

LIPIEC-SIERPIEŃ – 7-8/2016 (71)

TSL **biznes**

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

TRANSPORT FRANÇAIS
R E P R É S E N T A N T

Loi Macron
Loi Macron

OTWÓRZ SIĘ NA NOWE MOŻLIWOŚCI
KOMPLEKSOWA OBSŁUGA LOI MACRON



www.tf-representant.fr



Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

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





DKV CARD

Odkrywamy swoje karty w Rosji i na Białorusi

Paliwo i opłaty drogowe: jedna karta do wszystkich rozliczeń!

Niskie ceny i płatność bez gotówki. Już dziś zacznij korzystać z sieci 660 stacji paliw na Wschodzie. Rozliczaj opłaty drogowe na najlepszych warunkach za pośrednictwem DKV Card.

dkv-euroservice.com



You drive, we care.





Przepisy prawne, które ostatnio weszły w życie, sporo „zamieszały” branży transportowej. Dotyczy to przede wszystkim płacy minimalnej we Francji (Loi Macron) i nadal tej w Niemczech (MiLoG). Budzą one sporo wątpliwości wśród polskich przewoźników. Ich zdaniem chodzi o wyeliminowanie ich z tamtejszych rynków.

Cóż, wyższe pensje, wymagania dotyczące dokumentacji i groźba „słonych kar” za uchybienia w realizacji restrykcyjnych rozporządzeń, nie ułatwiają prowadzenia działalności, a wręcz ją utrudniają. Zwłaszcza, że dla większości osób przepisy w dalszym ciągu nie są jasne, a to wiąże się z koniecznością korzystania z porad kancelarii prawnych. Wiele z nich oferuje tutaj pomoc, również na łamach „TSL Biznes” i stara się przybliżyć przewoźnikom nowy regulacje prawne. Można się jedynie pocieszyć, że początki są najtrudniejsze, „zagryźć zęby” i robić swoje.

Ostatnio pojawiła się też możliwość dochodzenia roszczeń odszkodowawczych za szkodę antymonopolową w związku ze złą ceną producentów ciężarówek w latach 2007-2011, a więc w czasie, kiedy wielu polskich przewoźników budowało swoje floty, ciężko pracowało, na samochody ciężarowe wydając olbrzymie kwoty. Przypomnijmy, że postępowanie przeciwko sześciu potentatom w produkcji ciężarówek (MAN, Volvo/Renault, Daimler, Iveco i DAF) prowadziła Komisja Europejska. W lipcu ustaliła, że mieliśmy do czynienia z zakazaną złą ceną koncernów, której efektem było zawyżenie cen pojazdów. W efekcie nałożyła na nie wysokie kary. Teraz poszkodowani mogą dochodzić odszkodowań. Prawnicy zalecają im zastosowanie pozwu zbiorowego, gdyż wtedy znacznie zwiększają się szanse na ostateczny sukces, a sam pozew zbiorowy przewiduje dużo ułatwień.

Jak widać, warto śledzić przepisy prawne, co zalecamy wszystkim przewoźnikom.

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

> Wydarzenia

POL-ECO-SYSTEM: od technologii po inwestycje 6

> Logistyka

Grupa Natanek. Najszybciej rozwijająca się firma branży TSL 7
Strategia na najbliższe 3 lata w FM Logistic 8
OT Logistics przejmuje Sealand Logistics 11
American dream – w poszukiwaniu nowych rynków zbytu 12
W regionie obu Ameryk 16
Rozwój w dwucyfrowym tempie 18
Certyfikat krzepi! 22
Gotowi na wyzwania 23
Specjalistyczna obsługa logistyczna branży przemysłowej 26
Pod dużym wpływem norm jakościowych i środowiskowych 28

> Logistyka-technologia

Inka – palety display – oszczędność miejsca i pieniędzy 30

> Prawo

Oddaj Loi Macron w dobre ręce 31
Transport ponadgabarytowy w Polsce... 32
Niemiecki kabotaż – odpowiedzialność a ubezpieczenie... 34
W jakim celu Francja wprowadziła przepisy dotyczące stosowania płacy minimalnej w branży transportowej? 38

Czy przewoźnicy padli ofiarą zмовy cenowej? Pozew zbiorowy przewoźników przeciwko producentom ciężarówek 41

> Transport intermodalny

Wspólne święto PCC Intermodal i Śląskiego Centrum Logistyki 43

> Transport drogowy

Rewolucje TSL. Eco jazda, czyli jak dojechać szybciej za mniej 44
6,3 mld złotych w 5 lat – przychody systemu viaTOLL 46

> Transport kolejowy

PKP Cargo na Jedwabnym Szlaku 48

> Transport lotniczy

Podniebna logistyka 50
1 procent polskiego cargo lotniczego 54
Najważniejszy element globalnej działalności 57
Kolonie centrum lotniczym UPS w Europie 58



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECJALNA 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

Dział reklamy i marketingu

reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl
Marcin Marcuk – tel. 513 432 305
m.marcuk@tsl-biznes.pl

Współpraca

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

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:

TSLbiznes

TruckVan

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Vademecum TRANSPORTU

Katalogis.net

AGRO Expert

CONSTRUCTION Expert

KOMUNAL Expert

SERWIS Expert

Tool Expert



NIE ZATRZYMUJEMY CIĘ DŁUŻEJ

ELEKTRONICZNY POBÓR OPŁAT NA

A4 KATOWICE - KRAKÓW

Twój czas jest dla nas równie ważny, jak komfort podróżowania naszą autostradą. Dlatego 20 lipca wprowadziliśmy elektroniczny pobór opłat za przejazd. Bez gotówki czy karty, bez otwierania szyby w samochodzie, a docelowo – nawet bez konieczności zatrzymywania pojazdu na bramkach.

Elektroniczny pobór opłat to najnowocześniejszy i najprostszy sposób płatności za przejazd autostradą. To znaczna oszczędność Twojego cennego czasu, to także nieporównywalna z żadnym innym rozwiązaniem wygoda.

Bez względu na to, co zatrzymuje Cię każdego dnia, naszą autostradą możesz podróżować bez zbędnej zwłoki na placach poboru opłat.



a4katowicekrakow



@A4KatKra



autostrada-a4.com.pl



POL-ECO-SYSTEM: od technologii po inwestycje



Ochrona środowiska poszukuje nowych rozwiązań i technologii. Branża znaleźć je może na targach POL-ECO-SYSTEM w Poznaniu (11-14.10.2016). Ekspozycja targowa pozwala w jednym miejscu zweryfikować pokaźny obszar rynkowej oferty, a towarzyszące im konferencje uzupełniają wiedzę o istotne doświadczenia i zmiany dokonujące się w sektorze. W obu przypadkach – potencjał zdobytego know-how bywa bezcenny.

Targi POL-ECO-SYSTEM, rekomendowane przez Polską Izbę Przemysłu Targowego, zajmują czołowe miejsce w rankingu targów energii i ochrony środowiska przygotowywanym przez PIPT, znacznie wyprzedzając inne podobne wydarzenia. Ostatnie zestawienia pokazują, że to w poznańskich targach bierze udział największa liczba wystawców i zwiedzających. Największa jest także całkowita, wynajęta powierzchnia targowa.

Branża szykuje się do jesiennych targów

– Do tej pory spłynęły do nas zgłoszenia od firm z Polski, Norwegii, Niemiec, Szwecji, Szwajcarii, Holandii i Austrii, w tym wielu liderów branży – potwierdza Paulina Pietrzak, dyrektor targów POL-ECO-SYSTEM.

Październikowe targi dają sposobność zapoznania się z najnowszą ofertą rynkową oraz odbycia spotkań z najważniejszymi przedsiębiorcami. W Poznaniu zaprezentują się wystawcy m.in. z zakresu odpadów i recyklingu, gospodarki komunalnej, technologii ochrony środowiska, gospodarki wodno-ściekowej, energii i energii odnawialnej, rewitalizacji i rekultywacji, kontroli powietrza i gazów. Nie zabraknie również produktów i usług dla samorząd-

dów, a także krajowych instytucji badawczych, jednostek naukowych i instytucji finansujących inwestycje ekologiczne.

Biznesowy wymiar targowych wizyt pogłębią z pewnością bezpłatne spotkania kooperacyjne Eco-Match, które odbywać się będą podczas POL-ECO-SYSTEM. Ich celem jest skojarzenie partnerów technologicznych oraz biznesowych. Spotkania Eco-Match, które odbędą się 13 października, to ósma już edycja tego wydarzenia organizowanego w ramach sieci Enterprise Europe Network i w towarzystwie targów POL-ECO-SYSTEM.

Liczy się potencjał wiedzy

Innowacyjność jest niezbędna w branży ochrony środowiska, dlatego na targach nie zabraknie cennego transferu wiedzy. Cykl konferencyjny otworzy Międzynarodowy Kongres ENVICON, który rozpocznie się 10 października. Nowością jest to, że drugi dzień Kongresu ENVICON (11 października) stanowić będzie element POL-ECO-SYSTEM, tym samym otworzy się na targową publiczność. Planowany program kongresu ENVICON to m.in. circular economy, ochrona powietrza, RIPOK, sesja energetyczna i wodno-ściekowa oraz gospodarka odpadami.

Drugim tegorocznym debiutem będzie Forum RIPOK, gdzie inwestorzy i eksploataotorzy tych instalacji dyskutować będą o kierunkach rozwoju branży zagospodarowania odpadów. Pierwszy dzień Forum (11 października) odbędzie się pod szyldem Kongresu ENVICON. Tego dnia odbędzie się otwarte posiedzenie Rady RIPOK. Drugi i trzeci dzień Forum będzie przebiegał w ramach przestrzeni targów POL-ECO-SYSTEM pod egidą Rady RIPOK oraz Przeglądu Komunalnego.

Tradycyjnie odbędą się również cykliczne wydarzenia targowe: Forum Recyklingu oraz Forum Czystej Energii. Tu zaproszeni do udziału eksperci dyskutować będą m.in. o elektroodpadach, odpadach komunalnych i opakowaniowych oraz bioodpadach, a także klastrach energetycznych, magazynowaniu energii, systemach wsparcia prosumentów.

Zaplanowano również konferencję „Wieś polska, wieś innowacyjna”, która będzie podzielona na dwie linie tematyczne: pierwszą dotyczącą cyfryzacji polskiej wsi, drugą – poświęconą rozwojowi odnawialnych źródeł energii na obszarach wiejskich. ◀



Więcej na: www.polecosystem.pl/wydarzenia

Grupa Natanek. Najszybciej rozwijająca się firma branży TSL

Grupa Natanek wielkimi krokami zbliża się do świętowania 25. rocznicy swojego powstania. To właśnie wtedy, założyciele firmy zakupili dwa zestawy ciężarowe i zaczęli swoją przygodę z branżą transportową, która trwa do dziś.

Trwa – to mało powiedziane – ta przygoda z każdym rokiem, miesiącem, dniem dostarcza kolejne doświadczenia w postaci nowych zleceń, usług, a przede wszystkim świeżych destynacji. Przygoda, która w czasie przeobraziła się w misję firmy, jaką jest dostarczanie usług logistycznych na najwyższym poziomie, nie zapominając o otaczającym nas środowisku naturalnym.

Bez tajemnic

W chwili obecnej flota dysponuje ponad 200 nowoczesnymi ciągnikami siodłowymi, spełniającymi najwyższe normy emisji spalin Euro 5 i 6. Standardem jest, aby zestawy przekraczające czwarty rok eksploatacji, były zastępowane nowymi. Teraz, zbliża się czas, kiedy na plac firmy wjedzie 50 nowych ciągników marki Volvo. To pokazuje, że Grupa Natanek inwestuje w sprzęt niezawodny, uznanych europejskich producentów. Zestawy drogowe pracujące w firmie Natanek są przygotowane do wykonywania wszystkich zadań przewozowych. Firma dysponuje naczepami kurtynowymi, chłodniami i izotermami oraz pojazdami typu BDF – stąd żadne zlecenie nie kryje tu jakichkolwiek tajemnic.

Dziś można uznać, że lata 90. to były inne czasy. Było łatwiej, szybciej, mniej konkurencja. Spoglądając na ten okres z innej perspektywy – mieliśmy również mniejszą sieć dróg tranzytowych, zero wsparcia technologicznego, brak przyzwyczajonych warunków socjalnych, czyli to, co warunkuje komfort pracy kierowcy. W tym miejscu, należy zaznaczyć, iż Grupa Natanek wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniu rynku, dba o swoich pracowników i partnerów, zapewniając im

kompleksową opiekę zarówno formalną, technologiczną, jak i socjalną. Zespół firmy tworzą osoby niezwykle oddane swojej pracy, wręcz pasjonaci branży transportowej. I takich właśnie osób Grupa Natanek poszukuje w związku ze stałym rozwojem przedsiębiorstwa.

Każdy pracownik ma szansę na spełnienie swoich oczekiwań zawodowych i samorealizacji, w tym podniesienie kwalifikacji zawodowych, np. w kwestii *eco-drivingu*. Analizując sytuację na rynkach zagranicznych, przedsiębiorstwo akceptuje warunki samozatrudnienia, co pozwala na zniesienie wielu formalności przy przejazdach międzynarodowych, które stanowią największą część frachtów.

Długoterminowe kontrakty

Rozszerzanie destynacji zachodnioeuropejskich jest głównym elementem rozwoju firmy, co pozwala na oferowanie długoterminowych warunków współpracy. Celem Grupy Natanek jest osiągnięcie pozycji lidera wśród firm branży TSL. Specjalizując się w dystrybucji towarów spożywczych i przemysłowych dla sieci handlowych na terenie Unii Europejskiej oraz Rosji, jej działania mają na celu uzyskanie długoterminowych kontraktów zarówno ze stałymi, jak i potencjalnymi klientami, uwzględniając ich indywidualne potrzeby. Grupę Natanek tworzy zespół, który jest w stanie sprostać każdemu wyzwaniu transportowemu. Tworzą go pracownicy biur w Krakowie, Warszawie oraz Wrocławiu, co czyni ich ogólnopolską rodziną branży TSL.

Zapraszamy do kontaktu wszystkich kierowców zainteresowanych współpracą z Grupą Natanek, posiadających minimum roczne doświadczenie, a przede wszystkim



Grupę Natanek tworzy zespół, który jest w stanie sprostać każdemu wyzwaniu transportowemu. Tworzą go pracownicy biur w Krakowie, Warszawie oraz Wrocławiu, co czyni ich ogólnopolską rodziną branży TSL



Flota Grupy Natanek dysponuje ponad 200 nowoczesnymi ciągnikami siodłowymi, spełniającymi najwyższe normy emisji spalin Euro 5 i 6

pasjonatów branży transportowej. Pamiętajmy, że praca z najlepszymi to najlepsza droga do osiągnięcia sukcesu i samozadowolenia z pracy! <



KONTAKT:

+48 506 654 040, 512 050 785
traffic@natanek.com.pl
www.natanek.com.pl

Firma obecnie posiada 15 lokalizacji (trzy przybyły w ostatnim roku) i znajduje się na trzecim miejscu w rankingach firm logistycznych pod względem wysokości obrotów oraz na drugim w ocenie klientów



Strategia na najbliższe 3 lata w FM Logistic

Ekspansja w Niemczech, Indiach i na Bałkanach oraz rozwój transportu, w tym drobnicy międzynarodowej, to główne założenia nowej globalnej strategii Grupy FM. Operator zapowiada także dalsze inwestycje w innowacyjne rozwiązania optymalizujące łańcuchy dostaw.

Dzięki temu łatwiej będzie osiągnąć cel jaki operator postawił przed sobą w 2010 r., a zakładał on, że w 2022 r. obrót w Grupie osiągnie poziom 2 mld euro. – Obecnie jesteśmy na półmetku i na dobrej drodze do osiągnięcia tych założeń. A ponieważ będąc firmą prywatną, jesteśmy przedsiębiorstwem samofinansującym się, wszelkie decyzje dotyczące wejścia do nowych krajów są podejmowane przy za-

łożeniu odpowiedniej efektywności profitowej – komentuje Piotr Sukiennik, dyrektor zarządzający FM Logistic w Polsce.

