyfrowej mapie

Palcem po (cyfrowej) mapie

Systemy informatyczne dla transportu

W dobie powszechności rozwiązań informatycznych nikogo nie dziwi dziś wykorzystanie narzędzi informatycznych do planowania tras i zarządzania transportem. Wymagania rynkowe ciągle jednak się zmieniają, co nie pozostaje też bez wpływu na ewolucję systemów IT.

Efektywność realizacji zadań przewozowych zależy dziś m.in. od odpowiedniego dostępu do informacji. I to właśnie chęć gromadzenia wielu informacji, ich przetwarzania, a w efekcie doprowadzenia do podniesienia wydajności realizowanych operacji transportowych jest często wiodącym argumentem za wdrażaniem systemów do zarządzania transportem. Oczywiście nie o same pojedyncze dane tu chodzi, ale o ich kompleksowe podejście do tematu – o bazę danych, możliwość analizowania i rapor-

towania danych, co w efekcie przekłada się na możliwość wyszukiwania obszarów do poprawy, uzasadnienia optymalizacji czy

wprowadzania zmian w organizacji. Celem wdrożenia systemu IT coraz częściej jest nie tylko samo zarządzanie, ale chęć

Chęć gromadzenia wielu informacji, ich przetwarzania, a w efekcie doprowadzenia do podniesienia wydajności realizowanych operacji transportowych jest często wiodącym argumentem za wdrażaniem systemów do zarządzania transportem.



Istnieją proste systemy do monitorowania niewielkich flot – składające się z elementów GPS do pojazdów i prostej aplikacji, ale także rozbudowane narzędzia do zarządzania flotami setek czy więcej pojazdów, monitorowania ich statusu, nadzoru nad realizacją dostaw

dokonania optymalizacji procesów i uzasadnienia ich zmiany. A sam system to nie tylko oprogramowanie, ale i urządzenia mu towarzyszące – jak chociażby czujniki umożliwiające rejestrację danych czy GPS.

Ile może GPS?

„Standardem” w zakresie śledzenia pojazdów i monitorowania ich pracy stało się pozycjonowanie GPS. I nic dziwnego, technologia ta zapewnia bowiem wystarczający do większości zadań poziom dokładności, a stosunkowo niski koszt jej wdrożenia i wysokie możliwości wynikające z zastosowania także nie pozostały bez wpływu na jej popularność. Standardem jest dziś lokalizacja pojazdu, w czasie rze-



Cięcie kosztów wynikać może z różnych zmian – w zakresie sposobu planowania tras, bardziej efektywnego realizowania dostaw czy eliminacji błędów, pomyłek i różnych miejsc „marnotrawstwa”

czywistym, co z założenia umożliwiać ma błyskawiczne reagowanie na problemy czy utrudnienia w ruchu. W praktyce ozna-

na produkcji oprogramowania (a także integratorów – łączących oprogramowanie z urządzeniami różnych producentów).

Celem wdrożenia systemu IT coraz częściej jest nie tylko samo zarządzanie, ale chęć dokonania optymalizacji procesów i uzasadnienia ich zmiany.

cza to ciągły i bieżący podgląd pojazdów na cyfrowej mapie – wraz z nanoszeniem na nich odchyłań od założonego planu czy różnych zdarzeń nieprzewidywanych. Same systemy telematiki rozwijają się dziś dwójako – pochodzą zarówno od producentów pojazdów (choćby samochodów ciężarowych czy dostawczych) jak i firm typowo software'owych, skupiających się

Celem wdrożenia tego typu narzędzi bardzo często jest po prostu cięcie kosztów, w myśl zasady, że koszty transportu to ważna część szerszej grupy kosztów logistyki, a optymalizacja działań transportowych może dać wymierne korzyści. To cięcie kosztów wynikać może z różnych zmian – w zakresie sposobu planowania tras, bardziej efektywnego realizowania

dostaw czy eliminacji błędów, pomyłek i różnych miejsc „marnotrawstwa”.

Na rynku dostępnych jest wiele aplikacji – od prostych narzędzi do śledzenia pojazdów aż po rozbudowane systemy typu TMS – *transport management system*. Widać tendencję, że coraz częściej jeden system pełni kilka różnych funkcji. To sprawia, że pojawiają się np. systemy łączące zarządzanie transportem z prowadzeniem kalkulacji dotyczących realizowanych tras, poziomu wypełnienia i sposobu załadowania pojazdów czy optymalizacji wykorzystania całej floty. Sam TMS także może być rozbudowanym narzędziem, wykorzystywanym nie tylko do planowania operacyjnego, ale także taktycznego czy strategicznego. Staje się tym samym źródłem kompleksowo dostarczanej informacji o zarządzaniu całą siecią transportową.

Pojazd a flota

Droga do optymalizacji pracy całej floty wiedzie od pojedynczego pojazdu. Jednym z zadań narzędzi informatycznych jest zarządzanie realizowanymi zadaniami, co ma pozwolić na dopasowanie floty do obsługiwanych zadań. Systemy IT mają wspomóc przedsiębiorstwo także w rozwiązywaniu różnych problemów – związanych zarówno z realizowanymi przewozami jak i typowo organizacyjnymi, w zakresie czasu pracy kierowców, norm i poziomu zużycia paliwa. W niektórych przedsiębiorstwach dedykowane narzędzia do monitorowania wdraża się także po to, by wyeliminować problemy z nieuczciwymi kierowcami, którzy np. wykorzystują samochód firmowy do realizacji dodatkowych, „prywatnych” kursów.

Systemy zarządzania transportem pozwalają coraz częściej nie tylko na operacyjne monitorowanie floty, ale także dokonywanie analiz w średniej czy długiej perspektywie – chociażby poprzez analizy kosztów czy realizowanych procesów. To systemy dla wielotysięcznych flot, ale coraz częściej także dla firm, które mają kilka czy kilkanaście samochodów. Sam system ma podnosić wydajność, eliminować nadużycia, ale także zapewniać bezpieczeństwo. Monitorowanie pozwala także na poznanie sposobu pracy kierowców – techniki jazdy, czy zachowania na drodze. Dodatkowe możliwości w zakresie optymalizacji wykorzystania samochodów we flotach przedsiębiorstw wynikają także z możliwości nadzoru samochodów osobowych. Odpowiednie zarządzanie pozwala „wyłapać” na przykład nadużywanie wykorzystania pojazdów w celach prywatnych. To zatem pełny monitoring – zarówno kierowcy



System IT to nie tylko narzędzie do cięcia kosztów. Ma on przed sobą postawione szersze zadania, mając realny wpływ na jakość usług transportowych, ich efektywność ekonomiczną, a także bezpieczeństwo – kierowcy, ładunku czy podmiotów uczestniczących w procesie biznesowym

w jego czasie pracy, zadań w trakcie ich realizacji jak i pojazdu, gdy nie wykonuje zadań firmowych.

Nie tylko dla kosztów

Oferta systemów informatycznych dla branży transportowej jest szeroka. Są wśród nich zarówno proste systemy do monitorowania niewielkich flot – składające się z elementów GPS do pojazdów i prostej aplikacji, np. na stronie www, ale także rozbudowane narzędzia do zarządzania flotami setek czy więcej pojazdów, monitorowania ich statusu, nadzoru nad realizacją dostaw. Od branży logistycznej (a zatem i od firm transportowych) oczekuje się dziś nie tylko informacji o zrealizowaniu dostawy (wraz z ewentualnymi usługami dodatkowymi), ale także raportowania statusu jej realizacji – chociażby poprzez podawanie informacji o aktualnym statusie realizacji zadania transportowego czy dystrybucyjnego lub podaniu lokalizacji, w której aktualnie znajduje się konkretna przesyłka. W wybranych branżach konieczne jest bieżące śledzenie parametrów pojazdu i jego ładunku, a systemy informatyczne także wyraźnie ułatwiły zbieranie i analizowanie tego typu danych. System IT to zatem nie tylko narzędzie do cięcia kosztów. Ma on przed sobą postawione szersze zadania, mając realny wpływ na jakość usług transportowych (z punktu



Kluczem do udanego wdrożenia tego typu narzędzia jest dopasowanie do potrzeb konkretnej floty i jej specyfiki

poziomie operatora logistycznego. Wiele zależy od tego jakim zadaniom dedykowany jest konkretny system zarządzania transportem. W szczególności – czy odnosi się do zdefiniowanych na sztywno tras, realizowanych na przykład każdego dnia ale z różnym obciążeniem, czy wręcz przeciwnie – trasy są dynamiczne, zadania zmieniają się z godziny na godzinę, a zadaniem systemu jest nie tylko zarządzanie planem, ale dynamiczne planowanie i replanowanie zgodnie ze zmianami z otaczającej

on investment, pozwalający na precyzyjne określenie spodziewanego zwrotu z inwestycji (w tym przypadku: w system informatyczny).

Analiza i co dalej?

Przyszłość to wieloaspektowa analiza transportu drogowego, w oparciu o szeroki zakres danych archiwalnych, gromadzonych w rozbudowanych bazach danych. Transport drogowy dostarcza szerokie spektrum takich danych, a dzięki coraz wyższemu „zinformalizowaniu” pojazdów i firm przewozowych ich gromadzenie nie jest dziś większym problemem. Jakie dane podlegają przetwarzaniu przy tej okazji? Analizie poddać można wszystko to, co dotyczy zarówno realizowanej trasy, przewożonego ładunku jak i otoczenia. Kluczowe informacje dotyczą chociażby zarządzania ruchem drogowym – tego jakie natężenie i w jakich godzinach występowało na danej trasie, co w praktyce pozwala oszacować czas jazdy (i realizacji zadania przewozowego) w wybranych porach dnia, tygodnia czy roku. Oczywiście nie brakuje tu danych o charakterze losowym – wszak częstą przyczyną opóźnień są właśnie awarie, kolizje czy załamania pogody. Z punktu widzenia analizy samego przewozu – to także dane dotyczące ładunku – czasu przewożenia, warunków w czasie transportu (choćby w zakresie temperatury) czy nieupoważnionego otwarcia skrzyni ładunkowej. Zestawienie danych z przebiegu dotychczasowych zadań, wraz z estymacją dla kolejnych zleceń, pozwala wnieść „optymalizację” transportu na kolejny, wyższy poziom. ◀

Adam Kowalczyk

Droga do optymalizacji pracy całej floty wiedzie od pojedynczego pojazdu. Jednym z zadań narzędzi informatycznych jest zarządzanie realizowanymi zadaniami, co ma pozwolić na dopasowanie floty do obsługiwanych zadań.

widzenia klienta), ich efektywność ekonomiczną (z punktu widzenia przedsiębiorstwa), a także bezpieczeństwo – kierowcy, ładunku czy podmiotów uczestniczących w procesie biznesowym.

Kluczem do udanego wdrożenia tego typu narzędzia jest dopasowanie do potrzeb konkretnej floty i jej specyfiki. Inne narzędzia potrzebować będziemy do prostego śledzenia pojazdów w małej flocie, a inne do dużej floty gdzie problemy są większe, a każda nawet drobna procentowa oszczędność przekłada się na duże kwoty dla przedsiębiorstwa. Jeszcze inne narzędzie sprawdzi się do nadzoru nad podwykonawcami, udostępniania klientom informacji o przewożonych ładunkach czy do zarządzania operacjami na

rzeczywistości. Coraz częściej duże firmy idą jeszcze dalej – dochodząc od narzędzi do zarządzania transportem do systemów służących strategicznemu zarządzaniu procesami czy całą siecią logistyczną.

Do oceny kosztów wdrożenia zwykle stosuje się wskaźnik TCO – *Total cost of ownership*, czyli całkowitego kosztu „posiadania” rozwiązania informatycznego – kosztów jego zakupu, utrzymania, modernizacji. To pozwala na oszacowanie nie tylko „bazowej” kwoty związanej z zakupem oprogramowania, ale na całościowe podejście do efektywności ekonomicznej działania systemu w czasie, uwzględniając zmiany w taborze, zmiany procesów w organizacji i inne. Sposobem na pomiar efektywności jest także wskaźnik ROI – *return*

Scania realizuje wizję autonomicznego transportu

Eksperci Scania opracowali autonomiczne pojazdy budowlane, które mogą pracować na zamkniętych obszarach bez udziału kierowcy.auta mają być wykorzystywane m.in. w kopalniach i portach, a następnie zostaną zaadaptowane do zwykłego ruchu drogowego. Współpracujące ze sobą autonomiczne ciężarówki Scania zostały zaprezentowane pod koniec maja w Szwecji.

Pojazdy Scania powstały we współpracy z dostawcami zaawansowanych technologii oraz instytucjami naukowymi, w tym przy wsparciu szwedzkiej agencji Vinnova, zajmującej się rozwijaniem innowacji. – Autonomiczne

typu auto nigdy nie przekracza dozwolonej prędkości, nie jedzie agresywnie i rzadko potrzebuje wypoczynku, dzięki czemu rośnie jego dyspozycyjność – komentuje Henrik Henriksson, prezes i dyrektor generalny Scania AB.

„Mózgiem” jednostka sterująca

„Inteligentna” ciężarówka jest w stanie analizować otoczenie, interpretować zachodzące zmiany i adaptować się do nich wykonując powierzone jej zadania. „Mózgiem” pojazdu jest jednostka sterująca, odpowiadająca za samodzielność auta. Gromadząc dane z licznych czujników, przetwarza je tworząc obraz otoczenia. Odbiera również polecenia z zewnętrznego systemu zarządzania przewozami i przetwarza je tak, aby były zrozumiałe dla systemów pojazdu. Kolejnym elementem jest „inteligentny” układ napędowy, działający z najwyższą precyzją i oszczędzający energię. Główny moduł sterujący zarządza pracą silnika, sprzęgła, skrzyni biegów oraz hamulców pomocniczych.

Autonomiczny pojazd Scania skutecznie wykrywa obiekty znajdujące się przed nim dzięki kamerze z wielosoczewkowym obiektywem znajdującej za przednią szybą. Jej funkcjonowanie opiera się na tej samej zasadzie, co widzenie stereoskopowe u człowieka, dlatego może z łatwością

rozpoznawać np. ukształtowanie terenu, zlokalizować pojazdy, pieszych oraz rozpoznać oznakowanie na jezdni. W każdym narożu auta znajduje się też radar krótkiego zasięgu, co pozwala wykrywać obiekty w promieniu 360 stopni. Radary funkcjonują niezależnie od pogody, dniem i nocą. Oprócz nich ciężarówka posiada radar dalekiego zasięgu, do 200 m przed pojazdem, co umożliwia jazdę z wysokimi prędkościami.