Pierwszym krokiem na drodze ekspansji w nowych krajach było przejęcie w 2016 r. przez FM Logistic w Indiach firmy Spear Logistics. Kolejnym będzie otwarcie w roku 2017 nowych platform w okolicach Katowic, Łodzi i Poznania. Powierzchnia lokalizacji w Psarach koło

szego zachodniego sąsiada. W następnej kolejności mają być Bałkany. Obecnie uruchamiane jest biuro w Serbii, skąd obsługiwane będą wszystkie kraje byłej Jugosławii.

Nowe inwestycje w Europie Centralnej mają zcentralizować stocki i ułatwić dystrybucję w tym regionie, a specjalne terminale udrożnić sposób komunikacji z klientem.



W kwietniu, w Mszczonowie koło Warszawy, do dyspozycji pracowników oddany został nowy gmach siedziby głównej o powierzchni 4,5 tys. m²

Pierwszym krokiem na drodze ekspansji w nowych krajach było przejęcie w 2016 r. przez FM Logistic w Indiach firmy Spear Logistics. Kolejnym będzie otwarcie w roku 2017 nowych platform w okolicach Katowic, Łodzi i Poznania.

Katowic wyniesie 30 tys. m² (z możliwością rozbudowy do 100 tys. m²). Wymienione oddziały dedykowane są klientom drobnicowym (usługi *coopackingowe* i *coomanufacturingowe*) pochodzącym z Niemiec. FM Logistic przymierza się też do uruchomienia w ciągu kilku miesięcy biura transportu międzynarodowego u na-

Co roku 13 procent

Ostatni rok działalności w Polsce FM Logistic uważa za bardzo udany. Firma, która obecnie posiada 15 lokalizacji (trzy przybyły w ostatnim roku), znajduje się na trzecim miejscu w rankingach firm

logistycznych pod względem wysokości obrotów oraz na drugim w ocenie klientów. Sprawdziła się strategia rozwoju platform multiklientkich, gdyż dają one dużą możliwość synergii i *poolingu*, szczególnie

usług drobnicowych i projektów e-commerce, a przede wszystkim dynamiczny wzrost usług transportowych, dzięki czemu ich udział w działalności firmy wzrósł do 50, a nawet do 56%. Mają one być

Nowe inwestycje w Europie Centralnej mają zcentralizować stocki i ułatwić dystrybucję w tym regionie, a specjalne terminale udrożnią sposób komunikacji z klientem.

w usługach dystrybucyjnych. – *Usługi dedykowane pojedynczym klientom są kosztowne, natomiast możliwa kompleksowość operacji w całym łańcuchu dostaw w wypadku platform multiklientkich to większa efektywność wpływająca na przewagę rynkową* – tłumaczy Piotr Sukiennik. Dzięki takiemu podejściu obecnie FM Logistic Polska zajmuje pierwsze miejsce pod względem terminowości i kompleksowości wśród operatorów logistycznych obsługujących sieci handlowe.

Mimo tak dobrych wyników oraz gwarancji dostaw na terenie Polski w ciągu 24 godz., operator pracuje przez cały czas nad skróceniem dystansu do finalnego odbiorcy, w czym pomóc ma otwarcie w tym roku dwóch kolejnych oddziałów firmy – w Koszalinie i Opolu. Jest to tym bardziej istotne, że w ciągu roku o 30% wzrosła liczba klientów drobnicowych, a o 80% liczba obsługiwanych palet.

Od początku prowadzenia działalności w Polsce operator osiągał średnio dwucyfrowy wzrost obrotów r./r., co zamierza powtarzać przez kolejne trzy lata. Do 2019 r. planowane jest wygenerowanie rocznie 13-procentowego wzrostu sprzedaży. Priorytetem wciąż będzie rozwój

planowane centralnie wraz z usługami magazynowymi, co ma usprawnić działanie firmy jako jednolitego organizmu, zarządzanego z nowej siedziby głównej zlokalizowanej w Mszczonowie koło Warszawy. W związku z intensywnym rozwojem transportu drogowego w planach jest coroczne powiększanie floty o 20%, czyli o około 100 naczep, które wynajmowane są współpracującym z operatorem firmom transportowym.

Transport nie tylko międzynarodowy

Polska jest pierwszym krajem, w którym FM Logistic intensywnie rozwija usługi międzynarodowego transportu drogowego, dzięki czemu w 2015 r. miały one największy udział w wynikach całej Grupy.

Polska jest pierwszym krajem, w którym FM Logistic intensywnie rozwija usługi międzynarodowego transportu drogowego, dzięki czemu w 2015 r. miały one największy udział w wynikach całej Grupy.



Obsługa firm farmaceutycznych związana jest z rozwojem dedykowanej im floty, dlatego też FM Logistic zainwestowało w 240 samochodów spełniających wymogi GGP i nadal dokupuje naczepy z logiem FM Health, które będą także obsługiwały transport międzynarodowy

Co więcej, ich wzrost ma stanowić 70% wzrostu firmy. Rozwój ułatwia fakt, że siedziba tej działalności znajduje się właśnie w Polsce. Jest to wyłączona jednostka organizacyjna, działająca w strukturach prawnych FM Logistic Polska, obsługująca klientów w przewozach transgranicznych. Biura mieszczą się w 11 krajach w Europie. Docelowo tego typu projekty mają generować około 50% obrotów w każdym z krajów Grupy. Wynik ten możliwy jest do uzyskania dzięki rozwojowi dystrybucji międzynarodowej we wszystkich krajach



FM Logistic intensywnie pracuje nad różnymi technologiami pozwalającymi na automatyzację i robotyzację procesów pickingowych i magazynowych, co wiąże się ze sporymi inwestycjami, które w zeszłym roku w Grupie wyniosły ponad 1 mln euro

Europy Centralnej i przeniesieniu ciężaru rozwoju z świadczenia usług kompleksowych (magazynowanie i dystrybucja) na usługi dystrybucyjne również bezpośrednio z magazynów klientów, a nie tylko FM Logistic.

Nie oznacza to jednak, że nadal nie będzie rozwijana dystrybucja międzynarodowa z magazynów centralnych obsługujących kilka krajów, gdyż skraca to czas realizowania dostaw do 48 godz. w prawie całej Europie Centralnej, również do takich krajów jak Austria, Rumunia, Bułgaria. Kolejny etap rozwoju związany będzie z dystrybucją międzynarodową w Europie Zachodniej, gdzie z magazynów transgranicznych ma być obsługiwanych kilka państw.



Priorytetem wciąż będzie rozwój usług drobnicowych i projektów e-commerce, a przede wszystkim dynamiczny wzrost usług transportowych, dzięki czemu ich udział w działalności firmy wzrośnie do 50, a nawet do 56%

Obecnie obroty wygenerowane przez transport międzynarodowy wynoszą prawie 100 mln euro, a jego udział w dochodach FM Logistic Polska stanowił 45%. W minionym roku przewieziono 7 mln palet i zrealizowano ponad 200 tys. transportów oraz ponad 800 tys. zamówień do blisko 5 tys. punktów dostaw. Ponad 200 klientów było regularnie obsługiwanych kontraktowo. To wynik pracy zespołu składającego się ze 150 osób zatrudnionych w 10 miejscach w Polsce.

Podstawowa działalność transportowa to przewozy całopojazdowe w całej Europie, wykonywane przez podwykonawców (również z innych krajów, wszędzie tam gdzie FM Logistic świadczy usługi), którzy obecnie dysponują 130 naczepami należącymi do FM Logistic, a w ciągu najbliższych tygodni będzie ich o 20 więcej. Zwiększenie liczby naczep związane

jest z planowaniem rozwoju przewozów drobnicy międzynarodowej w całej Grupie (tego typu usługi operator świadczy już na terenie niektórych krajów, w tym Polski), które mają być uruchomione w tym roku, zarówno wewnątrz UE, jak i do Rosji.

nia w handlu z Rosją, blokowanie ciężarówek przez emigrantów w okolicach kanału La Manche oraz brak kierowców w całej Europie. To ostatnie utrudnienie sprawia, że wiele firm nie jest w stanie wykorzystywać samochodów, które posiada.

Kolejny etap rozwoju związany będzie z dystrybucją międzynarodową w Europie Zachodniej, gdzie z magazynów transgranicznych ma być obsługiwanych kilka państw.

Przeszkodę w rozwoju tej działalności stanowi wzrost kosztów transportu związanych z obciążeniami spadającymi na przewoźników w ostatnich czasach, jak nowa regulacja w krajach UE, ogranicze-

Kluczowe usługi

FM Logistic wciąż konsekwentnie buduje swoją przewagę rynkową na wysokiej specjalizacji oraz doskonałej jakości usług. Dlatego na najbliższe trzy lata firma za kluczowe dla Polski uznała usługi dla branży health, e-commerce i drobnicy krajowej, gdzie już dzisiaj obroty stanowią 45%.

W obszarze e-commerce większość zleceń w chwili obecnej pochodzi od graczy wielokanałowych, a liczba ich stale rośnie. Własne know-how operatora, doświadczenie nabywane od 2009 r. na zachodnich rynkach oraz doświadczenie ekspertów z przejętego niedawno Spear Logistics, które obsługuje w Indiach ponad milion przesyłek miesięcznie, to przy obsłudze branży e-commerce duży atut. Usługi te w FM Logistic tworzone są w oparciu o kooperację z wiodącymi firmami kurierskimi w Polsce.

FM Logistic inwestuje również w usługi dla firm farmaceutycznych. Trwa rozbudowa centrum dystrybucyjnego w Błoniu o kolejne 13 tys. m²,



Utrzymanie dotychczasowych kontraktów, zwiększenie powierzchni magazynowych i ich wypełnienie, inwestycje w infrastrukturę oraz zdobycie nowych kontraktów w obszarze transportu, to główne filary strategii FM Logistic na najbliższe trzy lata

dające w sumie 38 tys. m² w pełni dedykowanych temu sektorowi. Prace mają być zakończone do października 2016 r. Z magazynu w Błoniu prowadzona jest dystrybucja bezpośrednia do aptek i szpitali (GoDirect), z pominięciem hurtowni. A ponieważ tego typu usług coraz chętniej korzystają klienci z branży farmaceutycznej, FM Logistic upatruje tu szansy na wzrosty. W ostatnim roku w tym obszarze odnotowano wzrost obrotów o około 15%, m.in. dzięki dziewięciu nowym klientom (czterem magazynowym i pięciu transportowym). W sumie operator obsługuje już 60 klientów z sektora *health care*, co w najbliższym czasie powinno pomóc firmie w uzyskaniu obrotów w wysokości ponad 100 mln euro.

Obsługa firm farmaceutycznych związana jest z rozwojem dedykowanej im floty, dlatego też FM Logistic zainwestowało w 240 samochodów spełniających wymogi GGP i nadal dokupuje naczepy z logiem FM Health, które będą także obsługiwały transport międzynarodowy.

Zmieniający się rynek

W związku z wyzwaniami, jakie rodzą zmiany dotyczące branży, FM Logistic planuje także kolejne inwestycje w infrastrukturę i nowe technologie. Główną motywacją do wdrożenia innowacji jest zmieniający się rynek (brak rąk do pracy, zwłaszcza w Zachodniej Europie, i rosnące w związku z tym koszty zatrudnienia) oraz chęć optymalizacji łańcuchów dostaw. FM Logistic jest tego świadome i intensywnie pracuje nad różnymi technologiami pozwalającymi na automatyzację i robo-

tyzację procesów *pickingowych* i magazynowych, co wiąże się ze sporymi inwestycjami, które w zeszłym roku w Grupie wyniosły ponad 1 mln euro. Nie tylko usprawni to pracę całego łańcucha logistycznego, ale też pozwoli na automatyzację czynności dziś często wykonywanych przez ludzi.

o ich ciągły rozwój oraz eliminowanie marnotrawstwa, m.in. poprzez prowadzenie warsztatów opartych na filozofii lean management, i to także z klientami.

Utrzymanie dotychczasowych kontraktów, zwiększenie powierzchni magazynowych i ich wypełnienie, inwestycje w infrastrukturę oraz zdobycie nowych

Podstawowa działalność transportowa to przewozy całopojazdowe w całej Europie, wykonywane przez podwykonawców, którzy obecnie dysponują 130 naczepami należącymi do FM Logistic, a w ciągu najbliższych tygodni będzie ich o 20 więcej.

Jednym z projektów z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu, który niebawem zadziała w Polsce jest Citylogin, czyli zastąpienie transportu z napędem tradycyjnym w pełni ekologicznymi autami z napędem elektrycznym. Obsługują one już dostawy w wybranych miastach europejskich, takich jak Rzym, Madryt, Mediolan czy Praga. W przyszłym roku dołączy do nich Kraków.

FM Logistic jest dziś jednym z największych pracodawców w branży TSL w Polsce, zatrudniającym ponad 3 tysiące osób. Średni staż pracowników wynosi 6,5 roku. Klienci mają do dyspozycji 9 platform logistycznych i 17 hubów przeładunkowych. Blisko 45% partnerów transportowych to firmy współpracujące z operatorem od 4-6 lat. Mimo położenia silnego akcentu na technologie, fundamentem działalności są ludzie i dbanie

kontraktów w obszarze transportu to główne filary strategii FM Logistic na najbliższe trzy lata. Firma liczy, że pozwoli jej to osiągnąć cel, jakim jest obrót w wysokości 2 mld euro w skali grupy do 2022 r.

– *Zamierzamy być partnerem dla naszych klientów, pełniąc rolę doradcy i eksperta rekomendującego najlepsze rozwiązania. Mam wrażenie, że sprawdza się nasza koncepcja multiklientkich platform i kompleksowość naszej oferty z utrzymywaniem stałej najwyższej jakości* – mówi Piotr Sukiennik. – *Jak pokazuje ponad dwudziestoletnie doświadczenie, odpowiednio rozbudowana infrastruktura i know-how to ogromne atuty dla naszych partnerów biznesowych. Wiadomo, że dobra logistyka, zwłaszcza dzisiaj, pozwala na wyprzedzanie konkurencji i skuteczniejsze docieranie do klientów* – dodaje.

Elżbieta Haber

OT Logistics przejmie Sealand Logistics

C.Hartwig Gdynia S.A., spółka zależna OT Logistics, finalizuje warunkową umowę nabycia Sealand Logistics, jednego z liderów spedycji kontenerowej w Polsce. Dokonano już zapłaty pierwszej transzy w wysokości 30 mln zł.

Zgodnie z zawartą umową, zapłata za nabycie 100% udziałów w spółce Sealand Logistics dokonywana jest w trzech transzach i jest finansowana ze środków własnych C.Hartwig Gdynia S.A. Płatność pierwszej części (30 mln zł) nastąpiła po spełnieniu się warunków zawieszających. Zapłata drugiej części rozłożona jest na raty (po 7 mln zł), płatne w latach 2017-2019. Z kolei wypłata trzeciej transzy ma charakter warunkowy

i uzależniona jest głównie od realizacji długofalowych celów finansowych Sealand Logistics.

Dzięki przejęciu, Grupa Kapitałowa OT Logistics wzmocni kompetencje w obszarze spedycji kontenerowej w Polsce i za granicą, w którym nie miała dotychczas znaczącej pozycji rynkowej.

Sealand Logistics jest wiodącą firmą w zakresie spedycji kontenerowej w Polsce. Oferuje również usługi spedycji lot-

niczej, kolejowej i drogowej. Działa na wszystkich kierunkach geograficznych, współpracuje z wiodącymi światowymi armatorami i zawiera kontrakty na fracht morski do i z Dalekiego i Bliskiego Wschodu, Afryki, Ameryki Północnej i Południowej, Australii oraz całej Europy. Spółka Sealand Logistics wypracowała w 2015 r. ok. 83 mln zł przychodów, podczas gdy wynik EBITDA wyniósł ponad 6 mln zł, a zysk netto nieco ponad 5 mln zł.



Najważniejszym transatlantyckim partnerem handlowym dla Polski są Stany Zjednoczone. Przez pierwsze trzy kwartały 2015 r. sprowadziliśmy z USA towary o wartości ok. 3,86 mld USD, nasz eksport do tego kraju wyniósł ok. 3,23 mld

American dream – w poszukiwaniu nowych rynków zbytu

Obroty handlowe Polski z krajami obu Ameryk rosną, jednak wciąż są to dla nas rynki stosunkowo egzotyczne pod względem biznesowym i to pomimo bardzo dużego potencjału gospodarczego jaki reprezentują. Głównymi barierami w handlu transatlantyckim są cła i stosunkowo słaba znajomość realiów rynku latynoamerykańskiego przez polskich przedsiębiorców.

W strukturze importu kraje z obu Ameryk odpowiadają za ok. 4% naszego importu (podobne wartości reprezentują osobno kraje takie jak Francja, Czechy, czy Holandia). Największy udział w polskiej strukturze importu mają Stany Zjednoczone (2,4%), Brazylia (0,5%) i Argentyna (0,4%). W strukturze eksportu obie Ameryki odpowiadają za ok. 3,5% naszego eksportu. Największy udział mają Stany Zjednoczone (2,2%) i Kanada (0,6%).

Stany Zjednoczone

Najważniejszym transatlantyckim partnerem handlowym dla Polski są Stany Zjednoczone. Przez pierwsze trzy kwartały 2015 r. sprowadziliśmy z USA towary o wartości ok. 3,86 mld USD, nasz eksport do tego kraju wyniósł ok. 3,23 mld. Oznacza to, że mamy ze Stanami Zjednoczonymi ujemne saldo handlowe, jednak generalnie nasze relacje handlowe można uznać

za zbilansowane. Wartości te stanowią 95,6% oraz 91,6% wartości z pierwszych trzech kwartałów 2014 r.

W całym 2014 r. wartość towarów sprowadzonych z USA wyniosła

Nasz eksport do Stanów Zjednoczonych jest również oparty głównie na maszynach (2,41 mld USD – połowa eksportu) oraz towarach i wyrobach przemysłowych (1,46 mld USD – 30% eksportu).

W strukturze eksportu obie Ameryki odpowiadają za ok. 3,5% naszego eksportu. Największy udział mają Stany Zjednoczone (2,2%) i Kanada (0,6%).

5,49 mld USD, natomiast towarów wyeksportowanych – 4,85 mld (dla porównania, w 2013 r. było to odpowiednio 5,53 mld i 4,84 mld USD). Największy udział w strukturze importu miały w tym okresie maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (2,74 mld USD – połowa importu), towary i wyroby przemysłowe (1,14 mld USD – 21% importu) oraz chemikalia i produkty pokrewne (953 mln USD – 17% importu).

Ponadto eksportujemy tam również dużo paliw mineralnych, smarów i produktów pokrewnych (404 mln USD – ok. 8% w naszej strukturze eksportu do USA).

Kanada

Drugim najpoważniejszym amerykańskim partnerem handlowym Polski jest Kanada. Jednak obroty handlowe między naszymi państwami są zdecydowanie niższe niż ze

Stanami Zjednoczonymi. W ciągu trzech pierwszych kwartałów 2015 r. wolumen obrotów handlowych między Polską a Kanadą wyniósł 1,23 mld USD, z czego na import przypadło 292 mln, natomiast na eksport aż 951 mln. Odnotowaliśmy zatem wyraźnie dodatnie saldo handlowe z tym krajem. Wartości te są jednak niższe niż w analogicznym okresie roku 2014.

W całym 2014 r. Polska sprowadziła z Kanady towary o wartości 415 mln USD, natomiast wyeksportowała towary warte 1,28 mld. Jeśli porównamy te dane z danymi z lat poprzednich (2013 i 2012) to można zaobserwować wyraźny wzrost naszego eksportu, przy spadku importu, co oznacza rosnące dodatnie saldo handlowe dla Polski (417 mln USD w 2012, 606 mln w 2013 i 861 mln w 2014 r.).

W strukturze importu towarów z Kanady największy udział mają maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (202 mln USD – blisko połowa importu), towary i wyroby przemysłowe (67 mln USD – 16% importu) oraz chemikalia i produkty pokrewne (61 mln USD – 15% importu). Polska natomiast eksportuje do Kanady maszyny (650 mln USD – połowa eksportu), surowce (330 mln USD – 26% eksportu) oraz wyroby i towary przemysłowe (ok. 172 mln USD – 13% eksportu).

Jak widać, najwyższe obroty handlowe Polska posiada z krajami Ameryki Północnej. Powodem tego może być bliskość kulturowa i językowa (w Polsce dużo więcej osób komunikuje się w języku angielskim, niż hiszpańskim, portugalskim czy francuskim).

Brazylia

W Ameryce Południowej naszym największym partnerem handlowym jest najpotężniejsza gospodarka tej części świata, czyli Brazylia. Od stycznia do września 2015 r. zaimportowaliśmy z tego kraju towary warte ok. 790 mln USD, natomiast nasz eksport wyniósł 313 mln. Są to wartości niższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Natomiast w całym 2014 r. nasze obroty handlowe przekroczyły 1,6 mld USD, z czego 1,16 mld przypadło na import, natomiast 531 mln na eksport. Wartość eksportu polskich towarów do Brazylii w ostatnich latach nieznacznie wzrosła – w 2012 r. wynosiła 478 mln USD. Import natomiast rośnie jeszcze szybciej – w 2012 r. przywieźliśmy z Brazylii towary warte ok. 895 mln USD.

Z Brazylii importujemy głównie surowce – 364 mln USD (31% importu), maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy – 263 mln (23%) oraz żywność – 203 mln (17%). Z kolei Polska eksportuje do Brazylii głównie maszyny – 295 mln USD (55%

W Ameryce Południowej naszym największym partnerem handlowym jest Brazylia. Od stycznia do września 2015 r. zaimportowaliśmy z tego kraju towary warte ok. 790 mln USD, natomiast nasz eksport wyniósł 313 mln.

całego eksportu), towary i wyroby przemysłowe – 94 mln (18%) oraz chemikalia i produkty pokrewne – 81 mln (15%).

Argentyna

Drugim najważniejszym partnerem handlowym Polski w Ameryce Południowej jest Argentyna. Tu, podobnie jak z Brazylią, Polska posiada ujemne saldo handlowe. W pierwszych trzech kwartałach 2015 r. obroty handlowe Polski

z Argentyną kształtowały się na poziomie 583 mln USD, z czego na import przypadało 508 mln, natomiast na eksport zaledwie 75 mln. Oznacza to spadek obrotów handlowych pomiędzy naszymi krajami w porównaniu z analogicznym okresem 2014 r., gdyż w całym 2014 r. Polska sprowadziła z Argentyny towary o łącznej wartości ok. 813 mln USD, natomiast nasz eksport do tego kraju wyniósł ok. 123 mln. W porównaniu z 2012 r. wartość importu nieznacznie spadła (z 908 mln USD),

Fundacja Qualitas

EUROPEAN ORGANIZATION FOR QUALITY

qualityaustria POLSKA

KAIZEN INSTITUTE

Problemy jakości

QUALITY TODAY

Znajdź nas na:





Nasze relacje handlowe z USA mogą ulec większej poprawie po wprowadzeniu w życie, negocjowanego obecnie, porozumienia TTIP. Jednym z głównych zapisów tej umowy ma być stworzenie transatlantyckiej strefy wolnego handlu między UE a USA

natomiast eksport delikatnie wzrósł (z 115 mln USD).

Z Argentyny importujemy głównie żywność – 745 mln USD (ponad 90% naszego importu). Polska natomiast do Argentyny wysyła przede wszystkim maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy – 75 mln USD (61% eksportu), chemikalia – 22 mln (18%) i towary i wyroby przemysłowe – również 22 mln (18% eksportu).

Meksyk

Kolejnym ważnym partnerem handlowym dla Polski jest największy kraj Ame-

ryki Środkowej – Meksyk. Nasze obroty handlowe w pierwszych trzech kwartałach 2015 r. oscylowały w granicach 935 mln USD, z czego 401 mln przypadało na import, a 534 mln na eksport, co oznacza dodatni bilans handlowy dla Polski. Wartości te były zdecydowanie wyższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

W całym 2014 r. wartość importowanych towarów z Meksyku wyniosła 420 mln USD, natomiast eksportowanych – 497 mln. Od 2012 r. wolumen obrotów handlowych między Polską a Meksykiem jest stały i kształtuje się na poziomie ok. 900 mln USD.

Z Meksyku importujemy głównie maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy – 244 mln USD (58% całego impor-

Pozostałe kraje regionu

Chile, Ekwador, Gwatemala, Honduras, Kolumbia, Kostaryka, Kuba, Panama, Peru, Salwador, Urugwaj i Wenezuela w 2014 r. odpowiadały za obroty handlowe z Polską na poziomie 1,32 mld USD (844 mln importu i 481 mln eksportu). W 2012 r. było to odpowiednio 675 mln i 369 mln. Jak widać, z państwami regionu Polska posiada ujemne saldo handlowe przy rosnących obrotach handlowych. Jednak warto zauważyć, że ujemny bilans handlowy Polski z wymienionymi krajami stopniowo maleje. Należy również odnotować imponujący, ponad czterokrotny wzrost eksportu towarów z Polski do Panamy w ciągu dwóch lat – 25 mln USD w 2012 r. i 111 mln w 2014 r. Lwia część z tej kwo-

W całym 2014 r. wartość importowanych towarów z Meksyku wyniosła 420 mln USD, natomiast eksportowanych – 497 mln. Od 2012 r. wolumen obrotów handlowych między Polską a Meksykiem jest stały i kształtuje się na poziomie ok. 900 mln USD.

tu) oraz towary i wyroby przemysłowe – 113 mln (27%). Meksykanie również kupują od nas maszyny – 263 mln USD (ponad połowa naszego eksportu do Meksyku) oraz towary przemysłowe – 145 mln (prawie 30%).

ty pochodzi z eksportu maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego – 95 mln USD (85% całego eksportu do Panamy).

Z większości wymienionych państw importujemy głównie żywność – 114 mln USD z Chile (74% importu), 242 mln z Ekwadoru (96%), 8 mln z Gwatemali (58%), 7 mln z Hondurasu (81%), 56 mln z Kolumbii (2/3 importu), 57 mln z Kostaryki (63%), 4 mln z Kuby (92%), 35 mln z Peru (74%). Z Urugwaju sprowadzamy głównie surowce i towary przemysłowe – 31 mln USD (82%), natomiast z Wenezueli chemikalia – 31 mln (86%). Odnosnie eksportu – do Chile wysyłamy maszyny – 35 mln USD (41% całego eksportu do tego kraju), do Kolumbii chemikalia i maszyny – 40 mln (64%), do Kostaryki chemikalia – 10 mln (63%), na Kubę żywność – 30 mln (89%), do Panamy maszyny – 95 mln (86%), do Peru i Urugwaju również maszyny, które stanowią odpowiednio 44% i 60% całego eksportu do tych państw. Wenezuela natomiast kupuje od nas chemikalia – 60 mln USD (74%).

W szczegółach

Ze Stanów Zjednoczonych Polska importuje najwięcej silników i siłowników nieelektrycznych i części do nich (735 mln USD), statków powietrznych wraz z częściami (282 mln), statków i łodzi (266 mln) oraz leków (173 mln). My do USA eksportuje-



Warto odnotować imponujący, ponad czterokrotny wzrost eksportu towarów z Polski do Panamy w ciągu dwóch lat – 25 mln USD w 2012 r. i 111 mln w 2014 r. Lwia część z tej kwoty pochodzi z eksportu maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego – 95 mln USD

Fot. Håfen Hamn

Chile, Ekwador, Gwatemala, Honduras, Kolumbia, Kostaryka, Kuba, Panama, Peru, Salvador, Urugwaj i Wenezuela w 2014 r. odpowiadały za obroty handlowe z Polską na poziomie 1,32 mld USD (844 mln importu i 481 mln eksportu).

my najwięcej silników i siłowników nieelektrycznych (633 mln), mebli (415 mln), przetworzonych olejów ropy naftowej (403 mln), statków i łodzi (324 mln) oraz statków powietrznych (270 mln).

Z Kanady Polska sprowadza m.in. lampy elektronowe i urządzenia półprzewodnikowe (35 mln USD), leki (32 mln) oraz silniki i siłowniki nieelektryczne (28 mln), które również eksportujemy do Kanady (404 mln) obok surowych skór futerkowych (325 mln).

Brazylia kupuje od nas przede wszystkim sprzęt telekomunikacyjny (54 mln USD), kauczuk syntetyczny (36 mln) oraz leki (28 mln), natomiast Polska sprowadza z tego kraju rudy i koncentraty miedzi (274 mln), statki powietrzne i części do nich (203 mln), oraz tytoń (116 mln).

Z Argentyny sprowadzamy głównie paszę dla zwierząt (677 mln USD), a także orzeszki ziemne (40 mln), kukurydzę (23 mln) i cytrusy (21 mln), natomiast wysyłamy tam mechaniczne urządzenia transportowe (20 mln), części do maszyn dźwigowo-transportowych, drogowych i ziemnych (13 mln), palownice i pługi odśnieżające (10 mln) oraz nawozy (9 mln).

Z Meksyku Polacy importują pojazdy samochodowe do przewozu osób (50 mln USD), aparaturę elektryczną do włączania i wyłączania obwodów elektrycznych (28 mln) oraz wyroby nożownicze (23 mln). Z kolei my eksportujemy do tego kraju części i akcesoria do pojazdów mechanicznych (95 mln), sprzęt telekomunikacyjny (48 mln) i wyroby nożownicze (29 mln).

Jeśli chodzi o pozostałe badane kraje to sprowadzamy z nich przede wszystkim owoce (banany, winogrona, owoce tropikalne), orzechy, ryby (z Chile), kawę (z Ekwadoru, Gwatemali, Hondurasu i Ko-

lumbii), alkohole (z Wenezueli i Chile) oraz statki i łodzie z Panamy. Polska natomiast eksportuje do tych krajów bardzo zróżnicowane wyroby – do Chile i Ekwadoru pojazdy mechaniczne, do Hondurasu przyczepy i naczepy, do Kolumbii kwasy karboksylowe i opony, do Kostaryki elektryczne urządzenia domowe, leki i perfumy, do Peru

dzeniu w życie, negocjowanego obecnie, porozumienia TTIP. Jednym z głównych zapisów tej umowy ma być stworzenie transatlantyckiej strefy wolnego handlu między UE a USA. Negocjowane porozumienie ma zwiększyć wartość obustronnego handlu oraz otworzyć rynek amerykański dla małych i średnich przedsiębiorstw z UE poprzez zniesienie lub zmniejszenie barier pozataryfowych. Szczegóły umowy nie są jednak ujawniane opinii publicznej, co budzi liczne kontrowersje i protesty zaniepokojonych obywateli Unii Europejskiej.

Rynek latynoamerykański pozostaje dla Polski wciąż relatywnie egzotyczny, jednak warto zauważyć, że obroty handlowe między naszymi krajami są coraz wyższe. Głównymi barierami w rozwoju



Najwyższe obroty handlowe Polska posiada z krajami Ameryki Północnej. Powodem tego może być bliskość kulturowa i językowa (w Polsce dużo więcej osób komunikuje się w języku angielskim, niż hiszpańskim, portugalskim czy francuskim)

i na Kubę mleko i śmietanę, do Wenezueli nawozy, a do Panamy statki i łodzie.

Negocjowane porozumienie TTIP

W ostatnich latach można zaobserwować sukcesywny wzrost obrotów handlowych między Polską a Stanami Zjednoczonymi. Nasze relacje handlowe z USA mogą ulec jeszcze większej poprawie po wprowa-

handlu są cła nakładane przez obie strony interesów. Po wejściu Polski do UE musieliśmy zaakceptować unijne regulacje utrudniające handel z tym regionem. Poprzez protekcyjną politykę Unia chroni interesy m.in. rolników państw członkowskich. Tracą jednak na tym konsumenci, którzy są zmuszeni płacić za owoce ceny wyższe średnio o 20-25%, bowiem tyle wynoszą cła na te produkty. Szansą na zwiększenie wymiany handlowej między UE, a Ameryką Łacińską są wznowione niedawno rozmowy przywódców unijnych z Mercosurem (organizacja zrzeszająca Argentynę, Brazylię, Paragwaj, Urugwaj i Wenezuelę) na temat wprowadzenia strefy wolnego handlu między naszymi regionami. ◀

Łukasz Pluszczewicz
Źródło: GUS

Rynek latynoamerykański pozostaje dla Polski wciąż relatywnie egzotyczny, jednak warto zauważyć, że obroty handlowe między naszymi krajami są coraz wyższe. Głównymi barierami w rozwoju handlu są cła nakładane przez obie strony interesów.

W regionie obu Ameryk

DHL Express dysponuje siecią połączeń do ponad 220 krajów oraz operuje do 500 lotnisk na całym świecie, a Ameryka Północna i Południowa stanowią dla firmy ważne kierunki rozwoju. Rynek amerykański odgrywa dużą rolę we wdrażaniu globalnej strategii rozwoju całej Grupy Deutsche Post DHL.