Elektrohydrauliczny układ kierowniczy (EAS), to system, służący do automatycznego kierowania pojazdem i bezpiecznego omijania przeszkód. Jednocześnie spełnia funkcję wspomagania układu kierowniczego. Ciężarówka jest też wyposażona w czujniki bezwładnościowe, mierzące przyspieszenie i obrót pojazdu wokół osi pionowej. Dostarczają one jednostce sterującej informacji o zmianach położenia auta. Z kolei czujniki prędkości kół mierząc prędkość każdego koła osobno, umożliwiają jednostce sterującej dokonanie oceny sposobu, w jaki porusza się pojazd.

Z wykorzystaniem GPS

Moduł GPS lokalizuje ciężarówkę i umożliwia zaplanowanie trasy przejazdu. Podążanie nią jest możliwe dzięki przetwarzaniu informacji dostarczanych przez czujniki. Łącze do przesyłania danych jest kanałem komunikacji pozwalającym odbierać zlecenia, przysyłać informacje o bieżącym statusie auta i jego osiągnięciach. Umożliwia również dzielenie się informacjami z trasy z innymi pojazdami autonomicznymi.

Autonomiczne pojazdy już dziś znakomicie radzą sobie podczas testów praktycznych, choć zanim zostaną wprowadzone do sprzedaży musi minąć jeszcze kilka lat.

Rozwijając prace nad autonomicznymi pojazdami Scania zmierza do objęcia pozycji globalnego lidera zrównoważonego transportu. Osiągnięcie tego celu wymaga połączenia bogatej oferty zróżnicowanych pojazdów i usług z pracą zespołową oraz współpracy z innymi podmiotami. ◀

MB



Tego typu auto nigdy nie przekracza dozwolonej prędkości, nie jedzie agresywnie i rzadko potrzebuje wypoczynku, dzięki czemu rośnie jego dyspozycyjność

ciężarówki są ważnym elementem bezpiecznego, zrównoważonego i niezależnego od paliw kopalnych transportu drogowego, nad którym pracujemy w Scania. Wykorzystywanie pojazdów, które są częściowo lub całkowicie autonomiczne przyczynia się do wzrostu wydajności i bezpieczeństwa. Tego



Elektrohydrauliczny układ kierowniczy (EAS), to system, służący do automatycznego kierowania pojazdem i bezpiecznego omijania przeszkód. Jednocześnie spełnia funkcję wspomagania układu kierowniczego

Opłaty drogowe. Między Wschodem a Zachodem

Przed chwilą Rosja, teraz Belgia – co kilka miesięcy kolejne państwo europejskie przechodzi na elektroniczny system rozliczania opłat drogowych. Każdy z nich to nowe urządzenie na szybko i kolejny koszt, o którym należy pamiętać. Jak to wszystko ogarnąć i nie wydać przy tym majątku? Z pomocą przychodzą międzynarodowi operatorzy kart paliwowych, którzy wyspecjalizowali się w optymalizacji rozliczeń związanych z opłatami drogowymi.

Ppełniamy rolę integratora kosztów związanych z mytem w modelu: jeden partner usługi, jedna faktura, jedno urządzenie na wiele krajów – mówi Michał Bałakier z DKV Euro Service Polska. Opłaty drogowe stały się drugim po paliwie kosztem dla firmy transportowej i stanowią spore wyzwanie z punktu widzenia monitorowania oraz osobnego rozliczania pozycji z wielu krajów. Operator karty to jedyna droga, aby zdjąć ciężar tych formalności z barków przewoźnika – od rejestracji do wybranych systemów, przez udostępnienie urządzeń, po wygodne, łączne rozliczanie opłat z całej Europy.

Narzędzia online

Wybrani operatorzy kart projektują specjalne narzędzia informatyczne do zarządzania opłatami drogowymi w wielu krajach z poziomu jednej platformy. Na przykład za pomocą aplikacji eReporting DKV możliwe jest analizowanie wydatków z tytułu myta – w podziale na odcinki, daty, pojazdy, rodzaje dróg czy też kraje. Koszty ze wszystkich krajów wyszczególnione są później na przejrzystej e-fakturze. Znaczenie ma też sposób rozliczeń – korzystając z pośrednictwa karty

kredytowej do rozliczania opłat drogowych przewoźnik w praktyce zawsze płaci „post-paid”. A to dlatego, że faktury wystawiane są z długim, np. 21-dniowym, terminem płatności. Wszystkie dane o naliczonych kosztach myta dostępne są online za pomocą kilku kliknięć z poziomu komórki czy komputera.

Zmierzch systemów winietowych

Czas pokazał, że winiety są niezbyt efektywne w kontekście sprawiedliwego po-

przejechany odcinek oraz szczelność systemu. Ostatnim przykładem jest tu Belgia, w której dotychczasowy system winiet czasowych w kwietniu tego roku zastąpiony został nowym, elektronicznym systemem „Viapass”, opartym na technologii GPS.

Wiatr ze Wschodu

W ślad za Unią Europejską podążają też kraje Europy Wschodniej. Na elektroniczny system poboru opłat postawiła między innymi Rosja, która pod koniec 2015 r.

Za pomocą aplikacji eReporting DKV możliwe jest analizowanie wydatków z tytułu myta – w podziale na odcinki, daty, pojazdy, rodzaje dróg czy też kraje. Koszty ze wszystkich krajów wyszczególnione są później na przejrzystej e-fakturze.

bierania opłat drogowych. Obecnie rynek kieruje się ku systemom elektronicznym, które są najwydajniejsze zarówno z punktu widzenia podróżnych – duża przepustowość oraz wygoda w naliczaniu opłaty, jak i operatora – precyzyjne rozliczanie za

uruchomiła system o nazwie Platon. Systemem e-myta objętych zostało 50 774 km dróg federalnych. Z kolei na Białorusi od przeszło dwóch lat sprawnie funkcjonuje elektroniczny system o nazwie BellToll, który pokrywa 1300 km tras (w planach poszerzenie do 2700 km).

Pierwszym paneuropejskim operatorem kart paliwowych, który zaoferował pełne pośrednictwo w rozliczaniu kosztów myta na Wschodzie jest DKV Euro Service. Obok opłat drogowych operator ten proponuje także w Rosji i na Białorusi dostęp do szerokiej sieci partnerskiej punktów honorujących kartę DKV. Już dziś można nią zapłacić na ponad 140 stacjach paliw, a do końca roku liczba ta ma wzrosnąć do 500 punktów. Mowa tu o markowych stacjach dużych i znanych na Wschodzie sieci, takich jak: Belorusneft, EKA, Tatneft, PTK, ARIS, Surgutneftegas oraz Astra. Trwają też prace nad włączeniem stacji kolejnych koncernów paliwowych. ◀

KK



Opłaty drogowe stały się drugim po paliwie kosztem w trasie dla firmy transportowej i stanowią spore wyzwanie z punktu widzenia monitorowania oraz osobnego rozliczania pozycji z wielu krajów

Potrzeba nowego spojrzenia na biznes

1 kwietnia obowiązki prezesa zarządu DSV Road przejął Filip Czerwiński, który pracował w tej spółce przez blisko 9 lat, ostatnio na stanowisku dyrektora ds. sprzedaży i rozwoju. Nowego prezesa pytamy o plany rozwoju firmy.

Czy objęcie przez Pana stanowiska prezesa DSV Road związane jest ze zmianą strategii firmy?

W Grupie zaszło bardzo dużo zmian w zakresie strategii i nowych narzędzi, w życie wchodzi nowe projekty i było to z pewnością jednym z powodów dokonania zmian personalnych w Polsce. Nowa sytuacja, zwłaszcza po przejęciu przez DSV UTi Worldwide, wiąże się też z potrzebą nowego spojrzenia na bieżące tematy, zwłaszcza te strategiczne. Warto jednak podkreślić, że dzięki poprzedniemu prezesowi – Piotrowi Krawieckiemu – DSV Road ma ugruntowaną pozycję rynkową i notuje bardzo

dobrze wyniki. Pewne zmiany są jednak potrzebne. Jedną z nich jest bardziej intensywny niż dotychczas rozwój, który do tej pory był wolniejszy, niż wzrost całego rynku TSL w Polsce. Dlatego też chciałbym postawić na bardziej agresywne podejście do sprzedaży, która musi być tym samym bardziej efektywna, skuteczna, ukierunkowana i selektywna. Chciałbym również, żeby nasza firma była bardziej przyjazna dla klientów, pracowników i dostawców. Planujemy także zmianę naszego modelu opieki nad klientem poprzez rozbudowę pionu *customer service* i działu kluczowych klientów. Każdy klient powinien mieć swojego opiekuna.

Nowa sytuacja, zwłaszcza po przejęciu przez DSV UTi Worldwide, wiąże się z potrzebą nowego spojrzenia na bieżące tematy, zwłaszcza te strategiczne.



Widać duży wzrost zainteresowania transportem mniejszych partii towarów, przesyłkami drobnicowymi i częściowymi, co wiąże się ze wzrostem liczby przesyłek oraz spadkiem ich średniej wagi



Filip Czerwiński

Teraz nie ma związanych z klientem opiekunów?

Są, jednak schemat obsługi klienta wymaga dopracowania. Wysokie standardy obsługi, szczególnie w przypadku klientów dużych, korporacyjnych, wymagają ujednolicenia tego modelu. Obecnie jesteśmy na etapie mapowania procesów, po to żeby jak najlepiej przygotować się do wdrożenia planowanych w tym zakresie zmian.

Co warto w firmie zostawić a co zmienić?

Zrębu biznesowego nie chciałbym zmieniać, gdyż wyniki które firma notuje jednoznacznie mówią, że jest ona jedną z najbardziej efektywnych na rynku. Warto jednak pewne rzeczy przemodelować. Jak już wspomniałem, chciałbym aby nasza firma stała się bardziej przyjazna, zwłaszcza klientom. Oznacza to jeszcze lepszą dedykowaną opiekę posprzedażową oraz rozwój narzędzi E-services umożliwiających śledzenie przesyłek oraz ich bukowanie, raportowanie i kontakt online z DSV.

Czy przejęcie UTi, co było dla DSV nie lada przedsięwzięciem w ostatnich miesiącach, już się zakończyło?

Integracja w Polsce w dywizji Road już się zakończyła, pracownicy zostali przejęci przez DSV, a operacje są już prowadzone w DSV Road – obsługujemy klientów polskich w zakresie transportów krajowych i międzynarodowych na całą Europę. Warto też zaznaczyć, że dywizja Road jest szczególnie mocna na rynku europejskim. Patrząc na przychody w firmach logistycznych

nicy krajowej, nasze podejście do tej pory było dość selektywne, z koncentracją na dużych klientach oraz duże przetargi międzynarodowe. Chciałbym w przyszłości rozwijać nasz serwis dystrybucji krajowej również pod kątem klientów w Polsce, także tych średniej wielkości i mniejszych. Wymaga to otwarcia się na rynek, co wiąże się z intensywną pracą w zakresie wykorzy-



DSV Road świadczy usługi dystrybucyjne dla siostrzanych spółek w Polsce, dla DSV Air & Sea i DSV Solutions, ponieważ każda gałąź transportu potrzebuje transportu drogowego jako ostatniej mili

Schemat obsługi klienta wymaga dopracowania. Wysokie standardy obsługi, szczególnie w przypadku klientów dużych, korporacyjnych, wymagają ujednolicenia tego modelu.

nych w transporcie drogowym, DSV Road znajduje się obecnie na trzecim miejscu pod tym względem w całej Europie. Dzięki temu mamy duże możliwości rozszerzania naszej działalności również w Polsce.

Co zyskało DSV na przejęciu UTi?

Połączenie z UTi Worldwide pozwoliło przede wszystkim na wzmocnienie dywizji Air & Sea. Pozyska ona dużo ciekawych projektów dzięki fuzji z UTi. Również nasz udział rynkowy i nasza obecność na rynkach w niektórych krajach bardzo się umocni, np. w Afryce Południowej. W tym rejonie DSV praktycznie nie istniało, a UTi było liderem rynkowym, zatrudniającym ponad 6 tys. osób. W dywizji Road również jesteśmy zadowoleni z możliwości powiększenia portfela klientów i chętnie skorzystamy z wiedzy eksperckiej pracowników UTi Worldwide, którzy zasilili szeregi DSV.

Na jak dużym obszarze działa DSV Road?

W chwili obecnej koncentrujemy się na działalności w Europie, również poza Unią Europejską, ale działalność drogową prowadzona jest również w Ameryce, Azji i Afryce.

Na jakie usługi jest zapotrzebowanie?

Widzimy duży wzrost zainteresowania transportem mniejszych partii towarów, przesyłkami drobnicowymi i częściowymi, co wiąże się ze wzrostem liczby przesyłek oraz spadkiem ich średniej wagi. Biorąc pod uwagę gęstość sieci dystrybucyjnej DSV Road w Europie, widzimy duże możliwości wzrostu i pozyskiwania nowego biznesu w segmencie drobnicy, zarówno w transporcie międzynarodowym, jak i krajowym. Przy sprzedaży usług drob-

stania w pełni możliwości naszego pionu handlowego.

Czyli rozwój pod kątem e-commerce?

Również, aczkolwiek DSV nie ma w Polsce typowej usługi kurierskiej, która w dużej mierze wykorzystywana jest przez e-commerce. Ale jest to stan na dzisiaj. W wielu krajach dostępny jest produkt DSV Express – usługa typowo kurierska, zbudowana w oparciu o serwis providerów kurierskich. Nie wykluczamy, że trafi ona także do Polski. Widzimy, że zapotrzebowanie w tym segmencie rynku jest duże.

Co odróżnia DSV Road od innych operatorów logistycznych świadczących usługi transportu drogowego?

Pomimo tego, że jesteśmy korporacją międzynarodową, zatrudniającą ponad 40 tys. osób na całym świecie, to wykazujemy się niezwykle elastycznym podejściem biznesowym. Łatwość podejmowania decyzji jest u nas utrzymywana na bardzo wysokim poziomie. Jest to szczególnie istotne przy prowadzeniu projektów czy rozmów biznesowych z klientami. Jesteśmy w stanie zaoferować szeroki wachlarz usług, posiadamy rozbudowaną sieć drogową, szcze-

Wyniki które firma notuje jednoznacznie mówią, że jest ona jedną z najbardziej efektywnych na rynku. Warto jednak pewne rzeczy przemodelować, żeby DSV Road stał się bardziej przyjazny, zwłaszcza klientom.



Dywizja Road jest szczególnie mocna na rynku europejskim. Patrząc na przychody w firmach logistycznych w transporcie drogowym, DSV Road znajduje się obecnie na trzecim miejscu pod tym względem w całej Europie



DSV Protect jest serwisem, który miał na celu ułatwić i przyspieszyć proces wypłaty odszkodowania klientom, ale wpłynął również na postrzeganie DSV na rynku TSL w kontekście odbioru likwidacji szkody

gólnie w Europie. Potrafimy także indywidualne podchodzić do potrzeb i oczekiwań klientów, przygotowując projekty szyte na miarę.

Jak wygląda współpraca między spółkami Grupy DSV?

Przede wszystkim, tak jak w innych krajach europejskich, świadczymy usługi dystrybucyjne dla naszych siostrzanych spółek w Polsce, dla DSV Air & Sea i DSV Solutions, ponieważ każda gałąź transportu potrzebuje transportu drogowego jako ostatniej mili. Również dzięki bliskiej współpracy prowadzimy niejednokrotnie wspólne projekty dla naszych klientów, korzystających z usług magazynowych w DSV Solutions, transportu drogowego w DSV Road oraz transportu morskiego i lotniczego w DSV Air & Sea.

Taka struktura pomaga w specjalizacji. Jesteśmy ekspertami w naszych dziedzinach, ale rozmawiając z klientami,

w przypadku bardziej zaawansowanych projektów potrafimy wymieniać się wiedzą, doświadczeniami, budować bardziej rozwinięte rozwiązania. Intermodal też jest przykładem takiego rozwiązania, które możemy budować wspólnie z kolegami z Air & Sea.

Jak ważny w firmie jest transport intermodalny?

Jest to niewielka część naszych usług, na chwilę obecną stanowiąca parę procent. Widzimy rosnące zapotrzebowanie na tego typu rozwiązania, jednak przy obecnej infrastrukturze w Polsce nie widzimy raczej wielkich szans na szybki rozwój tego segmentu usług.

DSV Protect jest jednym z elementów wpływających na zwiększenie bezpieczeństwa transportów i polepszenie procesów likwidacji istniejących szkód. Bardzo zależy nam na ograniczaniu szkodowości, podnoszeniu terminowości dostaw i wszędzie tam, gdzie jest to możliwe, wprowadzamy kolejne ulepszenia. Jednocześnie warto zaznaczyć, że szkodowość w DSV jest na bardzo niskim poziomie, a terminowość dostaw na poziomie bardzo dobrym.

Jakie problemy występujące na rynku transportowym najbardziej doskwierają DSV Road? Czy np. jest to problem braku kierowców?

Pomimo tego, że DSV jest korporacją międzynarodową, zatrudniającą ponad 40 tys. osób na całym świecie, to wykazuje się niezwykle elastycznym podejściem biznesowym.

Na rozwoju jakich usług koncentruje się obecnie DSV? Czy jest to też DSV Protect?

Warto podkreślić, że DSV Protect jest serwisem, który miał na celu ułatwić i przyspieszyć proces wypłaty odszkodowania klientom, ale wpłynął również na postrzeganie DSV na rynku TSL w kontekście odbioru likwidacji szkody. Sprawna obsługa reklamacyjna pozwoliła na zmianę postrzegania reklamacji jako trudnej sytuacji, wywołującej głównie rozczarowanie i niezadowolenie, jak to ma miejsce u wielu operatorów, na sytuację, w której problem rozwiązujemy wspólnie, jako partner naszego klienta.

Problem ten nie dotyka bezpośrednio naszej firmy, gdyż współpracujemy z przewoźnikami na zasadach kontraktowych i nie mamy własnych samochodów i kierowców, jedynie posiadamy własny pool naczepowy liczący kilkanaście tysięcy jednostek. Widzimy natomiast, że problem ten staje się coraz bardziej istotny i firmy starają się sobie z nim poradzić m.in. zatrudniając kierowców pochodzących m.in. z Ukrainy, Rumunii czy Bułgarii. Z kolei w Europie Zachodniej, gdzie również tego typu problem występuje, firmy korzystają z usług kierowców polskich. Znam też przypadek firmy norweskiej, która zatrudniła kierowców z Filipin. To rozwiązanie bardzo dobrze sprawdzało się latem, problemy pojawiły się jednak zimą, gdy klimat stał się dla nich zbyt wymagający.

Problem braku kierowców w dłuższej perspektywie będzie się według mnie pogłębiał, co może skutkować zwiększaniem wysokości stawek frachtowych.

Czy firma jest przygotowana na likwidację strefy Schengen?

Mam nadzieję, że ten czarny scenariusz nie sprawdzi się i nie doświadczymy tym samym na rynku usług transportowych dużego kroku wstecz. To ograniczenie administracyjne bardzo utrudniłoby pracę firmom w sektorze TSL. Żeby prowadzić rentowny biznes w transporcie drogowym samochody muszą pracować. Ważna jest



Brak możliwości precyzyjnego określenia czasu dostawy byłby szczególnie uciążliwy w takich branżach jak automotive, a jest to segment rynku, który w DSV bardzo mocno się rozwija

szybkość realizacji transportu oraz liczba przejeżdżanych kilometrów. Jeżeli pojawiłyby się granice, musielibyśmy do czasu transportu doliczyć czas oczekiwania na odprawy celne, co wpłynęłoby bezpośrednio na rentowność naszego biznesu.

I pewnie przełożyłoby się na ceny towarów?

Przełożyłoby się na ceny serwisów i usług transportowych, a ostatecznie na cenę towarów. Nie prowadziliśmy, co prawda, analizy w jakim stopniu przełożyłoby się to na zmianę rentowności firm transportowych, natomiast pamiętam jak rynek funkcjonował kilkanaście lat temu i bardzo nie chcielibyśmy do tych czasów wrócić. Teraz prowadzenie operacji transportowych jest dużo sprawniejsze, łatwiejsze i bardziej przewidywalne. Brak możliwości precyzyjnego określenia czasu dostawy byłby szczególnie uciążliwy w takich branżach jak automotive, a jest to segment rynku, który w DSV bardzo mocno się rozwija, również w Polsce.

A high-tech?

Branża ta jest również niezwykle interesująca. Chcemy się rozwijać w tych segmentach, gdzie wartość towaru jest stosunkowo wysoka w odniesieniu do kosztów logistycznych transportu. Nie szukamy ładunków w branżach, gdzie jedynym kryterium wyboru firmy logistycznej jest cena. Z tej perspektywy automotive czy high-tech są bardzo interesujące. Firmy z tych branż przy wyborze operatora logistycznego zwracają dużą uwagę nie tylko na poziom stawek, ale również na jakość świadczonych usług, doświadczenie i wiarygodność operatora oraz bezpieczeństwo realizacji usług. Powyższe wymagania promują firmy o ugruntowanej pozycji rynkowej, takie jak DSV.

Chcemy się również rozwijać w obsłudze branży spożywczej i farmaceutycznej oraz wykorzystywać możliwości naszej sieci dystrybucyjnej, która jest przystosowana do dystrybucji ładunków w temperaturze kontrolowanej.

Czy DSV miał kłopoty z nielegalnymi emigrantami w ciężarówkach?

Nie odczuliśmy zwiększonej fali emigracji, ale mieliśmy tego typu przypadki parę lat temu. Jest to spory problem szczególnie w transporcie do Wielkiej Brytanii i nie wiąże się tylko z uszkodzeniem towarów, ale też z karami czy zablokowaniem samochodu na długi czas. Staramy się do-

brze przygotować, żeby uchronić się przed tego typu sytuacjami, poprzez działania takie jak większa ochrona, korzystanie ze sprawdzonych parkingów strzeżonych, dokładne sprawdzanie środka pojazdu przed wjazdem na prom. Mimo tego zawsze istnieje jakieś ryzyko, ale dzięki obecności DSV w Wielkiej Brytanii zawsze w trudnej sytuacji możemy liczyć na szybką pomoc.

brak kierowców, a także coraz większa konkurencja ze strony firm transportowych z takich krajów jak Bułgaria, czy Rumunia.

W DSV posiadamy oddzielny zespół Haulier Procurement, który zajmuje się rekrutacją przewoźników na potrzeby całej firmy. Jeszcze jakiś czas temu gros przewoźników rekrutowanych do współpracy

DSV Road chce się rozwijać w tych segmentach, gdzie wartość towaru jest stosunkowo wysoka w odniesieniu do kosztów logistycznych transportu. Nie szuka ładunków w branżach, gdzie jedynym kryterium wyboru firmy logistycznej jest cena.



Problem braku kierowców w dłuższej perspektywie będzie się według mnie pogłębiał, co może skutkować zwiększaniem wysokości stawek frachtowych

Jak transport będzie wyglądał za 5-10 lat?

Myślę, że w ciągu najbliższych dziesięciu lat nie będziemy raczej obserwowali rewolucyjnych zmian, jak choćby transport autonomiczny w segmencie transportu drogowego. Natomiast, w ciągu tych paru lat, może zmienić się rynek i będzie to niestety rynek coraz trudniejszy. Raz, z uwagi na dużą konkurencję. Dwa, ze względu na zmiany, które mogą następować. Mam nadzieję, że czarne scenariusze, o których mówiliśmy, nie spełnią się, a przynajmniej nie wejdą w życie na dużą skalę. Mogą natomiast pojawić się pewne obostrzenia i regulacje, które wpłyną na utrudnienia w prowadzeniu działalności w segmencie TSL, takie jak MiLoG, ograniczenia administracyjne, utrudnienia na granicach,

z DSV to były firmy polskie, natomiast od pewnego czasu zwiększa się udział firm rumuńskich i bułgarskich, które oferują niższe stawki. Polskie firmy bronią się jakością świadczonych usług, natomiast konkurencja ceną będzie dla nich coraz trudniejsza.

Jak jeszcze widzę rynek za 10 lat? Myślę, że nadal będziemy świadkami fuzji i przejęć. Obecnie rynek w Polsce jest bardzo rozdrobniony. Największe firmy mają udziały na poziomie 4-5% rynku. Myślę, że to się będzie zmieniać i będziemy świadkami wielu ciekawych połączeń. Rynek za 10 lat będzie bardziej skonsolidowany, a DSV będzie aktywnym graczem na rynku, choć teraz z pewnością musimy chwilę odpocząć po przejściu UTi Worldwide.

Dziękuję za rozmowę. ◀

„Platońskie” problemy

Wprowadzony niedawno w Rosji elektroniczny system poboru opłat drogowych „Platon” mocno skomplikował życie polskim przewoźnikom. W związku z licznymi pytaniami, wątpliwościami i niejasnościami, które przedstawiała polska strona, przedstawiciele RT-INVEST (operatora systemu w Federacji Rosyjskiej) przyjechali do Polski na dwudniową wizytę, w celu wyjaśnienia kwestii niejasnych i spornych.

Rosjanie przybyli na zaproszenie prezesa Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych Jana Buczka, a spotkania odbyły się 12 maja w Grębszowie koło Mińska Mazowieckiego oraz 13 maja w Warszawie, w siedzibie ZMPD. Podczas nich miano przedstawić możliwości dokonywania opłat na terenie Rosji i wyjaśnić wszelkie wątpliwości zgłaszane przez polskich przedsiębiorców.

Trudności związane z rejestracją

Elektroniczny system poboru opłat drogowych za przejazd po drogach federalnych pojazdów o dopuszczalnej masie całko-

polskim przewoźnikom wiele problemów, najpierw były to kwestie techniczne, które spowodowały spore utrudnienia, na szczęście zostały już usunięte. Jednak w ich miejsce pojawiły się kosztochłonne i czasochłonne trudności związane z samą rejestracją w systemie oraz tłumaczeniem przez rosyjskiego notariusza dokumentów niezbędnych do rejestracji, co bardzo podnosi koszty po stronie polskich przedsiębiorców.

Na co jeszcze narzekają polscy przewoźnicy? Przede wszystkim na niepotrzebne (zdaniem naszych przewoźników) zbiurokratyzowanie systemu rejestracji do Platona, konieczność tłumaczenia, a co za tym idzie ujawniania umów handlowych

Wystarczy nadmienić, że do tej pory na 9,5 tys. zarejestrowanych w systemie polskich ciężarówek wydano ledwie 146 takich urządzeń.

Rosyjskie argumenty

Podczas spotkania w Warszawie na te i inne wątpliwości odpowiadali przedstawiciele firmy RT-INVEST – dyrektor generalny Anton Zamkow, jego zastępczyni Jelena Ignatienkowa oraz sekretarz prasowy RT-INVEST Oleg Kiriłow. Według strony rosyjskiej liczba wymaganych przy rejestracji dokumentów jest minimalna, a procedury są standardowe i nie różnią się od tych stosowanych na Zachodzie. Ponadto, Anton Zamkow zaznaczył, że te same wymagania są przedstawiane zarówno rosyjskim jak i zagranicznym przewoźnikom. Różnica jest jednak taka, że zagraniczni kierowcy mogą korzystać z dróg płatnych jedynie w formie *pre-paid*, natomiast Rosjanie mogą uiścić zapłatę po przejechaniu trasy.

– Właśnie dlatego polscy przewoźnicy uważają, że przedkładanie dokumentów zabezpieczających wypłacalność przewoźnika jest niepotrzebne, ponieważ za przejazd trzeba zapłacić z góry, a karę za ewentualny brak opłaty i tak trzeba uiścić na drodze, pod groźbą konfiskaty pojazdu – tłumaczył Jan Buczek, prezes ZMPD.

Pewna szansa na uproszczenie?

Na spotkaniu pojawiła się nadzieja na poprawę napiętej sytuacji transportowej między naszymi krajami. Rosyjska strona z zainteresowaniem wysłuchała argumentów i propozycji polskich przewoźników, jest więc szansa, że wkrótce rosyjskie procedury zostaną uproszczone. Z kolei polscy przewoźnicy dzięki temu spotkaniu mogli dowiedzieć się jak wygląda rejestracja w systemie Platon od A do Z oraz wysłuchać argumentów rosyjskiej strony. Jednak czy w realu ich problemy zostaną rozwiązane? Doświadczenie uczy, że nie należy spodziewać się zbyt wiele. ◀

Łukasz Pluszczewicz

Zagraniczni kierowcy mogą korzystać z dróg płatnych jedynie w formie pre-paid, natomiast Rosjanie mogą uiścić zapłatę po przejechaniu trasy.

witej, powyżej 12 ton na terenie Federacji Rosyjskiej funkcjonuje od 15 listopada 2015 r. Swoim zasięgiem obejmuje on 50 tys. 774 km dróg federalnych. Od początku swojego istnienia system sprawiał

(np. umów leasingowych) oraz długi czas oczekiwania na otrzymanie urządzeń pokładowych, niezbędnych do podróżowania po rosyjskich drogach, co generuje spore straty u polskich przedsiębiorców.