W regionie obu Ameryk (Północnej i Południowej) co roku Grupa DP DHL generuje wysokie przychody, a w ostatnich latach jeszcze bardziej umocniła swoją pozycję na rynku w tym regionie. Z kolei DHL Express zajmuje czołową pozycję

w tym regionie. W jego ramach powstały nowe węzły dla pionu usług kurierskich w Kolumbii i Meksyku. Cała flota samochodów w Argentynie została zmodernizowana i wyposażona w najnowsze systemy zabezpieczeń. Jednym z krytycznych elementów programu inwestycji w regionie

dowych z określonym czasem doręczenia (*time definite international DHL Express*).

Potwierdzeniem strategicznego znaczenia rynku amerykańskiego jest duże zaangażowanie się Grupy w rozszerzenie skali jej działalności w Stanach Zjednoczonych. DHL to jedna z wiodących firm



DHL aktywnie działa na rosnących rynkach Ameryki od lat 70. XX w. i posiada unikalne doświadczenie w tym regionie

na konkurencyjnym rynku terminowych przesyłek międzynarodowych w Ameryce Łacińskiej. Dzięki szeroko zakrojonemu programowi inwestycji, DHL w ostatnich latach zainwestowała niemal 500 mln euro



Na rynku amerykańskim DHL dysponuje wyjątkową infrastrukturą operacyjną: posiada pięć własnych agencji celnych i cztery międzynarodowe sortownie – w Nowym Jorku, Miami, Los Angeles i Cincinnati

DHL Express zajmuje czołową pozycję na rynku terminowych przesyłek międzynarodowych w Ameryce Łacińskiej. Dzięki szeroko zakrojonemu programowi inwestycji, DHL w ostatnich latach zainwestowała niemal 500 mln euro w tym regionie.

Ameryk jest rozszerzenie sieci usług kurierskich, a w szczególności tras pomiędzy rozwijającymi się rynkami Ameryki i Azji. W 2013 r. DHL intensywnie rozbudowała zakres usług dla tras międzykontynentalnych i azjatyckich. Dzięki dodaniu nowych połączeń pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Australią, Japonią i Hongkongiem, pion usług kurierskich rozszerzył zakres usług i ponownie skrócił czasy przesyłu pomiędzy wieloma punktami docelowymi.

W Stanach Zjednoczonych

Centralnym ogniwem globalnej sieci DHL są Stany Zjednoczone, odpowiedzialne za dużą część handlu światowego. Szlaki handlowe pomiędzy Polską a tym krajem obsługiwane przez DHL, wykorzystywane są przez największe międzynarodowe firmy w obu kierunkach. W ramach strategii DHL, pion usług kurierskich firmy koncentruje się na przesyłkach międzynaro-

kurierskich w Stanach Zjednoczonych, a rynek USA jest jednym z kluczowych elementów strategii rozwoju Grupy DP DHL. DHL na rynku amerykańskim dysponuje wyjątkową infrastrukturą operacyjną: posiada pięć własnych agencji celnych i cztery międzynarodowe sortownie – w Nowym Jorku, Miami, Los Angeles i Cincinnati. Wszystkie lokalizacje DHL w USA mają certyfikat bezpieczeństwa TAPA.

W ramach programu inwestycyjnego w 2011 r. całkowicie zmodernizowano flotę samochodów dostawczych DHL w Nowym Jorku, które wyposażono w ekologiczne układy napędowe. Pod koniec 2012 r. DHL Express otworzył nowe centrum frachtu lotniczego na lotnisku w Miami w celu lepszej obsługi rosnących potrzeb klientów w zakresie wysyłek do i z Ameryki Łacińskiej. Zaś w 2013 r. firma wyłożyła ponad 100 mln USD na rozbudowę i modernizację węzła lotniczego w Cincinnati. Rozbudowa amerykańskiego hubu w Cincinnati

Centralnym ogniwem globalnej sieci DHL są Stany Zjednoczone, odpowiedzialne za dużą część handlu światowego. Szlaki handlowe pomiędzy Polską a tym krajem obsługiwane przez DHL, wykorzystywane są przez największe międzynarodowe firmy w obu kierunkach.

Wzrost w regionie obu Ameryk jest napędzany głównie przez międzynarodowe przesyłki kurierskie świadczone przez DHL Express. Pośród wschodzących rynków Ameryki Łacińskiej szczególnie duży potencjał oferują rynki Meksyku i Brazylii.

zapewnia wsparcie dla aktualnego rozwoju, jak również dla znaczącego średnio- i długoterminowego potencjału, który firma dostrzega w transporcie międzynarodowym z i do obu Ameryk. Rozbudowa to też część większego programu inwestycyjnego realizowanego w obrębie globalnej infrastruktury, którego celem jest nieustanne zwiększanie przepustowości, poszerzanie oferty usługowej na kluczowych szlakach handlowych i umacnianie wiodącej pozycji na międzynarodowym rynku przesyłek typu *time definite*.

Oczekiwania wzrostu

Wzrost w regionie obu Ameryk jest napędzany głównie przez międzynarodowe przesyłki kurierskie świadczone przez DHL Express. Pośród wschodzących rynków Ameryki Łacińskiej szczególnie duży potencjał oferują rynki Meksyku i Brazylii – dla będącego liderem rynku DHL i dla sektora logistyki. W krajach tych podstawowe sektory to sektory globalnego wzrostu jak technologia, branża motoryzacyjna, energetyka oraz projektowanie i produkcja.

DHL aktywnie działa na rosnących rynkach Ameryki od lat 70. XX w. i posiada unikalne doświadczenie w tym regionie. Według Franka Appel'a, prezesa Deutsche

innych porozumień o wolnym handlu, między innymi z Chile, Izraelem i Jordanią. Kolejni ważni partnerzy handlowi to Chiny, Japonia i Niemcy.

USA ma silną infrastrukturę agencji rządowych i organizacji pozarządowych, które mogą wesprzeć w uruchamianiu działalności na tym obiecującym rynku. Ogromna liczba dwustronnych izb handlowych oraz stowarzyszeń biznesowych oferuje pomoc, wiedzę i kontakty wszystkim zainteresowanym wymianą handlową z USA. Rozporządzenia regulujące handel są rozsądne i niezbyt surowe, a tym samym wejście na rynek amerykański nie wiąże się ze szczególnymi barierami.

Eksport/import – wsparcie dla biznesu

Stany Zjednoczone mają ogromny apetyt na produkty i usługi z innych stron świata. Jako największa na świecie gospodarka importująca oferują odważnym przedsiębiorcom wiele możliwości znalezienia niszy rynkowej i targetu w tej urozmaiconej populacji. Na stronie polskiego oddziału DHL Express znajduje się lista organizacji pozarządowych, pomocnych dla eksporterów, którzy chcą prowadzić działalność w USA, a także baza danych prze-



DHL to jedna z wiodących firm kurierskich w Stanach Zjednoczonych, a rynek USA jest jednym z kluczowych elementów strategii rozwoju Grupy DP DHL

Szansa dla polskich przedsiębiorców

Ameryka Południowa to daleki, w dużej mierze niezagospodarowany rynek, który jednak nie jest tak niedostępny, jak by się wydawało. Coraz więcej firm europejskich decyduje się rozpocząć tam swą działalność, odnosząc naprawdę dobre rezultaty.



Ogromna liczba dwustronnych izb handlowych oraz stowarzyszeń biznesowych oferuje pomoc, wiedzę i kontakty wszystkim zainteresowanym wymianą handlową z USA

Na stronie polskiego oddziału DHL Express znajduje się lista organizacji pozarządowych, pomocnych dla eksporterów, którzy chcą prowadzić działalność w USA, a także baza danych przepisów celnych.

Post DHL, dzięki produktom i usługom specjalnie dopasowanym do potrzeb tamtejszych klientów, DHL ma szczególnie dobrą pozycję, by budować długofalowy zyskowny rozwój.

Stany Zjednoczone to kraj ogromnych możliwości dla wszystkich, którzy chcieliby eksportować na ten rynek. USA i Kanadę łączy największe na świecie partnerstwo gospodarcze, a Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu wiąże Kanadę i Meksyk. USA podpisały także kilka

pisów celnych. Globalnie działająca sieć logistyczna i nowoczesna infrastruktura przekładają się na wyjątkową jakość usług DHL Express w Polsce i w USA. Szacunkowy dzienny wolumen przesyłek z i do USA wynosi 121 tysięcy. Ponad 92% z nich odprawianych jest przed dotarciem do USA. 59% doręczanych jest przed południem do miast. Czas tranzytu przesyłki z Polski do Nowego Jorku trwa jeden dzień, do pozostałych miejsc w Stanach Zjednoczonych do 2 dni roboczych.

DHL Express wspiera polską przedsiębiorczość w skali międzynarodowej – opublikował na swojej stronie internetowej najważniejsze informacje biznesowe na temat 32 krajów (dotyczą handlu, obowiązujących w nich praktyk biznesowych, kultury, zwyczajów oraz ekonomii), w tym z Ameryki Północnej i Południowej, które zdaniem polskich firm, należą do atrakcyjnych partnerów i potencjalnych rynków wymiany handlowej. ◀

MG

Rozwój w dwucyfrowym tempie

PEKAES to jedna z niewielu firm logistycznych o polskich korzeniach, która prowadzi działalność od blisko 60 lat. W przeszłości z kondycją bywało różnie, jednak obecnie cała Grupa logistyczna prężnie się rozwija. Co leży u podstaw sukcesu? – TSL Biznes pyta Macieja Bachmana, prezesa zarządu PEKAES.

Dużym impulsem do rozwoju było wejście w 2004 r. Grupy PEKAES na Giełdę Papierów Wartościowych. Potem przeszliśmy gruntowną reorganizację, wykorzystując pozycję jaką zdobyliśmy wcześniej na rynku międzynarodowym dzięki licznym oddziałom i współpracującym z nami partnerom w wielu krajach. W Polsce jesteśmy w czołówce operatorów w zakresie usług drobnicowych i od trzech lat rozwijamy ten segment w dwucyfrowym tempie. Nasza sieć w Polsce liczy aż 19 oddziałów. Z kolei zagranicą dysponujemy siecią kilkunastu partnerów we wszystkich kluczowych krajach europejskich, ale też



Maciej Bachman

na rynku chińskim i Bliskim Wschodzie, które bardzo dobrze rokują na przyszłość. W ramach międzynarodowych przesyłek drobnicowych świadczymy przewóz towaru na terenie Europy wykorzystując ściśle współpracę z 16 sprawdzonymi partnerami w 32 krajach (m.in. w Belgii, Niemczech, Austrii, Francji, Hiszpanii, Portugalii, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Norwegii, Szwecji, Turcji, Rosji, we Włoszech czy na

Węgrzech). Spółka realizuje także frachty do takich państw jak Kazachstan, Rosja, Ukraina, Białoruś czy Chiny.

Z docierających do prasy informacji wynika, że najwięcej energii poświęcacie rozwojowi drobnicy...

PEKAES zapewnia kompleksową obsługę Klientów w ramach całego łańcucha dostaw – oferuje pełen pakiet usług logistycznych: poczynając od logistyki magazynowej, poprzez dystrybucję drobnicową krajową i międzynarodową oraz spedycję całopojazdową, aż po transport morski i lotniczy, jak również kompleksowe usługi intermodalne. Grupę PEKAES tworzą spółki: PEKAES SA, Chemikals, SPEDCONT. Dzięki powiązaniom między nimi, w ramach przesyłek drobnicowych międzynarodowych możemy zaoferować nie tylko przewóz towaru na terenie Europy, ale także przeładunek i konsolidację lub dekonsolidację produktów.

W świadczeniu usług drobnicowych obecnie jesteśmy jedną z czołowych firm na polskim rynku. Jak wspomniałem, dysponujemy także siecią kilkunastu partnerów zagranicznych we wszystkich kluczowych krajach europejskich, a nowe partnerstwa to kolejny krok w kierunku rozbudowy naszej sieci drobnicowej w Europie. Czołową pozycję w drobnicy utrzymamy również w przyszłości, dlatego pracujemy nad jej rozwojem ze zdwojoną energią.

Sieć PEKAES w Polsce liczy aż 19 oddziałów. Z kolei zagranicą firma dysponuje siecią kilkunastu partnerów we wszystkich kluczowych krajach europejskich, ale też na rynku chińskim i Bliskim Wschodzie, które bardzo dobrze rokują na przyszłość.



Operator dysponuje bardzo efektywną siecią krajowych terminali dystrybucyjnych, regularnie wysyłających i przyjmujących linie drobnicowe, siecią kolejowych terminali przeładunkowych i posiada bezpośrednie linie eksportowe i importowe

Czy tak szybkie tempo rozwoju to efekt nawiązywania partnerstwa na terenie Europy?

W dużym stopniu. Na przełomie roku 2015 i 2016 nawiązaliśmy współpracę z ITALSEMPIONE S.p.A, włoską firmą logistyczną specjalizującą się w międzynarodowych przesyłkach drobnicowych, dzięki czemu pozycja PEKAES na rynku włoskim umocniła się i znacząco zwiększył się wolumen przesyłek. Warto podkreślić, że działający od 1955 r. ITALSEMPIONE S.p.A posiada własną sieć drobnicową na terenie Włoch oraz połączenia drobnicowe ze wszystkimi krajami europejskimi. Nasze partnerstwo ma na celu rozwój serwisu na trasie Polska – Włochy, zwiększenie częstotliwości linii eksportowych i importowych oraz skrócenie czasu dostawy międzynarodowych przesyłek drobnicowych. Jest to możliwe dzięki większej liczbie terminali obsługujących Polskę po stronie ITALSEMPIONE (Mediolan, Turyn, Padwa).

Do rozwoju sieci drobnicowej w Europie, ulepszenia serwisu i skrócenia czasu dostawy przesyłek na terenie Belgii,



W świadczeniu usług drobnicowych PEKAES obecnie jest jedną z czołowych firm na polskim rynku. Dysponuje także siecią kilkunastu partnerów zagranicznych we wszystkich kluczowych krajach europejskich, a nowe partnerstwa to kolejny krok w kierunku rozbudowy sieci drobnicowej w Europie

Holandii i Luksemburga przyczynia się współpraca z Intertrans. To z kolei belgijska firma specjalizująca się w obsłudze drobnicy na terenie Europy, głównie krajów Beneluksu. Umowa obejmuje dystrybucję przesyłek drobnicowych na terenie Belgii i Luksemburga. To pozwoli nam na intensywny rozwój współpracy z Klientami obecnymi na tych rynkach.

Co decyduje, że firmy wybierają PEKAES?

Ze względu na specyfikę wytwarzanych produktów jeden z kluczowych producentów suplementów i dodatków paszowych dla zwierząt poszukiwał partnera, który będzie mógł sprostać wielu wyzwaniom. Istotne było szybkie dostarczanie wysyła-



Międzynarodowe Targi Poznańskie



spotkaj przyszłość



Międzynarodowe Targi
Technologii i Produktów
dla Zrównoważonego Rozwoju
i Usług Komunalnych

11-14.10.2016
POZNAŃ

Wiedza i innowacyjne rozwiązania w jednej przestrzeni wystawienniczo - konferencyjnej

- > **AQUA – TECH** / Gospodarka wodno-ściekowa
- > **GREENPOWER** / Salon Czystej Energii
- > **ECO-PROTECT** / Technologie Ochrony Środowiska
- > **RECYKLING** / Salon Gospodarki Odpadami i Recyklingu
- > **KOMTECHNIKA** / Salon Techniki Komunalnej
- > **CITY TRANS PROJEKT** / Transport Zrównoważony
- > **GMINA** / Salon Produktów i Usług dla Samorządów





W ostatnim rankingu TSL, PEKAES zajął pierwsze miejsce w kategorii największych operatorów pod względem przychodów ze sprzedaży w spedycji w roku 2015. Na zdjęciu Maja Kuryłło, dyrektor personalny PEKAES, odbiera dyplom z rąk prof. Haliny Brdulak

nych towarów do docelowych odbiorców. PEKAES SA zaproponował Klientowi rozwiązanie, dzięki któremu firma korzysta z gwarancji realizacji wysyłki jeszcze w dniu jej zgłoszenia i dostarczenia przesyłek w dniu następnym. Zapewniamy również zintegrowaną informację dla Klienta, opiekę handlowo-operacyjną, rozwiązania informatyczne oraz najwyższą jakość dostaw. Nasza rozległa sieć dystrybucyjna umożliwia zapewnienie Klientowi terminowości zgodnej z jego oczekiwaniami.

logistycznych i zatrudnia blisko tysiąc pracowników. Dysponujemy więc bardzo efektywną siecią krajowych terminali dystrybucyjnych, regularnie wysyłających i przyjmujących linie drobnicowe, siecią kolejowych terminali przeładunkowych i posiadamy bezpośrednie linie eksportowe i importowe. Główne atuty tej sieci to regularne połączenia liniowe, a przy tym zespół doświadczonych spedytorów drobnicowych międzynarodowych, dedykowanych do każdego kierunku.

PEKAES jest operatorem logistycznym posiadającym doświadczenie we współpracy z przedsiębiorstwami stosującymi systemy HACCP. Jest więc w stanie sprostać największym wyzwaniom logistycznym i zagwarantować najwyższą jakość realizacji usług.

„Języczkiem u wagi” było też to, że PEKAES jest operatorem logistycznym posiadającym doświadczenie we współpracy z przedsiębiorstwami stosującymi systemy HACCP. W ten sposób jesteśmy w stanie sprostać największym wyzwaniom logistycznym i zagwarantować najwyższą jakość realizacji usług, w zgodzie z wymogami dotyczącymi magazynowania i transportu żywności.

Rozumiem, że dostawy drobnicowe są ważne również w kraju?

Oczywiście, to nasz sztandarowy produkt. Jak wspomniałem, PEKAES SA posiada na terenie Polski sieć obejmującą 19 oddziałów, trzy terminale kolejowe, dwie agencje kontenerowe oraz pięć magazynów

W ramach dalszej ekspansji w Polsce, w tym roku otworzyliśmy w Opolu oddział dystrybucyjny o powierzchni magazynowej 1,8 tys. m² i terminal w Sosnowcu, który zastąpił dotychczasowy obiekt. Oddział w Opolu usytuowany jest we wschodniej części miasta, w pobliżu obwodnicy, co pozwala na sprawną obsługę firm z tego regionu kraju. Będzie on obsługiwał Klientów z województwa opolskiego i sąsiadujących z nim miast z terenu województwa śląskiego, takich jak Lubliniec, Racibórz czy Gliwice. Dzięki terminalowi możemy zaproponować Klientom późniejszą godzinę odbioru, co w wielu przypadkach będzie dla nich dużym ułatwieniem. To sprawiło, że zyskaliśmy przewagę nad konkurencją pod względem terminów odbiorów przesyłek.

Czyli ekspansja na Śląsku, bo Sosnowiec też tam jest położony....

Owszem, terminal dystrybucyjny w Sosnowcu to impuls do zwiększenia ekspansji w województwie śląskim, ale też element naszej strategii rozwoju sieci drobnicowej w całym kraju. Terminal ten, gdzie część magazynowa ma 4,5 tys. m², poszerza skalę możliwości operacyjnych firmy w tym kluczowym dla gospodarki regionie kraju. Duże możliwości przeładunkowe zapewniają szybką i płynną obsługę jeszcze większej liczby przesyłek krajowych i międzynarodowych, zwłaszcza, że magazyn został ulokowany w doskonałym punkcie komunikacyjnym – w pobliżu drogi ekspresowej S1, czyli trasy biegnącej w kierunku Katowic oraz Łodzi i Warszawy. Planujemy też dalszą intensywną modernizację naszej sieci terminali drobnicowych.

W 2015 r. Grupa Kapitałowa PEKAES wypracowała prawie 21 mln zł zysku netto, co oznacza wzrost o 1,5% w porównaniu z rokiem 2014. Czy w tym roku może być lepiej?

W zeszłym roku przychody ze sprzedaży przekroczyły 706 mln zł, natomiast zysk z działalności operacyjnej był wyższy niż rok wcześniej o 9,3% i osiągnął poziom 18,5 mln zł wobec 16,9 mln zł w 2014 r. Poprawie uległ również wynik EBITDA (wzrost r/r o 4,5% do 38,1 mln zł) oraz pozostałe wskaźniki rentowności. Zysk netto wzrósł z 20,46 mln zł w roku 2014 do 20,78 mln zł w 2015.

Wypracowanie rentowności EBITDA na poziomie 5,35% było możliwe dzięki doskonaleniu procesów oraz koncentracji na intensywnym rozwoju produktu drobnicowego. W mojej ocenie to bardzo dobry wynik. W kolejnym kroku planujemy podjąć działania akwizycyjne, które z pewnością podniosą wartość firmy i pozycję Grupy na rynku. Dzięki nowym inwestycjom w rozwiązania IT oraz w infrastrukturę segmentu usług drobnicowych i intermodalnych znacząco wzmocniliśmy skuteczność operacyjną i dostępność usług dla naszych Klientów. Jesteśmy w pełni gotowi na kolejne wyzwania, zatem uważam, że może być tylko lepiej.

Czy planowana jest dalsza modernizacja?

PEKAES sukcesywnie inwestuje w najnowsze rozwiązania IT i stale udoskonala operacje logistyczne, bo dzięki temu możemy zapewnić najwyższą jakość usług. W 2016 r. planujemy wdrożyć innowacyjne, mobilne

PEKAES posiada na terenie Polski sieć obejmującą 19 oddziałów, trzy terminale kolejowe, dwie agencje kontenerowe oraz pięć magazynów logistycznych i zatrudnia blisko tysiąc pracowników.

rozwiązanie IT, które zapewni Klientom PEKAES nie tylko jeszcze szybszą obsługę, ale także dostęp do informacji o wykonywanej usłudze w czasie rzeczywistym. Takie zintegrowane, nowoczesne i bezpieczne systemy w zakresie zarządzania logistyką i wymiany danych umożliwiają monitorowanie procesów obsługi oraz stały dostęp do bieżących informacji. Już w 2013 r. uruchomiliśmy innowacyjny system wsparcia dla Klientów. Nowoczesna Strefa Klienta zapewnia im dostęp do wszystkich niezbędnych danych 24 godziny na dobę z szerokim wachlarzem funkcjonalności.

PEKAES utożsamiany jest przede wszystkim z transportem drogowym, trochę z logistyką. Ale to przecież dużo więcej możliwości...

W przeszłości PEKAES był utożsamiany głównie z transportem, lecz teraz, z uwagi na bogate portfolio usług, oferujemy znacznie więcej, a skala naszego działania jest ogromna. Według ostatniego rankingu TSL mamy najwięcej, bo aż 9 usług. Jak to Pani ujęła dużo więcej... oznacza również, że oprócz standardowych usług mamy w ofercie usługi intermodalne, czy transport morski i lotniczy. Owszem, ten rodzaj transportu jest także domeną PEKAES i to na takich kierunkach jak Daleki i Bliższy Wschód, USA i Kanada oraz Basen Morza Śródziemnego. Spółka współpracuje z doświadczonymi i renomowanymi partnerami w Polsce i na świecie. Posiada własne biura spedycji morskiej w Gdyni i Szczecinie, które oferują również pełną obsługę celną oraz aranżację ubezpieczeń

(LCL) oraz ładunków niekonwencjonalnych. W Gdyni znajduje się także nowoczesny magazyn PEKAES, dzierżawiony od Zarządu Morskiego Portu Gdynia S.A. Jego atutem jest doskonała lokalizacja, gdyż znajduje się on w bezpośrednim sąsiedztwie Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego i Gdynia Container Terminal, w pobliżu Obwodnicy Trójmiasta i lotniska Gdańsk Rębiechowo. Magazyn ten jest połączo-



PEKAES podpisał umowę z chińską firmą Ningbo Westrail Supply Chain Management Ltd. Współpraca obejmuje obsługę drobnicy kolejowej na trasie Europa-Chiny. Grupa PEKAES wspólnie z nowym partnerem będzie promować i rozwijać rozwiązania kolejowe w logistyce pomiędzy Chinami a krajami Europy Środkowo-Wschodniej

ny z krajową siecią terminali dystrybucji drobnicowej PEKAES umożliwiającą dostawę towaru z portu w dowolne miejsce w Polsce w ciągu 24 godzin.

Co więcej, dzięki rozpoczętej przebudowie Morskiego Portu Gdynia S.A., umożliwiającej przybicie do portu kontenerowców o długości do 400 m, PEKAES będzie mógł zoptymalizować cały łańcuch dostaw i jeszcze lepiej wykorzystać swoje zasoby w spedycji morskiej w połączeniu z krajową siecią drobnicową.

i chcą zajmować się sprzedażą usług logistycznych. Przykładem jest program SALES CHALLENGE TRAINEE, który objął swoim zasięgiem Kraków, Warszawę, Gdynię, Poznań, Łódź i Katowice. W ramach projektu, spółka oferuje stażystom nie tylko bogaty program szkoleniowy, ale także umowę o pracę, samochód służbowy, telefon, laptop i inne liczne benefity. Każdy uczestnik programu otrzymuje dedykowanego opiekuna, który będzie go wdrażał w tajniki pracy w dziale sprzedaży. Takie działania stały się przyczynkiem do otrzymania wyróżnienia Solidny Pracodawca Roku 2015, przyznawanego liderom w dziedzinie HR, które jest potwierdzeniem klarowności i rzetelności działania firmy w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi i polityki kadrowej. Dodam, że

W zeszłym roku przychody ze sprzedaży przekroczyły 706 mln zł, natomiast zysk z działalności operacyjnej był wyższy niż rok wcześniej o 9,3% i osiągnął poziom 18,5 mln zł wobec 16,9 mln zł w 2014 r.

morskich, jak też liczne dodatkowe usługi portowe w kraju i za granicą, w tym magazynowanie, składowanie, pakowanie, konfekcjonowanie, możliwość transportu całokontenerowego (FCL), drobnicowego

Ale PEKAES to też biznes odpowiedzialny społecznie...

PEKAES otwiera się na młodych ludzi, którzy budują swoją ścieżkę zawodową

nasza Spółka posiada też własny kodeks etyczny, jak również certyfikat wiarygodności programu gospodarczo-konsumenckiego Solidna Firma 2015.

To, że PEKAES angażuje się w działania wspierające biznes odpowiedzialny społecznie, zostało docenione przyznaniem tytułu Lidera Społecznej Odpowiedzialności Dobra Firma 2011, nadawanego przez Forum Biznesu i Instytut Filozofii i Socjologii PAN. Zostaliśmy także laureatem I edycji konkursu CEE Capital Market Awards 2015 w kategorii „Turnaround of the Year”, a ostatnio otrzymaliśmy pierwsze miejsce rankingu TSL w kategorii przychody z deklarowanej głównej działalności, czyli spedycji. To duży sukces, biorąc pod uwagę, że w 21. edycji rankingu TSL koordynowanego przez prof. Halinę Brdulak z SGH wzięły udział 62 firmy. Nasz Spółka uplasowała się także na szóstym miejscu w zestawieniu firm wg wielkości przychodów w branży TSL w roku 2015.

Jak widać biznes jest dla nas bardzo ważny i prężnie się rozwija, ale bez dobrych i sprawdzonych ludzi trudno byłoby osiągnąć aż tak wiele. ◀

Certyfikat krzepi!

Zainteresowanie systemami ISO sukcesywnie spada. W powstałą w ten sposób przestrzeń wchodzi coraz popularniejsze certyfikaty branżowe lub powoływane *ad hoc* projekty, o których niewiele wiadomo. Jednocześnie posiadanie certyfikatu nadal jest w modzie, a przedsiębiorcy często prześcigają się w ich kolekcjonowaniu. Aby odnieść sukces z certyfikatem i zbudować pozytywny wizerunek firmy warto pamiętać o kilku zasadach.

Na rynku są dostępne rozmaite projekty dotyczące obsługi klienta, rzetelności, wiarygodności biznesowej, bezpieczeństwa IT i informacji czy jakości produktu.

Ważne kto przyzna certyfikat

Warto przyrzeć się temu, kto przyznaje dany certyfikat – polska czy międzynarodowa instytucja oraz czy i z kim współpracuje. Ważne jest także to, czy te informacje są powszechnie dostępne, czyli czy organizacja je przyznająca działa transparentnie. Jeżeli poza przyznawaniem świadectw zajmuje się także innymi powiązanymi kwestiami oraz angażuje się merytorycznie w branżowe inicjatywy, będzie to dodatkowy argument.

– *Fundacja Qualitas, która organizuje Certyfikat JAKOŚĆ ROKU® jest aktywnym członkiem uznanych organizacji działających w obszarze jakości, takich jak European Organization for Quality z siedzibą w Brukseli czy Klubu Polskie Forum ISO 9000 – wyjaśnia Marcin Kałużny, fundator i przewodniczący Rady Nadzorczej Fundacji Qualitas.*

Należy zwrócić uwagę na zasady

Istotne są też zasady, według których przyznawany jest certyfikat. Ekspert z zakresu jakości zgodnie podkreśla, że warunkiem prawidłowego przeprowadzenia tego procesu jest audyt w siedzibie firmy. Fundacja Qualitas podczas audytu weryfikuje obecne w przedsiębiorstwie mery-

toryczne wskaźniki jakościowe, posiadane systemy i narzędzia zarządzania jakością, wewnętrzne systemy kontroli jakości, posiadane atesty, dopuszczenia i świadectwa. Bada zaangażowanie pracowników, a także określa rolę i miejsce polityki jakościowej w misji i celach rozwojowych przedsiębiorstwa.

– *Audyt jest wyznacznikiem Certyfikatu JAKOŚĆ ROKU®. Fundacja Qualitas jako jedna z nielicznych w Polsce organizacji przyjęła taki standard działania. Co więcej, koszty audytu, które nie są małe, pokrywa Fundacja – mówi Marcin Kałużny.*

Sprawdzić transparentność zasad

Przed wyborem certyfikatu dobrze jest też sprawdzić transparentność zasad, na jakich jest przyznawany. W tym celu warto sprawdzić, czy regulamin jest łatwo dostępny, jak wygląda proces oceny i jakie są faktory ewaluacji oraz czy istnieją procedury odwoławcze.

– *Ważne jest podejście organizatora do wyników i to, czy informuje przedsiębiorcę nie tylko o tym dzięki czemu uzyskał certyfikat, ale także dlaczego go nie zdobył. To jedyny sposób na stałe doskonalenie wpisane w normy jakości – podkreśla Marcin Kałużny.*

Popularność innych niż ISO certyfikatów powoduje, że na rynku pojawiają się coraz to nowsze rankingi i laury, które bywają przyznawane na podstawie opinii pochodzących z internetu. Pomijając wartość merytoryczną takich projektów, są to raczej znaki, a nie dające gwarancję jakości i wiarygodności certyfikaty. Przed podjęciem decyzji o podjęciu do certyfikacji swojej firmy, warto wziąć pod uwagę powyższe czynniki, które pozwolą na obiektywną weryfikację celowości angażowania się w wybraną inicjatywę. ◀

MM



Audyt jest wyznacznikiem Certyfikatu JAKOŚĆ ROKU®. Fundacja Qualitas jako jedna z nielicznych w Polsce organizacji przyjęła taki standard działania



W przewóz artykułów chemicznych od lat zaangażowana jest kolej

Gotowi na wyzwania

Niewątpliwie obsługa branży chemicznej stawia przed operatorami logistycznymi wyjątkowo trudne wyzwania. Już to, że transport płynnych substancji chemicznych wymaga znajomości nie tylko procedur przewozowych oraz regulacji celnych, ale przede wszystkim umiejętności spełnienia najwyższych wymagań technicznych, zwłaszcza w wypadku przewozu chemii płynnej, jest nie lada wyzwaniem.