Polscy przewoźnicy narzekają na niepotrzebne zbiurokratyzowanie systemu rejestracji do Platona, konieczność tłumaczenia umów handlowych oraz długi czas oczekiwania na otrzymanie urządzeń pokładowych, niezbędnych do podróżowania po rosyjskich drogach

Myto w Słowenii teraz także w post-pay

Koniec z uciążliwymi postojami w celu doładowywania urządzeń pokładowych w punktach poboru słoweńskiego myta. Wszyscy posiadacze kart DKV mogą w tym kraju rozliczać opłaty drogowe w wygodnym trybie post-pay, czyli na podstawie faktury z długim terminem płatności.

Słowenia jest jednym z pierwszym krajów w Europie, który wprowadził system opłat drogowych dla kierowców. Stało się jeszcze w latach 70-tych, kiedy to winietami objęto nowo otwarte wówczas dla ruchu dwa duże odcinki: Vrhnika-Postojna oraz Celje-Maribor.

Zmiany od tego roku

Obecna sieć autostrad oraz dróg szybkiego ruchu liczy w tym kraju około 700 km. Obowiązkiem opłaty objęte są wszystkie pojazdy, które poruszają się po autostra-

życiu wybranych kart paliwowych, np. DKV CARD.

Sytuacja zmieniła się na początku 2016 r., kiedy to DKV w porozumieniu z operatorem opłat drogowych w Słowenii, firmą DARS, uruchomiło rozliczenia w trybie *post-pay*. To wygoda zarówno dla przewoźnika, który od teraz w 100% rozliczy myto z odroczonym terminem płatności, jak i dla kierowcy – ten z kolei nie musi już każdorazowo opuszczać pojazdu na stacjach poboru opłat, aby udać się do punktu, gdzie zwykle doładowywał *boxa* w trybie *pre-paid*.

Wystarczy w tym celu przedstawić posiadane urządzenie pokładowe oraz DKV Card w jednym z wielu punktów DARS lub w centrum obsługi opłat drogowych w Ljublanie. Co ważne, wszelkie środki, jakie pozostały na doładowanym jeszcze w trybie *pre-pay* urządzeniu pokładowym, zostaną zachowane i uwzględnione przy najbliższej fakturze.

Wybrani operatorzy kart oferują specjalne narzędzia informatyczne do zarządzania opłatami drogowymi w wielu krajach z poziomu jednej platformy. Na przykład z pomocą aplikacji eReporting DKV możliwe jest analizowanie wydatków z tytułu myta – w podziale na odcinki, daty, pojazdy, rodzaje dróg czy też kraje. ◀

KK

Na początku 2016 r. to DKV w porozumieniu z operatorem opłat drogowych w Słowenii, firmą DARS, uruchomiło rozliczenia w trybie post-pay.

dach oraz tunelem Karawanken. O ile system winiet czasowych nadal obowiązuje wszystkie auta osobowe, o tyle w przypadku pojazdów o DMC powyżej 3,5 tony rozliczenie opłat drogowych następuje w punktach poboru myta. Dotychczas uiszczanie tych opłat odbywało się jedynie w systemie *pre-pay* – za pomocą urządzenia pokładowego, karty DARS oraz przy

Na dwa sposoby

Rozliczeń w trybie *post-pay* na Słowenii można dokonać na dwa sposoby: poprzez urządzenie pokładowe oraz kartą DARS wyposażoną w elektroniczny chip. Użytkownicy, którzy korzystali dotychczas z metody *pre-pay*, mogą szybko i wygodnie przejść na tryb rozliczeń *post-pay* z DKV.

WAŻNE: W chwili obecnej słoweński operator nie wydaje nowych urządzeń pokładowych. Alternatywą do nich w rozliczeniach *post-pay* jest uiszczanie opłat poprzez kartę DARS wyposażoną w chip. Zaopatrzymy się w nie we wszystkich punktach poboru myta lub poprzez stronę internetową operatora DARS.

Stawki myta w Słowenii

STAWKA ZA DANY ODCINEK CENY W EURO	POJAZDY > WYSOKOŚĆ 210 CM, 2 OSIE	POJAZDY < WYSOKOŚĆ 210 CM, 3 OSIE I WIĘCEJ
Arja vas (Celje) -> Trojane	5,40	7,90
Kronovo -> Obrezje	9,20	13,30
Ljubljana -> Obrezje	17,40	25,10
Ljubljana -> Fernetici (-> Trieste)	16,20	23,60
Ljubljana -> Kozina	15,80	22,90
Ljubljana -> Pluska	8,20	11,80
Ljubljana -> Podtabor	7,90	11,40
Maribor (Vzhod) -> Arja vas	11,60	16,80
Maribor (Vzhod) -> Pince (H)	15,80	22,90
Sentilj -> Maribor	3,40	4,90
Trojane -> Ljubljana	7,10	10,30



Nowy zarząd PKP PLK główną winą za opóźnienia i drastyczne, blisko 40 procentowe, ograniczenie w bieżącym roku nakładów inwestycyjnych na infrastrukturze kolejowej obarcza „puste szafy” z projektami, pozostawione przez poprzedników

Dylemat „pustych szaf”

Przyjęty przez poprzedni rząd Krajowy Program Kolejowy przewidywał przeznaczenie kwoty 5,35 mld zł na realizację przez PKP PLK inwestycji infrastrukturalnych w 2016 r. Obejmowała ona środki krajowe i współfinansowanie unijne (4,6 mld zł). W styczniu 2016 r. Grzegorz Muszyński, pełniący wówczas funkcję pełnomocnika zarządu PKP PLK, zapowiadał zwiększenie tej kwoty do 6,4 mld zł. Optymizm ten skorygował 19 maja, na forum Europejskiego Kongresu Gospodarczego, Piotr Stomma, wiceminister infrastruktury i budownictwa. Stwierdził, że w tym roku wartość projektów zrealizowanych na sieci kolejowej zarządzanej przez PLK przekroczy tylko nieco 4 mld zł.

Trzeci rok nowej perspektywy finansowej Unii Europejskiej zapowiada się więc jako „chudy”, co nie jest dobrym prognozą na następne lata. Przypomnijmy, że w perspektywie UE na lata 2014-2020 spółka PKP PLK będzie musiała „przerobić” blisko 67 mld zł. Według założeń Programu Kolejowego, poziom rocznego wykorzystania środków

powinien stopniowo wzrastać, aby w latach 2019-2020 osiągnąć wielkość 16-17 mld zł. Konieczne będzie więc znaczne przyspieszenie obecnego tempa realizacji inwestycji na sieci kolejowej i to w sytuacji, gdy zarządca infrastruktury kolejowej realizuje jeszcze opóźnione projekty z poprzedniej perspektywy unijnej o łącznej wartości około 2 mld zł.

rozminięciem się z realiami. Sytuacja z naszego punktu widzenia jest trudna. Kierujący firmą nie posiadają właściwej wiedzy dotyczącej jednego z dwóch podstawowych zadań PKP PLK, jakim jest obok utrzymania linii modernizacja infrastruktury – wyjaśniał w rozmowie z „Rynkiem Kolejowym” Piotr Stomma, podsekretarz stanu ds. kolei w Ministerstwie Infrastruktury i Budownictwa.



Do końca tego roku powinien się zakończyć proces uzgadniania z beneficjentami krajowymi i z Komisją Europejską zmian w Krajowym Programie Kolejowym. Zmiany te są konieczne ze względu na inny niż deklarowany jeszcze w połowie ubiegłego roku stan przygotowania niektórych inwestycji

Według założeń Programu Kolejowego, poziom rocznego wykorzystania środków powinien stopniowo wzrastać, aby w latach 2019-2020 osiągnąć wielkość 16-17 mld zł.

Luka nadal grozi

Nowy zarząd PKP PLK główną winą za opóźnienia i drastyczne, blisko 40 procentowe, ograniczenie w bieżącym roku nakładów inwestycyjnych na infrastrukturze kolejowej obarcza „puste szafy” z projektami, pozostawione przez poprzedników, którzy zajęci byli głównie wydatkowaniem środków unijnych, które należało rozliczyć do końca 2015 r. – Sytuacja w jakiej (obecnie) tkwimy wynika w dużej mierze z tego, że trzy lata temu ustalono taki system monitoringu inwestycji kolejowych, który kumuluje błędy na różnych szczeblach. Na poziomie kierownictwa firmy skutkowało to całkowitym

Konsekwencją owych „pustych szaf” jest w znacznej mierze inny problem, z którym musiało się zmierzyć poprzednie kierownictwo PKP PLK i który wiceminister Piotr Stomma określa jako „krytyczny”. Chodzi o bardziej równomierne rozłożenie inwestycji w kolejnych latach i nie komasowanie ich w końcowym okresie unijnej perspektywy. Bruksela stara się przekonać państwa członkowskie UE do ustalania takich właśnie harmonogramów realizacji projektów korzystających z unijnego wsparcia. Poprzedni rząd miał z tym kłopoty, opóźniając realizację wielu projektów inwestycyjnych. Wypomniła to Polsce Komisja Europejska w opublikowa-

nym w lutym 2016 r. krytycznym raporcie na temat naszej infrastruktury kolejowej.

Stwierdzono tam, że do czynników instytucjonalnych, będących powodem opóźnień w realizacji projektów inwestycyjnych w dziedzinie kolejnictwa – dołączają się niewystarczające zdolności administracyjne i organizacyjne organu zarządzającego infrastrukturą kolejową. Rezultatem są znaczne braki w zakresie planowania i opracowywania przetargów, niska jakość dokumentacji przetargowej, udzielanie zamówień publicznych wyłącznie na podstawie kryterium ceny oraz niedociągnięcia w zakresie nadzoru i egzekwowania umów.

Przyspieszanie inwestycji

Aby uniknąć luki inwestycyjnej w najbliższych latach i skomasowania prac w okresie 2019-2020, obecny zarząd Polskich Linii Kolejowych dąży do przyspieszenia programu inwestycyjnego. O planowanych działaniach w tym zakresie mówił w Katowicach, podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego, prezes zarządu PKP PLK Ireneusz Merchel. Spółka zamierza zorganizować jeszcze w tym roku 3-4 przetargi

jowego Programu Kolejowego powinien być gotowy w połowie tego roku. – *Natomiast już w tej chwili z Ministerstwem Rozwoju i Ministerstwem Finansów uzgodniliśmy wszystko co trzeba, żeby inwestycje kolejowe miały zapewnienie finansowania. Od strony płynności finansowania jesteśmy przygotowani na realizację różnych wariantów inwestycji, zarówno rewitalizacji, jak i modernizacji* – podkreślał.

Plan rozwoju do korekty

Według zapowiedzi wiceministra Piotra Stommy do końca połowy 2016 r. resort infrastruktury i budownictwa powinien przygotować i skierować pod obrady rządu skorygowany plan rozwoju kolei do 2023 r. Drugim bardzo istotnym zadaniem MliB będzie weryfikacja wieloletniego planu utrzymania infrastruktury. Nad przygotowaniem takiego dokumentu, obejmującego okres 10 lat, pracowali przedstawiciele PKP PLK i resortu infrastruktury, nie udało się im jednak sfinalizować tych prac (mimo wcześniejszych obietnic) jeszcze przed wyborami. Ówczesne Ministerstwo Finansów nie zaakceptowało bowiem proponowanej wysokości pań-



O konieczności powstania wieloletniego planu utrzymaniowego mówiono od lat. Miałby on zabezpieczać finansowanie działalności PKP PLK, umożliwiając jednocześnie stabilizację czy nawet zmniejszanie poziomu opłat za dostęp do infrastruktury

będzie wygenerowanie kolejnej kategorii wydatków sztywnych w określonej wysokości aż do 2023 r., podczas gdy kierunek działań uwarunkowany obecną sytuacją makroekonomiczną zorientowany jest na proces uelastyczniania wydatków budżetu państwa.

Spółka PKP PLK zamierza zorganizować jeszcze w tym roku 3-4 przetargi planowane początkowo na 2017 r. Największy z nich, na sumę ponad 2 mld zł, obejmuje postępowanie na budowę tunelu średnicowego pod Łodzią.

planowane początkowo na 2017 r. Największy z nich, na sumę ponad 2 mld zł, obejmuje postępowanie na budowę tunelu średnicowego pod Łodzią. Planowane jest też wprowadzenie w nowych przetargach możliwości częściowego refinansowania materiałów budowlanych przed rozpoczęciem inwestycji. „Peelka” prowadzi też negocjacje z wykonawcami dokumentacji, co pozwoliłoby na skrócenie realizacji niektórych inwestycji. Efekty tych działań osiągalne będą jednak dopiero w drugiej połowie 2017 r.

Natomiast do końca tego roku powinien się zakończyć proces uzgadniania z beneficjentami krajowymi i z Komisją Europejską zmian w Krajowym Programie Kolejowym. – *Zmiany te są konieczne ze względu na inny niż deklarowany jeszcze w połowie ubiegłego roku stan przygotowania niektórych inwestycji, a także ze względu na zmianę kolejowych priorytetów rządu* – podkreślał wiceminister Piotr Stomma w wywiadzie dla „R.K.” Zarys nowego Kra-

stwowego wsparcia. Udało się wówczas jedynie zatwierdzić roczną dotację dla PLK w wysokości od 4,3 do 5 mld zł. O konieczności powstania wieloletniego planu utrzymaniowego mówiono od lat. Miałby on zabezpieczać finansowanie działalności PKP PLK, umożliwiając jednocześnie stabilizację czy nawet zmniejszanie poziomu opłat za dostęp do infrastruktury.