Co więcej, transport produktów niebezpiecznych to dość spory kawałek tortu do podziału. W Europie według szacunków wynosi on ponad 10% całego wolumenu transportowanych ładunków. W wypadku przewozów drogowych szacunek ten sięga 15%. Duży udział mają tu paliwa wożone cysternami, które należą do towarów niebezpiecznych ze względu na właściwości palne, toksyczne i wybuchowe. Specyfika i ryzyko związane z przewozem paliw i innych

Do tego pomieszczenia, aparatura, środki transportu, zbiorniki i opakowania, w których są przechowywane produkty niebezpieczne, muszą być dostosowane do rodzaju znajdujących się w nich substancji, a także posiadać odpowiednie oznakowanie. To, jakie środki ochrony należy stosować nie tylko podczas ich transportu, ale też składowania i używania, precyzują przepisy prawa. Co więcej, w branży chemicznej stosuje się niezbędne środki ochrony osobistej

Dla Grupy Azoty

Na naszym rynku działają operatorzy logistyczni mający ogromne doświadczenie w branży chemicznej dzięki temu, że zajmują się nią od lat i przestrzegają wymaganych standardów. I nie są to tylko przewoźnicy drogowi. Warto sobie uświadomić, że w przewóz artykułów chemicznych od lat zaangażowana jest kolej. Ogromne doświadczenie na tym polu zdobyło PKP CARGO, co owocuje nowymi

Obowiązek spełnienia restrykcyjnych norm prawnych oraz rynkowych wymogów skutecznie ogranicza dostęp do rynku chemicznego tym, którzy nie posiadają odpowiednich kompetencji.

materiałów niebezpiecznych sprawiają, że tego trudnego zadania mogą podjąć się jedynie dobrze przygotowane firmy z wieloletnim doświadczeniem i dbające o najwyższe standardy bezpieczeństwa, w tym przestrzegające wymogów wynikających z konwencji ADR oraz procedur ISO i SQAS oraz wszelkich procedur, przepisów celnych, a do tego spełniają najwyższe wymagania techniczne.

(odpowiedni ubiór ochronny) i indywidualnej (m.in. okulary, rękawice czy obuwie) oraz wyposażenie niezbędne do wykonania czynności dodatkowych lub specjalnych, określonych w specjalnych instrukcjach. Dodatkowo każdy produkt posiada kartę charakterystyki, która opisuje jego cechy i sposoby postępowania w razie wystąpienia sytuacji potencjalnie niebezpiecznej.



To, jakie środki ochrony należy stosować nie tylko podczas transportu środków chemicznych, ale też składowania i używania, precyzują przepisy prawa



Szeroki wachlarz usług związany z transportem

Grzegorz Fingas, członek zarządu PKP CARGO ds. handlowych

Grupa PKP CARGO kompleksowo obsługuje przedsiębiorstwa z branży chemicznej i petrochemicznej. Realizujemy przede wszystkim standardową usługę przewozową – własnymi wagonami lub wagonami dostarczonym przez klientów. Nasze wieloletnie doświadczenie i posiadane licencje pozwalają na wykonywanie przewozów m.in. w Niemczech, Czechach, Słowacji, Austrii i Węgrzech oraz w Holandii i na Litwie. We współpracy z AWT, przewoźnikiem z Grupy PKP CARGO, realizujemy przewozy na rynku czeskim, słowackim i węgierskim.

Dodatkowo oferujemy przewozy z udziałem transportu promowego do Skandynawii. Dzięki połączeniu transportu kolejowego z morskim możemy obsłużyć przewóz na całej drodze przebiegu, co coraz częściej stanowi wymóg naszych klientów. Takie rozwiązanie wyraźnie skraca też czas przewozu. Potencjał PKP CARGO sprawia, że możemy zaoferować szeroki wachlarz usług związanych z transportem. Są to m.in. obsługa tzw. ostatniej mili transportem samochodowym, przeładunki, magazynowanie, spedycja, obsługa celna, obsługa bocznic kolejowych.

kontraktami. Na przykład w czerwcu spółka podpisała z Grupą Azoty dwuletni kontrakt na przewozy ponad 4 mln ton produktów nawozowych i chemicznych oraz surowców dla spółek należących do Grupy. Szacunkowa łączna wartość kontraktu wynosi blisko 200 mln zł. Jest to kontynuacja dotychczasowej współpracy pomiędzy tymi podmiotami. Przed podpisaniem kontraktu, w ciągu ostatnich 12 miesięcy ten największy w Polsce towarowy przewoźnik kolejowy przetransportował na rzecz Grupy Azoty 3,5 mln ton towarów. Obsługa tych zleceń wiązała się z uruchamianiem średnio prawie 10 pociągów dziennie.

Nowy kontrakt mówi o świadczeniu przez PKP CARGO kompleksowych usług transportowych na rzecz Grupy Azoty i dostarczaniu m.in. nawozów, wyrobów chemicznych oraz ładunków w kontene-

rach do odbiorców w kraju oraz o obsłudze połączeń w ruchu międzynarodowym. Te ostatnie dotyczą m.in. połączeń z polskimi portami. Część transportów obejmuje

nujemy wiele rodzajów ryzyka związanego z transportem na czas potężnych wolumenów produktów i surowców – wyjaśnia Mariusz Bober, prezes zarządu Grupy Azoty.

Jedna dziesiąta całości przewozów

Udział produktów chemicznych stanowi jedną dziesiątą całości przewozów PKP CARGO (podobnie jak w Europie). W tym segmencie przewożone są paliwa płynne, nawozy sztuczne, węglowodory gazowe, siarka granulowana, metanol, amoniak, kwas siarkowy, ług sodowy i produkty petrochemiczne. PKP CARGO pracuje dla największych przedsiębiorstw działających w Polsce. – *Optymalizacja procesów produkcyjnych w branży chemicznej i petrochemicznej wysoko stawia poprzeczkę przewoźnikom kolejowym realizującym dostawy surowców i półproduktów. Muszą oni dbać o terminowość i najwyższą jakość dostaw. Potencjał i doświadczenie PKP CARGO dają klientom pełną gwarancję spełnienia ich wymagań* – twierdzi Grzegorz Fingas, członek zarządu PKP CARGO ds. handlowych. Podkreśla również, że PKP CARGO jest w stanie wy-

Specyfika i ryzyko związane z przewozem paliw i innych materiałów niebezpiecznych sprawiają, że tego trudnego zadania mogą podjąć się jedynie dobrze przygotowane firmy z wieloletnim doświadczeniem i dbające o najwyższe standardy bezpieczeństwa.

przewozy pomiędzy spółkami w ramach Grupy Azoty.

Przez dwa lata PKP CARGO będzie obsługiwać pięć spółek: Grupę Azoty Zakłady Azotowe „Puławy” S.A., Grupę Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A., Grupę Azoty Zakłady Chemiczne „Police” S.A., Grupę Azoty Kopalnie oraz Zakłady Chemiczne Siarki „SIARKOPOL” S.A. z siedzibą w Grzybowie.

Dlaczego wybrano PKP CARGO? – *Od wielu lat z sukcesem współpracujemy z w obszarze transportu kolejowego. PKP CARGO dysponuje największym taboru kolejowym, obejmującym specjalistyczne wagony do przewozu chemii oraz cechuje się elastycznym podejściem do tego ogromnego przedsięwzięcia logistycznego, obejmującego transport do i ze spółek rozlokowanych na terenie całego kraju. Kontrakt ten zabezpiecza przewozy 60% naszych rocznych wolumenów. Poprzez ścisłą współpracę, jak w jednym zintegrowanym organizmie w ramach Grupy Azoty elimi-*

kować przewozy wymagające szczególnej wiedzy i doświadczenia, z zachowaniem wysokich standardów bezpieczeństwa. – *Możemy obsłużyć ładunki wszędzie tam, gdzie istnieje infrastruktura kolejowa. Ponadto nasze przewozy uzupełniamy szerokim zakresem usług dodatkowych, co zapewnia kompleksowość obsługi* – dodaje.

Sprawdzony i wiarygodny operator

PKP CARGO nie jest jedyną firmą transportową, ani operatorem logistycznym, działającym na polskim rynku, który przewozi materiały niebezpieczne. I inne firmy potrafią utrzymać najwyższe standardy bezpieczeństwa, choć obowiązek spełnienia restrykcyjnych norm prawnych oraz rynkowych wymogów skutecznie ogranicza dostęp do rynku chemicznego tym, którzy nie posiadają odpowiednich kompetencji. Mimo tego, takie firmy jak chociażby DB Schenker, Asstra Polska, czy też



Udana współpraca między zleceniodawcą a operatorem jest możliwa, jeśli ten drugi umiejętnie zorganizuje przewóz towaru między dwoma punktami i zapewni klientowi ofertę dostosowanej do jego potrzeb

TPG Trans Polonia Grup, radzą sobie z nakładanymi na nie przez rynek chemiczny kolejnymi, coraz wyższymi wymaganiami w zakresie standardów zachowania bezpieczeństwa oraz obostrzeniami, jak chociażby konieczność zaliczenia przez kierowców specjalnych testów, jeszcze przed wpuszczeniem na teren zakładu chemicznego. Co więcej, uważają, że rynek chemiczny i tak daje sporo możliwości rozwoju firmom logistycznym. Udana współpraca między zleceniodawcą a operatorem jest możliwa, jeśli ten drugi umiejętnie zorganizuje przewóz towaru między dwoma punktami i zapewni klientowi ofertę dostosowaną do jego potrzeb. Dzięki temu zleceniodawca nie musi tworzyć rozbudowanych pionów logistycznych w strukturach zakładów produkcyjnych i zatrudniać specjalistów branży TSL, natomiast może się skupić na swojej podstawowej działalności. To firma zewnętrzna jest podmiotem odpowiedzialnym za logistykę.

Tak też uważa Grzegorz Fingas z PKP CARGO, choć i jego zdaniem branża chemiczna jest szczególnie wymagająca pod względem logistyki. – *I tylko spraw-*

dzeni i wiarygodni operatorzy dysponujący specjalistycznym taborem, świadczący usługi w wysokim standardzie jakości i bezpieczeństwa mogą być partnerem przedsiębiorstw z tak złożonym łańcuchem dostaw. Dlatego outsourcing jest dobrym rozwiązaniem – w ten sposób producenci z branży chemicznej mogą się skupić na swoich kluczowych kompetencjach, a my, wykorzystując swoje doświadczenie, kompetentnie obsłużymy obszar transportu. I to mimo tego, że na barki firm transportowych i logistycznych spada konieczność wykonania sporej ilości pracy w zakresie poprawy jakości sprzętu i działalności samych organizacji, gdyż wymagania firm chemicznych bardzo głęboko ingerują w strukturę tych przedsiębiorstw, wymagają od nich audytów, często sprawdzane są procedury i ocenia się postępowanie wewnątrz firm.

Co więcej, niektóre produkty wymagają utrzymywania temperatury w czasie transportu (trzeba je grzać lub chłodzić). Często niezbędne jest wykorzystanie gumowych cystern lub poduszek azotowych dla substancji, które nie mogą mieć



Na barki firm transportowych i logistycznych spada konieczność wykonania sporej ilości pracy w zakresie poprawy jakości sprzętu i działalności samych organizacji, gdyż wymagania firm chemicznych bardzo głęboko ingerują w strukturę tych firm

kontakty ze stałą w cysternie. A zagrożenia mogą pojawić się na każdym etapie transportu, w trakcie załadunku czy rozładunku. Jeśli nastąpi wyciek produktu z instalacji substancji żrącej, trującej lub łatwopalnej, może dojść do poparzeń, zatruć lub nawet eksplozji. ◀

Elżbieta Haber

Droga do doskonałości pomiędzy Tobą a Twoimi klientami

FM Logistic, międzynarodowy operator logistyczny obecny na europejskich rynkach od blisko 50 lat. Integrator i ekspert wprowadzający efektywne i innowacyjne rozwiązania, uznawany za lidera w obsłudze logistycznej branż FMCG, sieci handlowych oraz farmaceutycznej. Zapewniający kompleksową ofertę, bezpieczeństwo towarów oraz najwyższą i trwałą jakość świadczonych usług.

magazynowanie • dystrybucja • transport krajowy • transport międzynarodowy • co-packing • co-manufacturing

Specjalistyczna obsługa logistyczna branży przemysłowej

Dla wielu producentów z branży przemysłowej optymalizacja kosztów produkcji jest nieodzownym elementem konkurencyjności na rynku. W związku z tym dość często komponenty do produkcji czy nawet elementy konstrukcyjne linii produkcyjnych są kupowane w innym kraju, gdzie koszty są niższe, a logistyka musi zapewnić bezpieczeństwo całego łańcucha dostaw.

Dział logistyki projektów i spedycji ładunków ponadgabarytowych został specjalnie utworzony w polskich strukturach Kuehne + Nagel, by sprostać oczekiwaniom klientów głównie z branży przemysłowej. Biuro znajduje się w Morskim Porcie Gdynia na terminalu GCT (Gdynia Container Terminal). W globalnej strukturze Grupy Kuehne + Nagel dział ten dołączył do grona około 1000 specjalistów, którzy pracują w ponad 30 krajach i tworzą światową sieć obsługi ładunków niestandardowych.

– Polska ciągle się rozwija, przyciąga wiele inwestycji również z branży przemysłowej, a to wymaga odpowiedniego zaplecza logistycznego. Zapotrzebowanie na tego typu usługi rośnie. Stworzenie i wydzielanie w strukturach firmy działu projekt

cargo to odpowiedź na potrzeby rynku, co też z pewnością jeszcze bardziej wyróżnia i wzmacnia pozycję Kuehne + Nagel w Polsce – mówi Mariusz Rutowicz, menedżer działu cargo w Polsce.

Czym zajmuje się dział cargo?

Do klientów tego działu należą przedsiębiorstwa z branży przemysłu ciężkiego tj.

przemysł wydobywczy ropy i gazu, energetyka, przemysł stoczniowy, ale również lokalne polskie firmy, które kupują lub sprzedają różnego rodzaju maszyny i urządzenia, przekraczające obrys skrajni samochodu lub kontenera, czyli:

► Project Cargo – ładunki ponadgabarytowe (morskie i drogowe), wymagające indywidualnego zaprojektowania sposobu ich dostawy. Są to najczęściej ła-

Dział logistyki projektów i spedycji ładunków ponadgabarytowych został specjalnie utworzony w polskich strukturach Kuehne + Nagel, by sprostać oczekiwaniom klientów głównie z branży przemysłowej.

Do klientów działu cargo należą przedsiębiorstwa z branży przemysłu ciężkiego tj. przemysł wydobywczy ropy i gazu, energetyka, przemysł stoczniowy, ale również lokalne polskie firmy, które kupują lub sprzedają różnego rodzaju maszyny i urządzenia, przekraczające obrys skrajni samochodu lub kontenera



dunki przekraczające skrajnię kontenera DV (kontenery typu OPEN TOP, FLAT TRACK), ładunki Break Bulk (drobnica morska) oraz inne o niestandardowych rozmiarach lub wadze.

- ▶ Oil & Gaz – ładunki dla branży wydobywczej, związane z urządzeniami do wydobywania gazu i ropy, ich przetwarzaniem, eksploracją, utrzymaniem urządzeń i wież wiertniczych, lądowych (onshore) oraz morskich (offshore).
- ▶ Logistyka portowa – ładunki dla przemysłu stoczniowego i zaopatrzenia statków od małych przesyłek z elektroniką morską lub częściami zamiennymi po wielkogabarytowe elementy kadłubów.

W grupie ładunków obsługiwanych są nie tylko te o wielkich gabarytach. Oprócz największych, specjaliści z działu zajmują się również towarami specjalnymi typu WSK (podwójnego zastosowania), HVG (high value goods – o wysokiej wartości), IMO (towary niebezpieczne w transporcie morskim).

– W zasadzie wykonujemy typową specyfikację, ale w specyficznym ujęciu, bo stopień komplikacji jeśli chodzi o organizację transportu i całej dostawy jest tutaj najwyższy. Zespół musi mieć duże doświadczenie i posiadać szeroką wiedzę spedycyjną, w tym również inżynierską, aby sprostać wszystkim wymaganiom, a przede wszystkim zapewnić bezpieczeństwo na każdym etapie realizacji projektu, co jest priorytetem w naszej pracy – wyjaśnia Mariusz Rutowicz.

Z punktu A do B

Obsługa tych wszystkich grup ładunków polega na odpowiednim zaplanowaniu w najmniejszych detalach ich dostawy, począwszy od doboru środków transportu, mocowaniu i nadzorze nad przeładunkami burtowymi i nabrzeżnymi, przez doradztwo w zakresie trasy przejazdu, dokumen-



Realizacja jednego projektu trwa od kilku tygodni do kilku miesięcy, co związane jest m.in. z potrzebą wyczarterowania statku, albo przygotowaniem trasy, np. podwyższeniem linii wysokiego napięcia biegnącej wzdłuż przejazdu transportu z ładunkiem

Oprócz tych największych, specjaliści z działu zajmują się również towarami specjalnymi typu WSK (podwójnego zastosowania), HVG (high value goods – o wysokiej wartości), IMO (towary niebezpieczne w transporcie morskim).

tacji, etc., czyli zapewnieniu wszystkich tych czynności, które pozwolą na bezpieczny transport i dostawę z punktu A do punktu B. Realizacja jednego projektu trwa od kilku tygodni do kilku miesięcy, co związane jest m.in. z potrzebą wyczarterowania statku, albo przygotowaniem trasy, np. podwyższeniem linii wysokiego napięcia biegnącej wzdłuż przejazdu transportu z ładunkiem.

– Jednym z ciekawych projektów, który zrealizowaliśmy był transport elementów

wież wiertniczych o długości 44 metrów (dla porównania wieżowiec 10-pietrowy ma ok. 36 metrów). Najpierw trzeba było je dowieźć z fabryki około 50 km samochodem ciężarowym na naczepach specjalistycznych do portu, a potem załadować dźwigiem pływającym na statek. Najwięcej czasu zajęło nam zdobycie zezwoleń na poruszanie się z tak dużym ładunkiem po drogach. Następnie trzeba było poczekać na statek drobnicowy, który zawija na tej linii raz na kilka tygodni – wymienia Mariusz Rutowicz.

Zdarzają się przypadki, że nie ma możliwości realizacji transportu ze względu na warunki pogodowe. W przypadku suszy większość rzek ma obniżony do minimum stan wód, co uniemożliwia transport barkami rzeczными. W związku z tym transport elementów ważących 100 czy nawet 500 ton, które można przetransportować tylko w taki sposób, musi być przesunięty w czasie.

Każdy projekt różni się od pozostałych. Dla każdego trzeba szukać od nowa koncepcji na organizację transportu. Praca logistyka przy obsłudze branży przemysłowej i związanych z nią projektów cargo z pewnością jest wymagająca, ale nietypowa i różnorodna. ◀

MM



Jednym z ciekawych projektów, który zrealizował K+N był transport elementów wież wiertniczych o długości 44 metrów (dla porównania wieżowiec 10-pietrowy ma ok. 36 metrów)

Standardy transportu papieru pozostają pod wpływem norm jakościowych i środowiskowych. Dbałość o czystość to dla operatorów logistycznych punkt wyjścia do ich spełnienia, każde zabrudzenia lub niewielkie przedmioty mogą bowiem uszkodzić wrażliwe role czy gotowe wyroby celulozowo-papiernicze

Pod dużym wpływem norm jakościowych i środowiskowych

Spora konkurencja w branży celulozowo-papierniczej musi mierzyć się z wieloma wyzwaniami. Wśród nich wymienić można m.in. wymagania norm środowiskowych, możliwości ponownego użycia surowców i poddawanie ich recyklingowi, a także specjalistyczne wytwarzanie z wykorzystaniem energii odnawialnych. Podwyższanie jakości i wydajności procesów oraz obniżanie energochłonności wytwarzania stanowi kluczowy element zarządzania łańcuchem dostaw.

Przemysł papierniczy działa na potrzeby i z wykorzystaniem usług wielu branż. Według najnowszego raportu agencji badań rynkowych SmithersPira, światowa produkcja papierów specjalistycznych sięgnęła niemal 27 mln ton, zwiększając się o prawie pół miliona w stosunku do roku poprzedniego. Prognozy na najbliższe lata przewidują wzrost wielkości produkcji średnio o 1,8% rocznie. Ponad połowę wytworzonego w ten sposób surowca stosuje się do produkcji opakowań. Wpływa na to przede wszystkim zwiększenie zapotrzebowania na wykorzystywanie ich do żywności. Nie bez znaczenia pozostaje także poprawa infrastruktury dystrybucyjnej, rozwój urbanizacji oraz rosnąca świadomość ekologiczna społeczeństwa.

Przemysł celulozowo-papierniczy cieszy się niegasnącym zainteresowaniem, a cała branża z powodzeniem rozwija się, m.in. dzięki wtórnej obróbce surowców odnawialnych, takich jak drewno czy makułatura. Producenci papieru coraz mocniej stawiają na wydajność i niezawodność maszyn oraz stosowanie bardziej efektywnych procesów produkcyjnych. Znaczący wpływ na innowacje procesowe oraz technologiczne mają stopniowo wzrastają

jące w ostatnich latach koszty eksploatacji i energii. Prognozuje się, że zapotrzebowanie na papier ma zwiększać się w kolejnych latach, na co w znaczącej mierze wpłyną właśnie opakowania.

Gdzie ten papier?

W odróżnieniu od zastosowań przemysłowych, znaczenie wyrobów papierniczych w codziennym życiu maleje, co można zaobserwować zwłaszcza na przykładzie

szczególnie na terenie Europy Zachodniej i Ameryki Północnej, gdzie postępy zmian są najszybsze. Podobne zjawisko w zakresie spadku popytu odnotowują producenci papieru graficznego. Ceny surowca oraz postępująca cyfryzacja mediów to główne przyczyny tej sytuacji.

W branży logistycznej wyroby papierowe lub tekturowe wykorzystywane są zarówno do przechowywania jak i transportu opakowań jednostkowych oraz zbiorczych. To miękkie materiały utrwalane m.in.

Światowa produkcja papierów specjalistycznych sięgnęła niemal 27 mln ton, zwiększając się o prawie pół miliona w stosunku do roku poprzedniego.

rynku wydawniczego. Papier książkowy ulega presji nowych technologii. Coraz częściej zamiast drukowanych publikacji, spotyka się ich wersje elektroniczne. Szala na rzecz elektroniki przechyliła się dopiero w ostatnich latach – na Zachodzie jeszcze do niedawna e-czytniki stanowiły niszę na rynku, dziś to nawet 25%. Jeszcze w tym roku przewiduje się kilkuprocentowy spadek w zyskach operacyjnych tego sektora,

tworzywami sztucznymi lub sztywnymi, kartonowe powłoki. Produkowane są one zazwyczaj z drzew iglastych i liściastych, z przeznaczeniem do ochrony towarów. Znacznie mocniejszą strukturę mają opakowania tekturowe, które, w zależności od ilości połączonych ze sobą warstw falistych arkuszy, mogą mieć szerokie zastosowanie. Na podstawie przewidywań agencji badań rynkowych Moody, w tym roku sektor ten

może spodziewać się stabilnego wzrostu zysków z działalności operacyjnej. Zapotrzebowanie to wynika bezpośrednio z podwyższających się standardów higieny oraz konsumpcji żywności.

Korelacja rynku opakowań oraz przemysłu papieru i tektury jest bardzo silna. Wartość tego sektora do 2020 r. ma sięgnąć ponad 213 miliardów dolarów. Tendencja ta spowodowana jest wieloma czynnikami. Należy do nich przede wszystkim większa świadomość klientów, a także wykorzystanie papieru i kartonów do wtórnej produkcji. Coraz częściej bowiem opakowania z tworzyw sztucznych zastępowane są tymi przygotowanymi z ponownie przetworzonych wyrobów papierniczych.

Logistyka papieru

Standardy transportu papieru pozostają pod dużym wpływem norm jakościowych i środowiskowych. Dbłość o czystość to dla operatorów logistycznych punkt wyjścia do ich spełnienia, każde zabrudzenia lub niewielkie przedmioty mogą bowiem uszkodzić wrażliwe role czy gotowe wyroby celulozowo-papiernicze, takie jak np. papier toaletowy czy chusteczki higieniczne. Z tego też powodu, dla zwojów stosuje się dodatkowe osłony, a także specjalny sposób układania – zarówno w magazynach, jak i podczas przewozu – aby każdy z nich był indywidualnie dostępny bez zbędnego przestawiania pozostałych. Powyższe, podstawowe zasady bezpieczeństwa, minimalizują ryzyko powstania uszkodzeń w całym procesie logistycznym.

– Normy w zakresie przechowywania papieru są bardzo restrykcyjne. Materiał ten jest słabo odporny na działanie czynników zewnętrznych i wymaga magazynowania w odpowiednich warunkach. Specjalne



Seifert przystosowuje magazyny do specyfiki i wymagań danego towaru, dzięki wykorzystaniu systemów monitoringu temperatury i wilgotności oraz klimatyzacji

pomieszczenia powinny być suche, przewiewne i zaciemnione, by nie powodować przebarwień materiału, a także czyste i zabezpieczone przed gryzoniami. Niezmiernie istotne jest zapewnienie odpowiedniej tem-

Normy stosowane wobec magazynowania i transportu papieru to także efekt wdrażanego pakietu klimatycznego Unii Europejskiej na lata 2020-2030, w kontekście przemysłów energochłonnych. Wiąże

W branży logistycznej wyroby papierowe lub tekturowe wykorzystywane są zarówno do przechowywania, jak i transportu opakowań jednostkowych oraz zbiorczych. To miękkie materiały utrwalane m.in. tworzywami sztucznymi lub sztywne, kartonowe powłoki.

peratury, a wilgotność powietrza nie może przekraczać 60% – wymienia Jan Brachmann, prezes zarządu Seifert Polska.

Energochłonny biznes kontra unijne normy

Logistyka papieru w rolach wymaga wyjątkowej precyzji i specjalistycznego sprzętu. Seifert Polska to operator logistyczny, który w tej dziedzinie posiada ponad 70 lat doświadczenia, rocznie transportując ponad 2 mln ton tego surowca. W magazynach firmy wykorzystuje się nowoczesną technikę wysokiego składowania na regałach.

– Dzięki ułożeniu towarów w tzw. „jodełkę” w każdym magazynie możemy zapewniać nawet 10 tys. ton papieru, jednocześnie znacząco redukując koszty przechowywania. Magazyny odpowiednio przystosowujemy do specyfiki i wymagań danego towaru, dzięki wykorzystaniu systemów monitoringu temperatury i wilgotności – mówi Jan Brachmann.

się on z odpowiednim podejściem firm do zmiany odnośnie długofalowej strategii inwestycyjnej.

– Fabryki papiernicze, jak również wszelkie inne firmy świadczące dla nich usługi, w tym logistyczne, będą musiały skonfrontować swoją strategię rozwoju z nowymi wytycznymi Unii w zakresie odpowiedniego udziału energii odnawialnych. Wyzwania te dotyczą przede wszystkim dalszej redukcji emisji dwutlenku węgla – podsumowuje Jan Brachmann.

Perspektywy rozwoju branży papierniczej, mimo coraz bardziej restrykcyjnych zmian, są dobre. Sektor ten, jako jeden z pierwszych, najszybciej dopasował się do modelu gospodarowania bazującego na energiach odnawialnych, których proces wytwarzania opiera się na biomasie. Statystyki potwierdzają zauważalny w nim od dawna potencjał oraz kierunek zmian nadchodzących w następnych latach – przemysłowe zastosowanie tego surowca. ◀



Normy w zakresie przechowywania papieru są bardzo restrykcyjne. Materiał ten jest słabo odporny na działanie czynników zewnętrznych i wymaga magazynowania w odpowiednich warunkach

Inka – palety display

– oszczędność miejsca i pieniędzy

Firma Inka Paletten GmbH utrzymuje ceny oferowanych przez siebie palet na stałym poziomie. Do ich wytwarzania firma nie używa surowego drewna. Palety Inka produkowane są z odpadów drewnianych (PEFC) pochodzących ze zrównoważonej gospodarki leśnej oraz drewna recyklingowego.

Bezpieczny i tani transport towarów oraz natychmiastową ich prezentację w punkcie sprzedaży umożliwiają specjalne linie palet w formacie 400×600 mm oraz 600×800 mm.

Bezpośrednia prezentacja produktu na palecie 400×600

Ten rozmiar palety (tzw. ćwiartka) jest bardzo ceniony zwłaszcza przez producentów artykułów spożywczych i FMCG. Taka bezpośrednia forma prezentacji towaru w sieciach handlowych wpływa znacząco na wzrost sprzedaży, gdyż często skłania klientów do zakupów pod wpływem impulsu.



Palety Display mają wiele zalet – użytkownik nie ponosi żadnych kosztów wynajmu lub wymiany; prosta konstrukcja pozbawiona jest gwoździ, które mogłyby uszkodzić towar lub kartony; a sama paleta umożliwia tanie i stabilne przechowywanie wcześniej wyprodukowanych towarów sezonowych. Jej uniwersalny charakter, rozmiar i możliwość łatwego osadzenia kartonowego displayu pozwala na zastosowanie w krajowych i międzynarodowych prezentacjach.

Mała paleta – 600×800 mm

Na dzisiejszym rynku palet coraz większe znaczenie zdobywają także tzw. półpalety. Firma Inka Paletten oferuje palety w formacie połówkowym, wytwarzane z drewna prasowanego, wytłaczanego pod ciśnie-

niem w wysokich temperaturach. Taka paleta zajmuje mniej miejsca podczas składowania niż standardowa paleta drewniana o tych samych wymiarach. Wystarczy nadmienić, że 120 palet ułożonych jedna na drugiej zajmuje 1/3 wysokości w porównaniu ze standardowymi formatami tej samej wielkości, a racjonalne i świadome wykorzystanie miejsca przy transporcie skutkuje dodatkowo redukcją emisji dwutlenku węgla, co jest korzystne dla środowiska.

Warto podkreślić, że ta mała paleta jest tańsza niż paleta drewniana tego samego formatu, tak więc korzyści finansowe, jakie odnoszą firmy używające palet INKA o wymiarach 600×800 są potrójne:



Inka Paletten GmbH

- Jeden z największych europejskich producentów palet z siedzibą w Siegersbrunn koło Monachium (Niemcy).
- Firma wytwarza szeroką gamę palet w siedmiu standardowych rozmiarach, począwszy od formatu 400×600 aż do formatu CP3.
- Szeroka sieć handlowa, obejmująca 160 dystrybutorów w Europie oraz w innych krajach na świecie, dba o sprzedaż i zapewnia ciągłość dostaw palet.

- niższa cena zakupu,
- przewozu ładunku
- i składowania palet.

Zastosowanie palet z drewna prasowanego przyczynia się również do znacznego zmniejszenia kosztów eksportu. Dla eksporterów wysyłających swój towar w kontenerach morskich firma oferuje ekonomiczne rozwiązania, pozwalające optymalnie wypełnić całą przestrzeń ładunkową paletami w formacie kontenerowym: CP1 1000×1200 i CP3 1140×1140, CP5 760×760. ◀



FachPack 2016

Targi Fachpack – darmowe bilety

Serdecznie zapraszamy do odwiedzenia stoiska firmy Inka Paletten podczas targów Fachpack 2016, 27-29 września 2016 w Nurembergu/Niemcy, hala 7 – stoisko 7-218.

Jeśli chcą Państwo otrzymać darmowe bilety, prosimy o kontakt drogą mailową: info@inka-paletten.com lub telefoniczną: 0049 8102-7742-0

Oddaj Loi Macron w dobre ręce

W związku z wydanym 7 kwietnia 2016 roku dekretem nr 2016-418 dotyczącym delegowania pracowników w transporcie drogowym na terytorium Francji, z dniem 1 lipca weszła w życie Ustawa o płacy minimalnej Loi Macron. Wiąże się to z koniecznością dopełnienia pewnych czynności.

Jest to kolejne ustawodawstwo, które rzuca cień na codzienne funkcjonowanie podmiotów transportowych, gdzie przedsiębiorca musi skupiać się na dodatkowych formalnościach. Formalnościach, które zabierają czas i zaangażowanie mogące wpłynąć na płynność firmy. Należy zadać sobie pytanie: czy jest sens mierzyć się ze wszystkimi trudnościami na własną rękę? Czy nie lepiej skupić się na rozwijaniu przedsiębiorstwa w celu maksymalizacji zysków, a obsługę formalności powierzyć profesjonalistom, którzy będą działać w naszym imieniu?

9,67 euro

Nowe przepisy mają zastosowanie w przypadku kabotażu oraz przewozów granicznych, stąd podobnie jak w Niemczech, nie dotyczą jedynie przewozów tranzytowych, czyli najmniejszej części frachtów. Dlatego też od 1 lipca 2016 r. przedsiębiorcy wykonujący powyższe formy przewozów we Francji muszą dostosować się do wymagań przedmiotowego aktu prawnego w następującym zakresie:

- zgłoszenie pracownika co najmniej raz na pół roku;
- prowadzenie dokumentacji rozliczeniowej w języku francuskim – szczegółowa ewidencja czasu pracy oraz potwierdzenie wypłaty wynagrodzenia;
- wyznaczenie przedstawiciela we Francji do kontaktu w sprawach kontrolnych;
- przechowywanie części dokumentacji w pojeździe w celu kontroli drogowej – przetłumaczona na j. francuski umowa o pracę i potwierdzenie zgłoszenia;
- stosowanie płacy minimalnej w wysokości 9,67 euro powiększone o premię związaną z wysługą lat zgodnie z obowiązującymi we Francji przepisami.