Obecne Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa kwestie finansowania PLK zamierzało rozwiązać w ramach nowelizowanej ustawy o transporcie kolejowym. Wieloletni program miał mieć charakter ustawy o finansach publicznych. Resort finansów odrzucił jednak tę propozycję. Poinformował on, że – *przyjęcie przepisów wskazujących, że dokumentem stanowiącym podstawę określenia m.in. wysokości dofinansowania działalności zarządcy związanej głównie z utrzymaniem i remontami infrastruktury kolejowej byłby program wieloletni w rozumieniu ustawy o finansach publicznych, oznaczać*



Bruksela stara się przekonać państwa członkowskie UE do ustalania harmonogramów realizacji projektów korzystających z unijnego wsparcia. Poprzedni rząd miał z tym kłopoty, opóźniając realizację wielu projektów inwestycyjnych

Poprzedni rząd szacował koszty utrzymania sieci kolejowej w okresie najbliższych ośmiu lat na 37 mld zł, przy czym wyliczenia te uwzględniały wyłączenie z eksploatacji niektórych odcinków torów. Natomiast według wstępnych ocen Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa, przekazanych w Katowicach przez ministra Piotra Stommę, wieloletni program utrzymaniowy miałby budżet ponad 40 mld zł.

Franciszek Nietz

Dużym wyzwaniem dla przewoźników kolejowych pozostaje trudna sytuacja na rynku materiałów budowlanych i kruszyw, spowodowana opóźnieniami w realizacji inwestycji infrastrukturalnych w Polsce



I kwartał nienajlepszy dla Grupy PKP CARGO

Choć Grupa PKP CARGO utrzymuje pozycję największego przewoźnika na polskim rynku, to jednak na koniec pierwszego kwartału 2016 r. zanotowała 66 mln zł skonsolidowanej straty netto wobec 22 mln zysku sprzed roku. Związane to jest z małym zapotrzebowaniem na kolejowe przewozy towarowe, będącym zjawiskiem sezonowym, ale też z niską ceną węgla, mniejszą ilością inwestycji infrastrukturalnych, konkurencją przewoźników oraz zakupem AWT.

Co więcej, u tego przewoźnika mającego 44,3% udziału pod względem masy i ponad 52% pod względem pracy przewozowej w polskim rynku przewozowym, strata operacyjna wynosiła prawie 62 mln zł wobec 32 mln zysku rok wcześniej. Natomiast skonsolidowane przychody z działalności operacyjnej były na poziomie 1034 mln zł wobec prawie 899 mln zł sprzed roku (wzrost o 15%). Jest to przede wszystkim efekt nabycia AWT, drugiego pod względem wielkości przewoźnika w Czechach.

Wyższe niż przed rokiem, i to o 73%, były nakłady inwestycyjne, które wyniosły 185 mln zł. Związane one były z nabyciem lokomotyw wielosystemowych (rozpoczęcie realizacji kontraktu na 15 lokomotyw Vectron), modernizacją lokomotyw spalinowych i remontem taboru kolejowego. Wzrost kosztów usług świadczonych dla obcych podmiotów, i to o prawie 36% (367 mln zł), wynika przede wszystkim z nabycia udziałów AWT. Wzrost ten związany jest także ze wzrostem zużycia materiałów i energii (21 mln zł), świadczeń pracowniczych (385 mln zł wobec 320 w I kw. 2015 r.), co w dużej mierze spowodowane było włączeniem do konsolidacji spółek

z grupy AWT. Teraz jej sytuację komplikuje fakt złożenia wniosku o upadłość przez konsorcjum OKD, jedyne go producenta kamiennego w Czechach, dla kogo AWT świadczy usługi. Sposobem na utrzymanie

płynności finansowej ma być przedpłata za usługi. Działalność spółki zostanie jednak na razie ograniczona, a sytuacja w OKD poskutkowała już spadkiem akcji PKP CARGO.

Strata operacyjna PKP CARGO w I kw. 2016 r. wynosiła prawie 62 mln zł wobec 32 mln zysku rok wcześniej. Natomiast skonsolidowane przychody z działalności operacyjnej były na poziomie 1034 mln zł wobec prawie 899 mln zł sprzed roku.

Podstawowe dane finansowe w I kwartale 2016 r.

mln zł	Grupa PKP CARGO Q1 2015	Grupa PKP CARGO Q1 2016	Zmiana	Zmiana procentowa	Kontrybucja AWT Q1 2016	Udział AWT w Grupie PKP CARGO
Przychody operacyjne	899	1034	135	15%	186	18%
Koszty operacyjne	866	1096	230	27%	191	17%
EBITDA	135	81	-54	-40%	14	17%
EBIT	32	-62	-94	-294%	-5	8%
Zysk netto	22	-66	-88	-400%	-7	10%

Wyniki w Polsce i poza nią

Przewieziony w I kwartale przez Grupę PKP CARGO wolumen masy osiągnął 25,44 mln ton, o 5% więcej niż przed rokiem. Praca przewozowa Grupy PKP CARGO wyniosła 6,54 mld tkm, o 2% więcej niż przed rokiem. W porównaniu do analogicznego okresu 2015 r. największe wzrosty zanotowano w przewozach paliw płynnych (+110%), intermodalnych (+17%), drewna i produktów rolnych (+10%) oraz węgla kamiennego (+6%). Segmentem z ujemną dynamiką pracy przewozowej były kruszywa i materiały budowlane.

Jak uzasadniają władze spółki, na wyniki pierwszego kwartału wpłynęły m.in.: spadający wolumen przewozów w Polsce, a przez to wzrastająca konkurencja między przewoźnikami, zjawisko konkurowa-



Nowy zarząd PKP CARGO chce wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów poprzez m.in. przyspieszenie procesu decyzyjnego, a w efekcie – postawienie klienta w samym środku biznesu

Przewieziony w I kwartale przez Grupę PKP CARGO wolumen masy osiągnął 25,44 mln ton, o 5% więcej niż przed rokiem. Praca przewozowa Grupy PKP CARGO wyniosła 6,54 mld tkm, o 2% więcej niż przed rokiem.

nia wyłącznie ceną, a nie jakością obsługi. Dużym wyzwaniem dla przewoźników kolejowych pozostaje trudna sytuacja na rynku materiałów budowlanych i kruszyw, spowodowana opóźnieniami w realizacji inwestycji infrastrukturalnych w Polsce. Potrzebę wzmocnienia aktywności biznesowej Grupy PKP CARGO w całym 2016 r. dyktuje także wygranie w ubiegłym roku tylko jednej z dwóch części przetargu na obsługę przewozów węgla kamiennego dla jednej z wiodących polskich grup energetycznych.

Poza krajem polski przewoźnik zwiększył wolumen masy przewiezionej o 12%, a wykonana za granicą praca przewozowa

wzrosła o ponad 85% w porównaniu do pierwszego kwartału 2015 r. To efekt m.in. większych przewozów węgla kamiennego i kruszyw oraz bardzo perspektywicznego segmentu intermodalnego. W tym samym okresie przewozy zwiększyły także AWT. W pierwszym kwartale przewozy tego operatora wrosły o blisko 20% w ujęciu masy i 13% w ujęciu pracy przewozowej.

– W ostatnich czterech latach praca przewozowa PKP CARGO wykonana poza granicami kraju wzrosła prawie czterokrotnie. Rozwijamy ten kierunek – inwestujemy w tabor do obsługi połączeń za granicą, rozbudowujemy i zwiększamy przepustowość naszej sieci terminali wykorzystywanych do obsługi połączeń międzynarodowych. Te działania przynoszą wymierne efekty – stwierdził Maciej Libiszewski, prezes zarządu PKP CARGO.

Klient w centrum uwagi

Nowy zarząd PKP CARGO chce wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów poprzez m.in. przyspieszenie procesu decyzyjnego, a w efekcie – postawienie klienta w samym

W ostatnich czterech latach praca przewozowa PKP CARGO wykonana poza granicami kraju wzrosła prawie czterokrotnie.

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

www.tsl-biznes.pl/gratis



Czytaj regularnie TSL Biznes

W każdym numerze m.in. artykuły i praktyczne porady z zakresu prawa transportowego, ubezpieczeń i ryzyk w transporcie

Zamów bezpłatną
e-prenumeratę:

www.TSL-biznes.pl/gratis



PKP CARGO będzie pracować nad finalizacją akwizycji kolejowych aktywów Grupy PKN Orlen – spółki KolTrans i zorganizowanej części przedsiębiorstwa Euronaftr Trzebinia. Przejęcie tych przewoźników dla PKP CARGO oznacza dalsze wzmacnianie pozycji w segmencie paliw płynnych i zwiększenie ich przewozu

środku biznesu. – Aby skuteczniej zaspokajać potrzeby klientów, zmieniamy podejście do naszych partnerów biznesowych. Priorytetem Grupy PKP CARGO jest postawienie klienta w samym środku naszego biznesu.

Jednym z podstawowych wyzwań stojących przed największym polskim operatorem w najbliższych miesiącach będzie optymalizacja kosztów działalności operacyjnej.



Spółka przygotowuje się do obsługi zwiększonego zapotrzebowania na przewozy w momencie spiętrzenia realizacji inwestycji infrastrukturalnych

W ostatnich czterech latach praca przewozowa PKP CARGO wykonana poza granicami kraju wzrosła prawie czterokrotnie.

Ofertujemy kompleksową obsługę logistyczną, i w każdym indywidualnym wypadku ofertę i jej warunki dostosowujemy do konkretnych potrzeb – zaznaczył Grzegorz Fingas, członek zarządu PKP CARGO ds. handlowych.

W centrum uwagi spółki jest system pozycjonowania ładunków (wagonów i przesyłek).

W najbliższych miesiącach

PKP CARGO będzie pracować nad finalizacją akwizycji kolejowych aktywów Grupy PKN Orlen – spółki KolTrans i zorganizowanej części przedsiębiorstwa Euronaftr Trzebinia. Przejęcie tych przewoźników dla PKP CARGO oznacza dalsze wzmacnianie pozycji w segmencie paliw płynnych i zwiększenie ich przewozu. Obecnie spółka oczekuje na decyzję Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Po zamknięciu transakcji Kol-

Trans zarząd weźmie pod uwagę następną akwizycję.

Spółka przygotowuje się także do obsługi zwiększonego zapotrzebowania na przewozy w momencie spiętrzenia realizacji inwestycji infrastrukturalnych. Dla PKP CARGO ważne jest zarówno spełnienie wszystkich oczekiwań klientów, jak również zachowanie przejeźdźności głównych szlaków kolejowych. Informatyzuje także proces przewozowy, pracuje nad wprowadzeniem nowoczesnych rozwiązań ułatwiających zarządzanie taborem i posiadaną infrastrukturą, w tym siecią terminali. Dzięki temu efektywność Grupy ma się poprawić, a jakości świadczonych usług, m.in. poprzez udostępnienie klientom narzędzi pozwalających na monitorowanie w czasie rzeczywistym realizacji kontraktów – polepszyć.

– Mamy bardzo ambitne plany w zakresie poprawy efektywności operacyjnej Grupy PKP CARGO. Pomogą nam w tym zaawansowane narzędzia IT. Chcemy usprawnić zarządzanie naszym biznesem i jednocześnie dać klientom pełną wiedzę o ich przesyłkach, z dostępem online przez całą dobę – podkreśli Jarosław Klasa, członek zarządu PKP CARGO ds. operacyjnych. Dotyczy to przewozów krajowych i międzynarodowych, w tym także intermodalnych.

Jednak jednym z podstawowych wyzwań stojących przed największym polskim operatorem w najbliższych miesiącach będzie optymalizacja kosztów działalności operacyjnej. Jeśli chodzi o AWT to optymalizacji ma służyć zastąpienie, w dużej mierze, przewozów węgla przewozami intermodalnymi i paliw płynnych. Arkadiusz Olewnik, członek zarządu PKP CARGO ds. finansowych, zaznaczył: – Usprawnienie kontroli oraz optymalizacja ponoszonych kosztów w realizacji wszystkich strategicznych celów to jedno z podstawowych zadań, jakie stawiamy sobie na najbliższe miesiące.

– Utrzymując podstawowe cele postawione w strategii rozwoju Grupy na lata 2016-2020 elastycznie reagujemy na potrzeby rynku. Dokonujemy korekt w filozofii i sposobie zarządzania oraz w polityce handlowej. Pozwolą one Grupie PKP CARGO powrócić na tor szybkiego wzrostu – podsumował Maciej Libiszewski. ◀

Opr. EH



Nowoczesny system ETCS firmy Thales pozwoli na ruch ponad 300 pociągów dziennie, poruszających się z prędkością do 250 km/h w dwóch oddzielnych tunelach



Najdłuższy tunel kolejowy na świecie

1 czerwca nastąpiło otwarcie tunelu Gottharda, który jest najdłuższym i najnowocześniejszym tunelem kolejowym na świecie. Ten wyposażony w system ETCS poziomu 2 firmy Thales połączył Szwajcarię z Włochami i Niemcami. Jedną z firm tworzących konsorcjum odpowiedzialne za powstanie tunelu była firma Thales.

Przebiegający pod Alpami na głębokości 2 300 metrów tunel Gottharda, ma 57 km długości. To nowe połączenie kolejowe skróci czas podróży z Zurychu do Mediolanu o godzinę, dzięki czemu podróż ta zajmie niecałe 3 godziny. Otwarcie tunelu to także korzyści dla środowiska naturalnego, zmniejszy się bowiem natężenie transportu drogowego na rzecz kolei, co znacznie zredukuje emisję dwutlenku węgla. Z tunelu będą korzystały zarówno pociągi pasażerskie, jak i towarowe.

Na rok przed terminem

– Jesteśmy bardzo dumni, że mogliśmy uczestniczyć w tym wyjątkowym projekcie, który był najważniejszym brakiem ogniwem łączącym kraje Europy. Pomimo

ku zrobiliśmy to na rok przed wyznaczonym terminem – podkreśla Peter Huber, kierownik projektu, Transtec Gotthard.

Nowoczesny system ETCS firmy Thales pozwoli na ruch ponad 300 pociągów dziennie, poruszających się z prędkością do 250 km/h, w dwóch oddzielnych tunelach. To rezultat globalnych inwestycji w kwocie 12 mld franków szwajcarskich, z czego 1,9 mld przypadło na sprzęt kolejowy, 196 mln było wkładem Thales.

Zaangażowanie firmy Thales w projekt tunelu Gottharda obejmowało opracowanie, wyprodukowanie, zainstalowanie oraz homologację systemów sterowania ruchem kolejowym w ramach całego systemu. Thales przeprowadził także wszystkie niezbędne testy. Systemy zostały zbudowane w warunkach zbliżonych

Dostawca systemów sterowania ruchem

Thales jest jednym z największych na świecie dostawców systemów sterowania ruchem kolejowego. Wśród jego klientów znajdują się wszyscy najważniejsi operatorzy kolei na świecie, m.in. PKP PLK SA, która odpowiada za polską infrastrukturę kolejową.

Jest także dostawcą rozwiązań ETCS (Europejski System Sterowania Pociągami). Dzięki udanej realizacji wielu dużych projektów Thales stworzył w Szwajcarii zespół uznanych specjalistów w dziedzinie instalacji sterowania pociągami, a także centrum usług interoperacyjnych dla rozwiązań zgodnych ze standardami ETCS.

Rozwiązania ETCS firmy Thales zapewniają stały monitoring, komfort podróży oraz zwiększają bezpieczeństwo prowadzenia ruchu kolejowego. Przykładem doświadczenia firmy w tej dziedzinie jest sprzęt zainstalowany w liczącym 34,6 km tunelu Lötschberga. Thales realizuje również projekty kolejowe w Polsce – jako pierwsza firma z sukcesem zakończyła inwestycję zaprojektowania i zabudowy systemu ETCS poziomu 1 na Centralnej Magistrali Kolejowej (CMK) na odcinku 225 km z Grodziska Mazowieckiego do Zawiercia. ◀

Przebiegający pod Alpami na głębokości 2 300 metrów tunel Gottharda, ma 57 km długości. To nowe połączenie kolejowe skróci czas podróży z Zurychu do Mediolanu o godzinę, dzięki czemu podróż ta zajmie niecałe 3 godziny.

trudności programu udało nam się zbudować całą technologię kolejową tego tunelu, w tym serce systemu – system sterowania ruchem kolejowym firmy Thales. W dodat-

do rzeczywistych, w należącym do firmy laboratorium Gottharda w Zurychu i są wynikiem ośmiu lat pracy niemiecko-włoskiego zespołu.

Znakomite otwarcie roku

Firmy doradcze działające na rynku magazynowym bardzo pozytywnie oceniły I kwartał 2016 r. I trudno się dziwić, jeśli rynek ten po raz pierwszy przekroczył granice 10 mln m², a popyt na magazyny w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego wzrósł o blisko 10% (dane AXI IMMO). W tym czasie wynajęto ponad 680 tys. m².

Tomasz Mika, dyrektor Działu Powierzchni Magazynowo-Przemysłowych w Polsce, JLL, z satysfakcją stwierdził: – *To było bardzo mocne otwarcie roku na polskim rynku magazynowym. W I kw. 2016 r. podpisano umowy najmu na łącznie 680 tys. m². To najlepszy wynik zarejestrowany w pierwszym kwartale w ostatnim dziesięcioleciu i bardzo dobry prognostyk na pozostałą część roku. Co więcej, w I kw. łączne zasoby powierzchni magazynowej w Polsce przekroczyły 10 mln m², co umocniło ją na dziewiątym miejscu w Europie pod względem podaży.*

Deweloperzy nie zwalniają tempa

Według raportu JLL, a także AXI IMMO łączne zasoby powierzchni magazynowo-przemysłowej w Polsce wyniosły ok. 10,37 mln m². na koniec I kw. 2016.

W pierwszych trzech miesiącach roku do użytku oddano aż 418 tys. m² nowych magazynów (425 tys. m² według AXI IMMO). Większość nowych projektów ukończono

jest obecnie 640 tys. m² powierzchni magazynowo – przemysłowej, co plasuje sektor magazynowy za biurowym, ale przed segmentem centrów handlowych. Najwięcej ma-

W I kw. 2016 r. podpisano umowy najmu na łącznie 680 tys. m². To najlepszy wynik zarejestrowany w pierwszym kwartale w ostatnim dziesięcioleciu i bardzo dobry prognostyk na pozostałą część roku.

w Okolicach Warszawy, gdzie w ramach siedmiu inwestycji do użytku zostało oddanych 137 tys. m². Drugim regionem w kolejności był Górny Śląsk, a za nim Polska Centralna. Tam nowa podaż wyniosła odpowiednio 87 tys. i 85 tys. m². – *Deweloperzy pozostają bardzo aktywni. W budowie*

gazynów powstaje w Poznaniu – 160 tys. m², Okolicach Warszawy – 108 tys. m² oraz Polsce Centralnej – 106 tys. m² – wylicza Przemysław Ciupek, starszy analityk rynku, JLL. – Aż 54% powstającej obecnie powierzchni magazynowej realizowane jest na zasadach spekulacyjnych, czyli bez wiążących umów najmu. Dla porównania, na koniec I kw. 2014 r. było to jedynie 5,5%. To jasno pokazuje, że deweloperzy darzą polski rynek dużym zaufaniem i widzą dalszy potencjał jego wzrostu – dodaje Tomasz Mika.

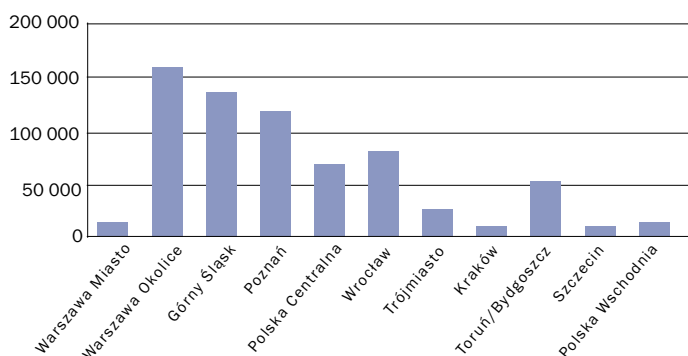
W podsumowaniu I kw. przygotowanym przez AXI IMMO stwierdzono również, że w pierwszych trzech miesiącach roku do użytku oddano o 53% powierzchni więcej niż rok wcześniej. Na wyniki na ryn-

Według raportu JLL i AXI IMMO zasoby powierzchni magazynowo-przemysłowej w Polsce wyniosły ok. 10,37 mln m². na koniec I kw. 2016. W pierwszych trzech miesiącach roku do użytku oddano grubo ponad 400 tys. m² nowych magazynów.



Prologis w I kw. m.in. ukończył rozbudowę budynku magazynowego w Rawie Mazowieckiej o dodatkowe 30 tys. m² dla Pepco, czołowego sprzedawcy odzieży i artykułów gospodarstwa domowego

Popyt w regionach w metrach kwadratowych



Źródło: AXI IMMO, I kw. 2016

Nowy rekord otwarcia roku

Według danych AXI IMMO nowe umowy i ekspansje stanowiły 55%, a przedłużenia kontraktów 45%. – *Jest to nowy rekord otwarcia roku, w porównaniu do I kw. 2015 r. odnotowaliśmy wzrost o 60 tys. m²* – napisano w raporcie AXI IMMO. W raporcie JLL, stwierdzono, że najlepsze wyniki dotyczące popytu osiągnięto w największych regionach magazynowych kraju, tj. w okolicach Warszawy (160 tys. m²) i na Górnym Śląsku (142 tys. m²). Podobne dane podaje AXI IMMO, z tą różnicą, że według tej firmy popyt w okolicach Warszawy wynosi 184 tys. m².

ku najmu powierzchni magazynowych pozytywny wpływ ma prognozowany wzrost konsumpcji wewnętrznej, ekspansje firm produkcyjnych oraz rozwój e-commerce. Deweloperzy nie zwalniają tempa, czego efektem jest 425 tys. m² nowej podaży dostarczonej na rynek w I kw. 2016 r. oraz ponad 700 tys. m² w budowie. 50% nowych projektów w trakcie realizacji to inwestycje spekulacyjne, w rezultacie czego, pomimo niskiego poziomu pustostanów, konkurencja pomiędzy deweloperami rośnie.

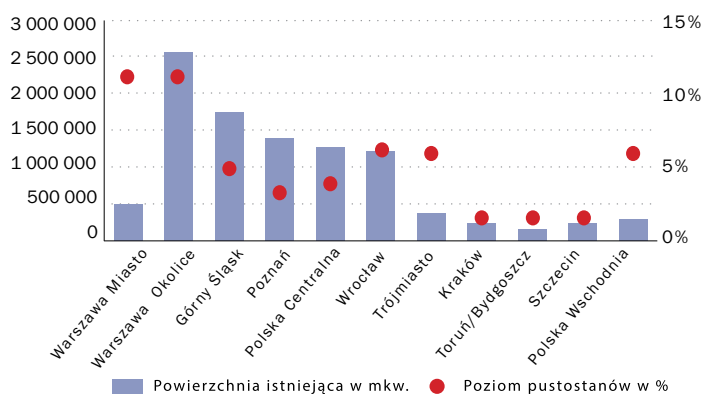
– *Wzrost konsumpcji wewnętrznej oraz postępujący outsourcing usług logistycznych ma odzwierciedlenie w strukturze popytu, gdzie udział firm logistycznych w porównaniu do początku 2015 r. wzrósł i wynosi prawie 44%. Na drugim miejscu znalazły się sieci handlowe, w tym spożywcze* – komentuje Renata Osiecka, partner zarządzająca AXI IMMO.

Na wysoką dynamikę po stronie podaży ma największy wpływ działalność deweloperska firmy Panattoni Europe, która ma największy udział w nowej podaży i wolumenie inwestycji w budowie, w tym projektów spekulacyjnych.



7R Logistic skończyło budowę Centrum Logistycznego Gdańsk-Kowale 4. Magazyn o powierzchni ok. 17,5 tys. m² wystartował jako projekt spekulacyjny, dziś już jest wynajęty. Sukces komercyjny tego obiektu, wpłynął na decyzję 7R Logistic o rozpoczęciu następnej inwestycji na terenie parku logistycznego w Kowalach

Powierzchnia istniejąca i wskaźnik pustostanów



Źródło: AXI IMMO, I kw. 2016

Na wschodzących rynkach dominowały średniej wielkości transakcje maksymalnie sięgające do 5 tys. m², z wyjątkiem umowy BTS na 45 tys. m² dla sieci Kaufland w Bydgoszczy. Jest to jednocześnie największa nowa umowa podpisana w I kw. 2016 r.

JLL podaje, że na koniec I kw. wskaźnik pustostanów wynosił 6,7%, nieznacznie wzrastając wobec rekordowo niskiego stanu z końca 2015 r. (6,2%). Najwięcej wolnej powierzchni jest w Okolicach Warszawy (11,8% ogólnych zasobów). Małe rynki takie jak Szczecin czy Opole charakteryzują się zerowym poziomem dostępnej powierzchni.

Dane są nieco inne w wypadku AXI IMMO. Firma ta w swoim raporcie napi-

Efektywne stawki czynszów w regionach w I kw. 2016 r. (euro/m ²)		
Region	Min.	Maks.
Warszawa Miasto	3,40	4,80
Warszawa Okolice	1,90	2,80
Górny Śląsk	1,80	2,90
Polska Centralna	1,80	2,90
Poznań	1,90	2,70
Wrocław	1,90	3,00
Trójmiasto	2,00	2,70
Kraków	2,80	4,40
Szczecin	2,40	3,50
Toruń/Bydgoszcz	2,20	2,80
Polska Wschodnia	2,60	3,20

Źródło: AXI IMMO, I kw. 2016

sała, że w porównaniu do poprzedniego kwartału poziom pustostanów wzrósł o 1% do poziomu 5,8%. Najwięcej powierzchni do wynajęcia od zaraz pozostaje w okolicach Warszawy – 11,3%, następnie na Dolnym Śląsku – 6,3%. W najbliższych miesiącach przy utrzymaniu się dynamiki popytu poziom pustostanów nieznacznie wzrośnie.

Na najniższym od lat poziomie

Według portalu magazyny.pl, w I kw. czynsze bazowe pozostały na niezmiennym

Największe umowy najmu w I kw. 2016 r.			
Najemca	Park	Rodzaj umowy	Powierzchnia (m ²)
Kaufland	Panattoni Park Bydgoszcz	Nowa umowa	45 000
CLIP Logistic	CLIP Poznań	Nowa umowa	25 000
Avon	Panattoni Park Garwolin	Odnowienie	25 000
Saint Gobain	Panattoni Park Sosnowiec II	Rozszerzenie	22 400

Źródło: JLL, magazyny.pl, I kw. 2016 r.

poziomie (co potwierdza AXI IMMO) i nadal są najwyższe w Warszawie Mieście (4,1 – 5,3 euro za m² miesięcznie) i Krakowie (3,8 – 4,5 euro za m² miesięcznie). Najniższe stawki za obiekty typu Big Box są w Polsce Centralnej (2,6 – 3,2 euro za m² miesięcznie). Należy jednak zauważyć, że powyższe czynsze nie uwzględniają oferowanych przed deweloperów zachęt i zniżek, stanowiąc tym samym stawkę wyjściową do dalszych negocjacji.

AXI IMMO dodaje, że duża konkurencja pomiędzy deweloperami i ich wysoka

aktywność ma odzwierciedlenie w stawkach efektywnych. Deweloperzy, aby zatrzymać klienta lub go pozyskać, oferują szeroki zakres zwolnień i zachęty finansowe. Przy długoterminowej umowie najmu możliwe są do uzyskania stawki poniżej 2,0 euro za m² za miesiąc na wszystkich głównych rynkach.

– *Duża liczba nowych projektów w realizacji, w tym spekulacyjnych wpływa na obraz rynku magazynowego. Pomimo niskiego poziomu pustostanów, stawki czynszów efektywnych utrzymują się na*

Wzrost konsumpcji wewnętrznej oraz postępujący outsourcing usług logistycznych ma odzwierciedlenie w strukturze popytu, gdzie udział firm logistycznych w porównaniu do początku 2015 r. wzrósł i wynosi prawie 44%.



Z początkiem roku firma Orange przedłużyła najem na terenie SEGRO Logistics Park Warsaw, Pruszków. Spośród 17,3 tys. m² powierzchni, nieco ponad 800 m² zajmują pomieszczenia socjalno-biurowe, pozostałą przestrzeń przeznaczono na magazynowanie

najniższym od lat poziomie. Tempo realizacji inwestycji oraz presja rynkowa ze strony firmy Panattoni, jest tak duża, że deweloperzy walczą o każdego jakościowego klienta. Stawki czynszów są najniższe od lat. Jest to najlepszy moment na negocjacje warunków umów najmu – dodaje Renata Osiecka.

W budowie pozostaje 720 tys. m², z czego najwięcej 158 tys. m² w Poznaniu, następnie w regionie Warszawy – 110 tys. m². Ponad 335 tys. m² to inwestycje spekulacyjne. Udział projektów spekulacyjnych z kwartału na kwartał rośnie, w porównaniu rok do roku jest to wzrost o 42%. Najwięcej nowych projektów bez zabezpieczonych umów najmu powstaje w Poznaniu (80 tys. m²) i we Wrocławiu (ponad 70 tys. m²).

Wyniki te pokazują, że rynek jest w fazie najwyższego wzrostu, co pozwala stawiać optymistyczne prognozy na następne miesiące. Czynniki ryzyka, które w perspektywie długoterminowej mogą osłabić dynamikę w sektorze, to klimat inwestycyjny związany z sytuacją polityczną oraz skutki nowej ustawy o obrocie ziemią rolną. <

Opr. Elżbieta Haber

Na co zwrócić uwagę przy wyborze lokalizacji dla magazynu

Wybór odpowiedniej lokalizacji pod obiekt przemysłowy to bardzo złożona i indywidualna kwestia. Warto poświęcić jej sporo czasu i uwagi, bo właściwa decyzja lokalizacyjna może przesądzić o sukcesie konkretnej firmy.



Joanna Sinkiewicz

Magazyn jest źródłem poważnych kosztów, których nie da się uniknąć. Należy więc tak wybrać lokalizację, aby wartość użytkowa tego elementu sieci logistycznej była możliwie najwyższa.

Ważne czynniki

Naszym klientom przy wyborze lokalizacji proponujemy uwzględnienie następujących czynników:

- wymagań transportu i siatki logistycznej,
- wymagań związanych z dostępnością i kosztem zatrudnienia,
- dostępności magazynów i warunków czynszowych w konkretnych regionach.

Szczegółowa analiza powyższych zagadnień w kontekście działalności konkretnej firmy pozwala ustalić listę lokalizacji optymalnych i rezerwowych. Uwzględnienie wszystkich trzech aspektów pozwala znaleźć rozwiązanie najlepsze dla danego przedsiębiorcy. Każdy z elementów może mieć oczywiście inną wagę, np. dla firm produkcyjnych bardzo istotne są kwestie związane z rynkiem pracy. Konieczność zatrudnienia kilkuset lub kilku tysięcy osób powoduje, że nawet sąsiedztwo głównych arterii komunikacyjnych czy dużych rynków zbytu nabiera drugorzędного znaczenia. Widać to wyraźnie po bliższej analizie polskiej mapy magazynowej – firmy produkcyjne bardzo często decydują się na najem obiektów w miejscowościach mniejszych, ale gwarantujących odpowiedni rynek potencjalnych pracowników. Przykładem może być Manuli w Radomsku czy Pilkington w okolicach Sandomierza.

Co ważne, dynamiczny rozwój polskiego rynku magazynowego powoduje, że nowoczesne powierzchnie są coraz częściej dostępne również w mniejszych miastach, takich jak Lublin, Rzeszów, Bydgoszcz czy Szczecin. Maleją także różnice w kosztach najmu. Tym samym znaczenie ostatniego elementu spada, zyskują za to dwa pierwsze czynniki.

Na przykładzie konkretnej działalności

Spróbujmy bliżej przyjrzeć się zagadnieniu optymalnej lokalizacji na przykładzie konkretnej działalności. Coraz bardziej interesującą grupą najemców na polskim rynku są firmy działające w sektorze sprzedaży internetowej. Branża e-commerce postrzegana jest jako grupa najemców z największym potencjałem wzrostu, która w okresie kilku lat może generować większość zapotrzebowania magazynowego. Warto więc przeanalizować, co jest ważne dla firm zajmujących się e-handlem w kontekście lokalizacji magazynów.

Na pierwszym miejscu pojawiają się elementy związane z lokalnym rynkiem pracy, tj. dostępność siły roboczej i jej koszt. To zrozumiałe, biorąc pod uwagę bardzo duże zapotrzebowanie tej grupy najemców na personel. To właśnie różnice między polskim a niemieckim rynkiem pracy były główną przesłanką dla Amazona przy podjęciu decyzji o realizacji trzech magazynów w Polsce. Pomimo faktu, że obiekty te przeznaczone są na obsługę klientów niemieckich, charakterystyka naszego rynku pracy skłoniła internetowego giganta do inwestycji w Polsce.

Kolejny bardzo ważny czynnik to sąsiedztwo nowoczesnej infrastruktury drogowej, przede wszystkim głównych arterii komunikacyjnych. I znowu znajdziemy uzasadnienie takiego wyboru w specyfice branży – dla firm działających w tym sektorze jakość dostaw (ich sprawność i terminowość) jest elementem budowania marki, a klienci bardzo często wybierają konkretny sklep właśnie na podstawie możliwości związanych z dostawą. Również ułożenie magazynu w niewielkiej odległości od odbiorcy końcowego czy bliskość firm kurierskich mogą sprzyjać budowaniu przewagi wynikającej ze sprawnej obsługi zamówień internetowych.

Powyższe założenia znajdują odzwierciedlenie w analizie lokalizacji prefero-

wanych przez firmy z sektora e-handlu. Najczęściej lokują one swoje magazyny w rejonie Polski centralnej lub w dalszych okolicach Warszawy. Pewne przesunięcia środka ciężkości następują w razie decyzji o dwóch magazynach (wówczas jeden lokowany jest w rejonie Polski centralnej/ Warszawy, a drugi na Śląsku).



Dynamiczny rozwój polskiego rynku magazynowego powoduje, że nowoczesne powierzchnie są coraz częściej dostępne również w mniejszych miastach, takich jak Lublin, Rzeszów, Bydgoszcz czy Szczecin. Maleją także różnice w kosztach najmu (Park Logistyczny MLP Lublin)

Jak widać, wybór idealnej lokalizacji ma strategiczne znaczenie dla najemcy i wymaga analizy wielu założeń oraz przygotowania szeregu scenariuszy. Wspieramy naszych klientów na tym kluczowym etapie poprzez indywidualne podejście i pomoc partnerów specjalizujących się w zagadnieniach z poszczególnych zakresów. <

Joanna Sinkiewicz,
dyrektor ds. kluczowych klientów
i reprezentacji najemców
w dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych
Cushman & Wakefield

Podstawowe formalności związane z delegowaniem polskich pracowników do Francji

– stan na dzień 9 czerwca 2016 r.

7 kwietnia 2016 r. został wydany dekret nr 2016-418 dotyczący delegowania pracowników w transporcie drogowym na terytorium Francji. Loi Macron wejdzie w życie 1 lipca 2016 r. Nowe przepisy mają zastosowanie do kabotażu oraz przewozów dwustronnych, nie dotyczą jedynie przewozów tranzytowych. Oznacza to, że od 1 lipca polskie firmy transportowe będą musiały wypłacać kierowcom wykonującym transport na terenie Republiki Francuskiej pensję wynoszącą 9,67 euro (ok. 42 zł) na godzinę.

We Francji, przed oddelegowaniem pracownika, istnieje konieczność złożenia w języku francuskim deklaracji o oddelegowaniu (fr. *déclaration de détachement*) w departamentalnej dyrekcji pracy w miejscu wykonywania usługi. Zaświadczenie wydawane będzie na okres wskazany przez przedsiębiorcę zagranicznego, jednak nie dłużej niż na sześć miesięcy. Zaświadczenie to obowiązkowo będzie musiało zostać wydane w języku francuskim, koniecznie przed pierwszym oddelegowaniem, opatrzone datą i podpisem. Kierowca będzie

musiał posiadać przedmiotowe zaświadczenie przy sobie.

Dodatkowo pracodawca będzie miał obowiązek przedłożenia pracownikowi

formularza A1 (Zaświadczenie o ustawodawstwie dotyczącym zabezpieczenia społecznego, mające zastosowanie do osoby uprawnionej). Następnie pracodawca

We Francji, przed oddelegowaniem pracownika, istnieje konieczność złożenia w języku francuskim deklaracji o oddelegowaniu (fr. *déclaration de détachement*) w departamentalnej dyrekcji pracy w miejscu wykonywania usługi.



Kierowca będzie musiał posiadać przedmiotowe zaświadczenie przy sobie

oddelegowujący swoich pracowników przedkłada terenowej jednostce organizacyjnej ZUS, właściwej ze względu na jego siedzibę, formularz A1 oraz wypełniony kwestionariusz zawierający dokładne dane dotyczące oddelegowania. Pracownik podczas pobytu podlega polskiemu systemowi zabezpieczenia społecznego i zdrowotnego (przez maksymalnie 24 miesiące). Podczas delegowania pracodawca jest obowiązany informować ZUS o każdej

wych; dowodów zapoznania pracowników z przepisami BHP; zaświadczenia od ZUS, że składki są regularnie opłacane; zaświadczenia od urzędu podatkowego, że pracodawca nie zalega z opłatą podatków: Dochodowego i VAT.

Według francuskich przepisów wszelkiego typu umowy cywilnoprawne, takie jak umowa zlecenie, samozatrudnienie mające znamiona stosunku pracy (kierowca wykonuje pracę stale na rachunek pra-

Zaświadczenie wydawane będzie na okres wskazany przez przedsiębiorcę zagranicznego, jednak nie dłużej niż na sześć miesięcy.

zmianie sytuacji, jaka będzie miała miejsce podczas oddelegowania. Pracownik przed wyjazdem powinien na podstawie formularza A1 złożyć wniosek o wydanie Europejskiej Karty Ubezpieczenia Zdrowotnego (EKUZ) wydawanej przez wojewódzkie oddziały Narodowego Funduszu Zdrowia.

W języku francuskim

Przed oddelegowaniem pracodawca ma obowiązek złożenia deklaracji o oddelegowaniu w języku francuskim (fr.déclaration de détachement) w departamentalnej dyrekcji pracy w miejscu wykonywania usługi, a okres oddelegowania nie może przekraczać 24 miesięcy.

Pracodawca podczas okresu oddelegowania jest zobowiązany do przestrzegania przepisów francuskiego kodeksu pracy (art. L1262-4 du Code de travail), odnośnie do maksymalnego czasu pracy, minimalnej stawki płacy, płatnych nadgodzin,

codawcy, na jego polecenie w ograniczonym okresie czasu na terytorium Francji), powinny zostać zastąpione umową o pracę.

Akta osobowe w pojeździe

Kierowca natomiast na żądanie funkcjonariuszy przeprowadzających kontrolę, obowiązany jest przedstawić: karty wynagrodzeń za okres oddelegowania lub inny dokument zawierający informacje o:

- stawce godzinowej brutto oraz dodatku za nadgodziny, w przeliczeniu na euro;
- okresach i godzinach, które różnicują zapłatę wynagrodzenia w regularnej wysokości oraz dodatku za nadgodziny;
- urlopach i dniach świątecznych oraz związanych z nimi zasadami wynagradzania.

Dodatkowo musi posiadać jakikolwiek dokument potwierdzający faktyczną wypłatę wynagrodzenia, kopię powołania przez przedsiębiorstwo jej przedstawiciela, zgodnie z wymogami określonymi artyku-



Pracownik podczas pobytu podlega polskiemu systemowi zabezpieczenia społecznego i zdrowotnego (przez maksymalnie 24 miesiące)

ownikowi bezpośrednio i pośrednio za wykonywaną pracę. Zgodnie z rozporządzeniem SMIC (rozporządzeniem o płacy minimalnej we Francji), w roku 2016 minimalne wynagrodzenie wynosi 9,67 euro brutto. SMIC obejmuje następujące kategorie: wynagrodzenie podstawowe; różne dodatki mające charakter wynagrodzenia, a więc premię nie uznaniową; świadczenia rzeczowe, jak deputaty, bony towarowe; indywidualne i przewidywalne premie akordowe, a zatem takie, jakich warunki uzyskania zostały wcześniej określone.

Wśród kategorii nieobjętych gwarancją znalazły się m.in.:

- premie za staż pracy (od 2 do 8%),
- zbiorowe i nieprzewidywalne premie akordowe,
- premie urlopowe i roczne,
- „trzynastki”,
- dodatki za pracę nocną oraz w niedziele i święta,
- zwrot kosztów służbowych, kosztów podróży – diet i ryczałtów noclegowych

Według francuskich przepisów wszelkiego typu umowy cywilnoprawne, takie jak umowa zlecenie, samozatrudnienie mające znamiona stosunku pracy, powinny zostać zastąpione umową o pracę.

minimalnego okresu odpoczynku i urlopu oraz przepisów BHP.

Pracodawca podlega kontroli francuskiej Inspekcji Pracy, która może żądać okazania: dokumentu potwierdzającego badania lekarskie przeprowadzone w Polsce; dokumentu stanowiącego dowód przestrzegania francuskich przepisów dotyczących płacy minimalnej; dowodów przeprowadzonych szkoleń zawodo-

lem R 1263-2-1 Kodeksu pracy; w razie potrzeby tytuł układu zbiorowego znajdującego zastosowanie do pracowników oraz egzemplarz ważnego zaświadczenia o oddelegowaniu i umowę o pracę pracownika oddelegowanego.

We francuskim Kodeksie Pracy w art. L3221-3 przez płacę rozumie się wszelkie świadczenia, zarówno w gotówce, jak i w naturze, które są wydawane pra-



We francuskim Kodeksie Pracy w art. L3221-3 przez płacę rozumie się wszelkie świadczenia, zarówno w gotówce, jak i w naturze, które są wydawane pracownikowi bezpośrednio i pośrednio za wykonywaną pracę



Dodatki właściwe delegowaniu należy uważać za część płacy minimalnej, o ile nie są wypłacane z tytułu zwrotu wydatków faktycznie poniesionych na skutek delegowania, takich jak koszty podróży, wyżywienia i zakwaterowania

w zakresie, w jakim są spożytkowane przez pracownika i nie stanowią przysporzenia jego aktywów,

- premie motywacyjno-uznaniowe i udział w zyskach.

Nie jest do końca jasny status rozliczania podróży służbowych kierowców międzynarodowych w oparciu o przepisy fran-

cuskiego prawa pracy, w tym zaliczania dodatków z tytułu podróży służbowej na poczet stawki minimalnej, chociaż zgodnie z artykułem 3 ust. 7 Dyrektywy 96/71/WE dotyczącej delegowania pracowników w ramach świadczenia usług: – *Dodatki właściwe delegowaniu należy uważać za część płacy minimalnej, o ile nie są wypła-*

cane z tytułu zwrotu wydatków faktycznie poniesionych na skutek delegowania, takich jak koszty podróży, wyżywienia i zakwaterowania.

Przedstawiciel zagranicznego przedsiębiorcy

Powołanie przedstawiciela przez zagranicznego przedsiębiorcę dokonuje się w formie pisemnej, wskazując: imię i nazwisko, datę i miejsce urodzenia, adres we Francji, adres poczty elektronicznej, albo nazwę spółki, numer telefonu przedstawiciela. Dokument musi zostać przetłumaczony na język francuski.

Przedstawiciel musi zostać ustanowiony na co najmniej okres oddelegowania oraz okres 18 miesięcy po jego zakończeniu.

Sankcje karne i administracyjne

Sankcje karne za naruszenie przepisów francuskiej ustawy dotkną samego przedsiębiorcę (właściciela/zarząd). Karany karą grzywny przede wszystkim będzie brak zaświadczenia, to że wymagana dokumentacja będzie niekompletna, nieprawidłowa, nieczytelna lub sporządzona w taki sposób, że wskazane w niej informacje będą mogły zostać usunięte.

Ustawodawca francuski zaklasyfikował te naruszenia do czwartej klasy, co oznacza, iż zgodnie z art. 113-13 Kodeksu karnego francuskiego, będą one karane grzywną w wysokości 750 euro. Za brak posiadania egzemplarza umowy o pracę przedsiębiorca zapłaci grzywnę stosowną do trzeciej klasy naruszeń, czyli 450 euro.

Z tytułu naruszeń stosownych przepisów, przedsiębiorca narażony jest także na nałożenie grzywny administracyjnej. Wysokość grzywny nie może przekroczyć 2 tys. euro za naruszenia związane z oddelegowaniem pracowników, a w przypadku ponownych naruszeń – 4 tys. euro w ciągu jednego roku od dnia powiadomienia o pierwszej grzywnie. Łączna kwota grzywien nie może przekroczyć 500 tys. euro.

Przy ustalaniu wysokości grzywny organ administracyjny bierze pod uwagę okoliczności i wagę naruszenia, zachowanie sprawcy naruszenia oraz jego środki i wydatki. Okres przedawnienia grzywny administracyjnej wynosi dwa lata i liczony jest od dnia, w którym naruszenie zostało popełnione. ◀

Karolina Wierchowska
prawnik, specjalista
ds. prawa przewozowego
Kancelaria Transportowa
LEGALTRANS

Karany karą grzywny (kara dotyczy przedsiębiorcy) będzie brak zaświadczenia, to że wymagana dokumentacja będzie niekompletna, nieprawidłowa, nieczytelna lub sporządzona w taki sposób, że wskazane w niej informacje będą mogły zostać usunięte.



Zgodnie z rozporządzeniem SMIC (rozporządzeniem o płacy minimalnej we Francji), w roku 2016 minimalne wynagrodzenie wynosi 9,67 euro brutto

Regulacje dotyczące cen transferowych

Przedsiębiorstwa transportowe o strukturze i powiązaniach rodzinnych, obłożone są specyficznymi obowiązkami podatkowymi w zakresie tzw. cen transferowych.

Regulacje dotyczące cen transferowych zawarte są w następujących przepisach polskiego prawa podatkowego:

1. art. 11 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej: ustawa o CIT) i art. 25 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (dalej: ustawa o PIT), które określają, w jakich przypadkach można stwierdzić, że podatnik jest powiązany z innymi podmiotami, oraz dają prawo organom podatkowym do szacowania dochodów podatników, którzy w wyniku powiązań wykazali dochód

i podatek w zaniżonej wysokości, a także wskazują metody szacunkowe, jakie mogą być stosowane przez organy podatkowe;

2. art. 9a ustawy o CIT i art. 25a ustawy o PIT, które nakładają na podatników obowiązek dokładnego dokumentowania większych transakcji realizowanych przez nich z podmiotami powiązanymi (oraz transakcji, w związku z którymi płatności kierowane są do krajów lub terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową), a także obowiązek przedstawienia organom podatkowym na ich żądanie takiej dokumentacji;

3. rozporządzenie ministra finansów w sprawie sposobu i trybu określania



Patryk Abramowicz

dochodów podatników poprzez szacowanie cen w transakcjach dokonywanych przez tych podatników, które określa wymogi, jakim powinno odpowiadać szacowanie przez organy podatkowe dochodów podatnika, będące następstwem zastosowania przez tego podatnika cen transferowych, niezgodnych z zasadami rynkowymi oraz wprowadzone od początku bieżącego roku;

4. przepisy Ordynacji podatkowej (art. 20a-20q), w których określone zostały zasady, forma i tryb uznawania i potwierdzania przez ministra finansów prawidłowości wyboru i stosowania przyjętych metod ustalania cen transakcyjnych pomiędzy powiązanymi podmiotami gospodarczymi.

W rozumieniu ustawy transakcjami są umowy spółki niebędącej osobą prawną oraz umowy wspólnego przedsięwzięcia lub umowy o podobnym charakterze.

Kancelaria Transportowa LEGALTRANS

silny partner w transporcie

SPECJALIZACJE

- prawo transportowe
- prawo przewozowe
- prawo pracy
- postępowania cywilne
- postępowania administracyjne
- kontrole drogowe na terenie kraju oraz całej UE
- przekształcenia, podziały i fuzje przedsiębiorstw transportowych
- restrukturyzacja i upadłości przedsiębiorstw transportowych
- prawo umów w obrocie gospodarczym - umowy dla transportu

USŁUGI SPECJALISTYCZNE DLA TRANSPORTU

- audyt transportowy dla przedsiębiorstwa
- ewidencja czasu pracy kierowców, w tym pracowników i samozatrudnionych
- przygotowanie do kontroli w przedsiębiorstwie
- odwołania od mandatów oraz decyzji administracyjnych na terenie Unii Europejskiej
- stała obsługa prawna – Private Lawyer
- szkolenia dla przedsiębiorców, spedytorów i kierowców
- aresztowania pojazdów w kraju oraz za granicą
- assistance językowy – kontakt z tłumaczem jak również tłumaczenia dokumentów



LEGALTRANS

KANCELARIA TRANSPORTOWA

KONTAKT

Tel. +48 531-560-920 - szkolenia i audyty
Tel. +48 531-560-930 - dział prawny
Tel. +48 531-560-940 - ewidencja czasu pracy kierowców
E-mail: kancelaria@kt-legaltrans.pl
www.kt-legaltrans.pl

Tłumaczenia dokumentacji i obsługa prawna na terenie krajów Unii Europejskiej, Europy Wschodniej i Azji we współpracy z:





Obowiązek dokumentacji dotyczy przede wszystkim transakcji dokonywanych z podmiotem powiązanym. Obejmuje on zarówno dokumentację transakcji w przypadku powiązań podmiot zagraniczny – podmiot krajowy, jak i dokumentację transakcji mających miejsce pomiędzy dwoma krajowymi podmiotami powiązanymi

Obowiązek dokumentacji

Od 1 stycznia 2015 r. sprecyzowano, że w rozumieniu ustawy transakcjami (podlegającymi zasadniczo obowiązkowi dokumentacji) są umowy spółki niebędące

o ile zawierane są pomiędzy podmiotami powiązanymi w rozumieniu ustawy.

Obowiązek dokumentacji dotyczy przede wszystkim transakcji dokonywanych z podmiotem powiązanym. Obejmuje on zarówno dokumentację transakcji w przy-

Wybór formy dokumentowania transakcji należy do podatnika, który w ramach przyjętej formy powinien pamiętać o zamieszczeniu w dokumentacji wszelkich wymaganych komentowanym przepisem elementów.

osobą prawną (np. spółka komandytowa) oraz umowy wspólnego przedsięwzięcia lub umowy o podobnym charakterze. Podlegają one obowiązkowi dokumentacji,

padku powiązań podmiot zagraniczny – podmiot krajowy, jak i dokumentację transakcji mających miejsce pomiędzy dwoma krajowymi podmiotami powiązanymi.

Obowiązek dokumentacji pojawia się wówczas, gdy suma płatności lub wymaganych należności wynikających z umów przekroczy w danym roku podatkowym określone limity.

Ustawodawca określił w przepisie art. 25a ust. 1 elementy, jakie powinna zawierać dokumentacja. Niektóre spośród tych elementów muszą się bezwzględnie znaleźć w dokumentacji (określenie stron transakcji i ich roli, wskazania dotyczące kosztów i płatności, dane dotyczące kalkulacji ceny oraz jej wysokości). Inne natomiast powinny znaleźć się w dokumentacji wówczas, gdy transakcja charakteryzuje się nietypowymi, specyficznymi cechami.

Ustawodawca nie wskazuje na formę dokumentowania transakcji, ani też nie wprowadza obowiązującego wzoru dokumentacji. Wybór formy dokumentowania transakcji należy do podatnika, który w ramach przyjętej formy powinien pamiętać

o zamieszczeniu w dokumentacji wszelkich wymaganych komentowanym przepisem elementów.

Wprawdzie ciężar dowodu, że miało miejsce przerzucanie dochodów spoczywa na organach podatkowych, jednakże właściwe i rzetelne sporządzenie dokumentacji, o której mowa, może ułatwić podatnikowi odparcie ewentualnych zarzutów co do tego, że miało miejsce przerzucanie dochodów. Niebagatelną rolę będzie pełnić tutaj zwłaszcza zamieszczenie w dokumentacji danych dotyczących metody i sposobu kalkulacji zysków oraz określenia ceny przedmiotu transakcji.

Wymagana dokumentacja

Dokumentacja transakcji z podmiotami powiązanymi z podatnikiem lub transakcji, w związku z którymi zapłata należności wynikających z takich transakcji dokonywana jest bezpośrednio lub pośrednio na rzecz podmiotu mającego miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium lub w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową, powinna obejmować:

- 1) określenie funkcji, jakie spełniać będą podmioty uczestniczące w transakcji (z uwzględnieniem użytych aktywów i podejmowanego ryzyka);
- 2) określenie wszystkich przewidywanych kosztów związanych z transakcją oraz formę i termin zapłaty;
- 3) metodę i sposób kalkulacji zysków oraz określenie ceny przedmiotu transakcji;
- 4) określenie strategii gospodarczej oraz innych działań w jej ramach – w przypadku, gdy na wartość transakcji miała wpływ strategia przyjęta przez podmiot;
- 5) wskazanie innych czynników – w przypadku, gdy w celu określenia wartości przedmiotu transakcji przez podmioty uczestniczące w transakcji uwzględnione zostały te inne czynniki;
- 6) określenie oczekiwanych przez podmiot obowiązków do sporządzenia dokumentacji korzyści związanych z uzyskaniem świadczeń – w przypadku umów dotyczących świadczeń (w tym usług) o charakterze niematerialnym.

Firmy transportowe, które prowadzą interesy w strukturze powiązań, zwłaszcza rodzinnych, powinny zadbać o należyte sporządzenie dokumentacji o której mowa w art. 9a ustawy o CIT i art. 25a ustawy o PIT. <



radca prawny
Patryk Abramowicz,
Kancelaria
Transportowa
LEGALTRANS
www.kt-legaltrans.pl



Obowiązek dokumentacji pojawia się wówczas, gdy suma płatności, lub wymaganych należności wynikających z umów, przekroczy w danym roku podatkowym określone limity



Dniem i nocą

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

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

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

Najmocniejszy, 190-konny diesel w połączeniu ze zautomatyzowaną, dwusprzęgłową skrzynią DSG kosztuje 150 690 zł brutto. Niemało, ale Passat też nie ułamek. „Test tylnej kanapy” zalicza na piątkę (szóstkę dają limuzynom). Bagażnik jest głęboki i ustawny. Na ściankach są oka do mocowania pasów i linek. Można

Volkswagen Passat 2.0 TDI Highline R-Line

► Nadwozie/liczba drzwi		kombi/5
► Masa własna (kg)		1506
► Rozstaw osi (mm)		2791
► Długość×szerokość×wysokość (mm)		4767×1832×1501
► Pojemność bagażnika (dm ³)		650-1780
► Liczba i układ cylindrów		R4
► Pojemność (cm ³)		1968
► Moc maksymalna (KM/kW/obr/min)		190/140/3500-4000
► Maksymalny moment obrotowy (Nm/obr/min)		400/1900-3300
► Typ skrzyni/liczba biegów		zautomatyzowana/6
► Prędkość maksymalna (km/h)		233
► Czas rozpędzania 0-100 km/h (s)		7,9
► Średnie zużycie paliwa (l/100 km)		4,6



Szeroko, równo, wygodnie. Boczne kieszenie zastępują z powrotem skrzynkę na trójkąt, skrobaczkę do szyb i kamizelkę odblaskową

go powiększyć manipulując kanapą, która ma niesymetrycznie dzielone oparcie. Po bokach są wąskie kieszenie na „rzeczy obojętne”: trójkąt i gaśnicę. Można dołożyć latarkę, rękawice i kamizelkę odblaskową. Zmieszczą się. Koło zapasowe jest pod podłogą, dostępne po jej uniesieniu.

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

krótsze zwisy. Na niskich obrotach silnik jest prawie niesłyszalny.

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

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

Tekst i zdjęcia: Michał Kij

Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**



**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**



Warto
wiedzieć
więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes
i Truck & Van
ul. Malczewskiego 17a,
05-820 Piastów
- telefon: 22 213 88 28

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

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

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2016
Truck&Van od numeru /2016
oba tytuły od numeru /2016

☐ Coroczne, automatyczne
przedłużanie prenumeraty

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

Weź udział w:

QUALITIUM
MOTOR OIL



12 MASTER TRUCK

Opole, 22-24.07.2016



Pojazdy * Najpiękniejsze tuningowane ciężarówki Europy * Klasyczne oldtimery
Militaria * Strefa amerykańska * Pokazy
Stunt & Trial motocyklowy
Szatańskie Rydwany * Pokazy powietrzne
Rebelianci * SŁAWOMIR * Disco z Dj'em
Atrakcje * Konkursy z nagrodami
Wesołe Miasteczko * Targi Branżowe
Program i szczegółowe info:
www.mastertruck.pl



**IMPREZA
TOWARZYSZĄCA:
MISTRZOSTWA
ŚWIATA UNIMOTO
DRAG RACING
LOTOR CUP 2016**

ORGANIZATORZY:



PATRONI HONOROWI:



PATRON DUCHOWY:



SPONSORZY:



PATRONI MEDIALNI:



PARTNERZY:



WYSTAWCY:



POZNAJ UKRYTY POTENCJAŁ SWOJEJ FIRMY



LEGALTRANS

KANCELARIA TRANSPORTOWA



POSTAW NA DOŚWIADCZENIE I PRZEKSZTAŁĆ ZAGROŻENIA W MOŻLIWOŚCI



www.kt-legaltrans.pl



+48 537 720 720



kancelaria@kt-legaltrans.pl