Dopełnienie wszystkich tych czynności można powierzyć firmie zewnętrznej, która zapewni przedsiębiorstwu również przedstawicielstwo na terytorium Francji do kontaktu ze służbami kontrolnymi.

Co istotne, okres ustanowienia przedstawicielstwa nie może być krótszy niż okres oddelegowania pracownika oraz kolejnych 18 miesięcy po zakończeniu delegowania – przedstawiciel ma obowiązek na żądanie funkcjonariuszy kontroli udostępnić do wglądu następujące dokumenty:

- potwierdzające wypłatę wynagrodzenia, w tym listę płac oddelegowanych pracowników zawierający następujące zapisy: stawkę godzinową brutto i wynagrodzenie za nadgodziny;
- okresy i godziny pracy, z rozbiem godzin płaconych z zastosowaniem stawki 9,67 euro oraz godzin nadliczbowych;
- płatne urlopy oraz dni wolne od pracy.

Ponadto przedstawiciel powinien posiadać kserokopię zgłoszenia jako przedstawiciela przedsiębiorcy na terenie Francji.

Do 500 tys. euro grzywny

W przypadku niestosowania się do wytycznych urzędników francuskich przedsiębiorstwu grożą następujące sankcje:

- brak w kabinie pojazdu zaświadczenia o delegowaniu lub niezgodności zaświadczenia o delegowaniu bądź też posiadanie zaświadczenia, w którym dane są niekompletne, niepoprawne, nieczytelne lub wymazywalne – do 750 euro;
- brak na pokładzie pojazdu wymaganych dokumentów, innych niż zaświadczenie – do 450 euro;
- wysokość grzywny nie może przekroczyć 2000 euro za każdego oddelego-

wanego pracownika i 4000 euro w przypadku powtórzenia naruszenia w ciągu jednego roku od daty powiadomienia o nałożeniu pierwszej grzywny;

- łączna kwota grzywny dla przedsiębiorstwa nie może przekroczyć 500 000 euro (przy ustalaniu wysokości grzywny, władza administracyjna bierze pod uwagę okoliczności i wagę naruszenia, zachowanie kontrolowanego oraz jego sytuację finansową).

Firma Transport Français Représentant, która świadczy takie usługi dla przewoźników, dla wygody i transparentności dokumentacji, udostępnia zaawansowany Panel Klienta, gdzie po uzyskaniu niepowtarzalnego loginu oraz hasła, każde działanie w imieniu przedsiębiorstwa jest odnotowywane.

Transport Français Représentant oferuje kompleksową obsługę wszelkich regulacji ustanowionych zgodnie z ustawą Loi Macron:

- ustanowienie przedstawiciela we Francji;
- pomoc i nadzór nad kompletowaniem wymaganej dokumentacji;
- tłumaczenia zwykłe i przysięgłe francusko-polskie oraz polsko-francuskie;
- wsparcie kancelarii prawnej w zakresie europejskiego prawa transportowego i prawa przewozowego.

Podejmując współpracę w ramach ustanowienia przedstawiciela na terenie Francji, każdy otrzymuje jasne i proste warunki. ◀



KONTAKT:

www.tf-representant.fr
bureau@tf-representant.fr
+48 692 602 850,
+48 692 602 853

Transport ponadgabarytowy w Polsce

Przez wiele lat transport nienormatywny zmagał się nie tyle z problemami natury sprzętowej czy infrastrukturalnej, co z niechęcią i zbyt zachowawczym podejściem urzędników. Po zmianach z 2012 roku, które zrewolucjonizowały transport ponadgabarytowy w Polsce – głównie dzięki aktywności ówczesnego zarządu OSPTN, w którego skład wchodził Przemysław Panas, Kazimierz Skuratowicz oraz Edward Skorupa – nadszedł czas na doprecyzowanie przepisów i dalszy ich rozwój.

W ciągu ostatnich miesięcy zarząd OSPTN rozpoczął współpracę zarówno z Ministerstwem Infrastruktury i Rozwoju, jak i Generalną Dyрекcją Dróg Krajowych i Autostrad, które w długofalowym planie mają na celu dostosowanie przepisów prawa do możliwości technicznych współczesnych pojazdów, zmian w infrastrukturze oraz realiów biznesowych. Niezwłocznych zmian wymaga kilka najbardziej istotnych tematów, o których piszę poniżej.

Definicja ładunku niepodzielnego

Ten temat jest niezwykle istotny zarówno dla zwykłych ciężarówek jak i pojazdów nienormatywnych. Wyjątkowo restrykcyjne podejście organów kontrolnych powoduje, że przewoźnicy, którzy dochowali należytej staranności, wykupili zezwolenie odpowiedniej kategorii i „zmieścili” się z wymiarach wskazanych w zezwoleniu, mimo wszystko zostali obciążeni karą z powodu „podzielności ładunku”. Problem ten dotyczy głównie ITD, albowiem

dla porównania Izba Celna, która także może kontrolować pojazdy, podchodzi do tej definicji w dużo bardziej logiczny i wyrozumiały sposób. Smaczku całej sprawie dodaje fakt, że przedstawiciele zarządców dróg, w tym GDDKiA, również wyraża bardziej liberalne podejście do tej definicji, a mimo wszystko dochodzi do niezliczonych kontroli i kar nakładanych na przewoźników.

Obiekty mostowe

To główny problemem jaki obecny zarząd OSPTN postanowił rozwiązać w najbliższym czasie. Zmiany w administracyjnym podziale funkcji zarządczych polskich dróg publicznych doprowadziły do ogromnego poszatkowania ciągów komunikacyjnych pomiędzy wielu lokalnych zarządców dróg. To z kolei doprowadziło do braku jakiegokolwiek kontroli nad realnym stanem technicznym i możliwościami technologicznymi obiektów drogowych. Kolejny raz nad wyraz restrykcyjne pojmowanie i respektowanie

ruszały się tym szlakiem. Zdarzało się także, gdy od tego samego przewoźnika wymagano przedstawienia dwóch ekspertyz mostowych na ten sam obiekt. Najpierw na przejazd pojazdem o DMC 120 ton, a tydzień później o DMC 80 ton. W tym zakresie OSPTN rozpoczęło współpracę z najbardziej uznanymi ekspertami polskiej inżynierii, wpisanymi w listy najlepszych polskich uczelni, która ma na celu udowodnienie znacznie mniejszego oddziaływania specjalistycznych pojazdów nienormatywnych na drogę, niż standardowych pojazdów ciężarowych.

Pilotaż

W trakcie konsultacji z najbardziej doświadczonymi firmami pilotującymi w Polsce, które posiadają niezbędne licencje i doświadczenie, np. na rynku niemieckim, OSPTN doszło do wniosku, że kwestia wyposażenia pojazdu pilotującego, a przede wszystkim zwiększenie świadomości użytkowników dróg oraz doprecyzowanie kursów związanych



Wyjątkowo restrykcyjne podejście organów kontrolnych powoduje, że przewoźnicy, którzy dochowali należytej staranności, wykupili zezwolenie odpowiedniej kategorii i „zmieścili” się z wymiarach wskazanych w zezwoleniu, mimo wszystko zostali obciążeni karą z powodu „podzielności ładunku”

OSPTN podjęło współpracę z ekspertami polskiej inżynierii, wpisanymi w listy najlepszych uczelni, która ma na celu udowodnienie znacznie mniejszego oddziaływania specjalistycznych pojazdów nienormatywnych na drogę, niż standardowych pojazdów ciężarowych.

administracyjnych znaków drogowych dotyczących ograniczenia masy całkowitej pojazdu jaki normalnie może poruszać się po danym obiekcie mostowym, doprowadza do paraliżu w przejazdach pojazdami nienormatywnymi. Znanе są także przypadki, gdy zarządca drogi wymusza na przewoźnikach wykonywanie kosztownych ekspertyz mostowych pomimo, że w niedawnej przeszłości pojazdy o znacznie większej masie całkowitej po-

z kierowaniem ruchu, to najbardziej pilną tematy powiązane z eskortą pojazdów nienormatywnych. Po konsultacjach z ogólnoeuropejskim stowarzyszeniem transportu ciężkiego – ESTA, podjęliśmy kroki mające na celu ujednolicenie wymogów związanych z pilotażem do standardów zachodnich. Dzięki temu wdrożenie bezpieczeństwa na polskich drogach, a zarazem ujednolicimy reguły pilotażu w Unii Europejskiej.



Łukasz Chwalczuk

wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica, prezes zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Przewoźników Transportu Nienormalywnego

Projektowanie i budowa infrastruktury drogowej

Dzięki ogromnej ilości inwestycji w polską sieć drogową, bez wątpienia wykonywanie przejazdów pojazdami nienormalywnymi staje się bardziej przystępne i przewidywalne. Zdarza się jednak, że drogi na głównych szlakach tranzytowych są tak projektowane i budowane, że to bardzo komplikuje lub wręcz uniemożliwia przejazd pojazdami nienormalywnymi. Popularne nasypy na środku rond powodują, że standardowe zestawy pojazdów muszą najeżdżać na wyłożone kostką wewnętrzne pasy ruchu. W przypadku, gdy pojazd nienormalywny, który nie z powodu masy, ale np. długości musi przemieścić się po takim obiekcie drogo-

wym, konieczna jest przebudowa rond lub zarządca odmawia przejazdu. Znaną są przypadki dróg ekspresowych, a nawet odcinki autostrad, które z powodu wadliwego projektu zjazdów nie nadają się do przejazdów pojazdami nienormalywnymi.

Kwestia wyposażenia pojazdu pilotującego, a przede wszystkim zwiększenie świadomości użytkowników dróg oraz doprecyzowanie kursów związanych z kierowaniem ruchu to najbardziej pilące tematy powiązane z eskortą pojazdów nienormalywnych.

To z kolei powoduje, że ruch pojazdów ciężkich przetrucany jest na „stare” drogi krajowe, zamiast odciążać je za pomocą nowych odcinków dróg. Z tego powodu OSPTN zwraca uwagę na tę kwestię już na etapie projektowania, a konsultacje przeprowadzane z zarządcami dróg mają na celu utrwalanie naszych potrzeb. Na mniejszą skalę można przytoczyć kwestie demontażu znaków drogowych. Gdyby stosowano systemy łatwego demontowania znaków drogowych, nie dochodziłoby do licznych uszkodzeń i pretensji ze strony zarządców dróg.

Odpowiedzialność za przekroczenia

Zmiany w prawie o ruchu drogowym oraz w ustawie prawo przewozowe, jakie weszły w życie w 2012 r., miały na celu m.in. zwiększenie odpowiedzialności nadawców za nieprawidłowości w transporcie drogowym – głównie w zakresie przeciążeń osi oraz nieposiadania odpowiednich zezwoleń na przejazd. W praktyce zmiany te okazały się mało skuteczne, aczkolwiek mając na uwadze kierunki jakie wskazują najnowsze dyrektywy unijne w zakresie pociągania do odpowiedzialności za przeważenia pojazdów nie tylko przewoźników, ale także i przede wszystkim nadawców, należy się spodziewać, że w najbliższym czasie polski ustawodawca zaostrzy przepisy związane z przyzwalaniem na nielegalne świadczenie usług przewozowych przez nierzetelnych kontrahentów.

W ramach projektu mającego na celu szerokie i kompleksowe nowelizowanie przepisów prawnych związanych z działalnością firm i podmiotów związanych z transportem ponadgabarytowym, OSPTN podjęło się także reprezentowania interesów firm świadczących usługi dźwigowe. Okazuje się bowiem, że rozbudowa infrastruktury publicznej wymaga korzy-

stania z ciężkiego i bardzo profesjonalnego sprzętu do podnoszenia ładunków, co – niestety – nie idzie w parze z umożliwieniem podstawienia takiego sprzętu na teren budowy. Innymi słowy mówiąc, dźwigi które ze względu na swoje właściwości

są i muszą być wyjątkowo ciężkie, bardzo często przekraczają dopuszczalne naciski osi. To z kolei uniemożliwia poruszanie się takim pojazdem po drogach publicznych nawet wtedy, gdy zamawiającym jest instytucja państwowa. Dlatego OSPTN



Mając na uwadze kierunki jakie wskazują najnowsze dyrektywy unijne w zakresie pociągania do odpowiedzialności za przeważenia pojazdów także nadawców, należy się spodziewać, że polski ustawodawca zaostrzy przepisy związane z przyzwalaniem na nielegalne świadczenie usług przewozowych przez nierzetelnych kontrahentów

podjęło decyzję przygotowywania zmian, które doprowadzą do stworzenia nowego typu zezwoleń na przejazd pojazdami specjalnymi, z głównym naciskiem na dźwigi.

Transport ponadgabarytowy to najbardziej spektakularne zlecenia i cele jakimi służą pojazdy specjalne. Dbałość o rozwój tej branży powinien być celem samym w sobie, albowiem bez odpowiednio przygotowanych procedur ułatwiających wykonywanie usług transportu ciężkiego, nie da się terminowo ukończyć największych inwestycji publicznych. ◀

Łukasz Chwalczuk



Zdarza się, że drogi na głównych szlakach tranzytowych są tak projektowane i budowane, że to bardzo komplikuje lub wręcz uniemożliwia przejazd pojazdami nienormalywnymi

Niemiecki kabotaż – odpowiedzialność a ubezpieczenie

Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21.10.2009 r. zostały wprowadzone szczegółowe regulacje dotyczące przewozów kabotażowych. Określa ono zasady wykonywania przewozów kabotażowych i dotyczy wszystkich unijnych przewoźników.

Przy wykonywaniu przewozów kabotażowych polscy przewoźnicy muszą bezwzględnie dostosować się do wymogów określonych w rozporządzeniu. Co jest również ważne, muszą dostosować się do przepisów krajów, w których takie przewozy wykonują. Prawo niemieckie narzuca też na przewoźników obowiązek ubezpieczania odpowiedzialności cywilnej. Jakież są w tym zakresie przepisy i kogo dotyczą spróbuję opisać w niniejszym artykule.

Niemiecki kabotaż, ale jak?

Rozporządzenie (WE) nr 1072/2009 z dnia 21.10.2009 r. wprowadziło kilka kluczowych regulacji, które powinien znać każdy przewoźnik wykonujący przewozy kabotażowe. Jedną z nich jest wymóg określony w art. 8 ust. 1, dotyczący posiadania licencji wspólnotowej. Wymóg posiadania licencji wspólnotowej dotyczy przewoźników wykonujących przewozy pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej (DMC) przekraczającej 3,5 tony.



Dodatkowo art. 8 ust. 3 rozporządzenia nakłada obowiązek, aby kierowca posiadał przy sobie dokumenty potwierdzające „przewóz w przychodzącym ruchu międzynarodowym oraz każdy kolejny wykonany przewóz kabotażowy”

Rozporządzenie nie narzuca takiego obowiązku na przewoźników wykonujących przewozy pojazdami o DMC nieprzekraczającej tego tonażu, czyli tzw. busiarzy.

Rozporządzenie określa również szczegółowe warunki wykonywania przewozów kabotażowych, które dotyczą już wszystkich przewoźników. Art. 8 ust. 2 dopuszcza wykonanie:

Wymóg posiadania licencji wspólnotowej dotyczy przewoźników wykonujących przewozy pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej (DMC) przekraczającej 3,5 tony.

- 3 przewozów w ciągu 7 dni, liczonych od daty rozładunku towaru wwiezionego do kraju na liście CMR, do ostatniego rozładunku towaru przewożonego w ramach przewozu kabotażowego,
- 1 przewozu w ciągu 3 dni, liczonych od daty wjazdu do kraju bez ładunku do rozładunku towaru przewożonego w ramach przewozu kabotażowego.

Dodatkowo art. 8 ust. 3 rozporządzenia nakłada obowiązek, aby kierowca posiadał przy sobie dokumenty potwierdzające „przewóz w przychodzącym ruchu międzynarodowym oraz każdy kolejny wykonany przewóz kabotażowy”. Informacje otrzymywane od przewoźników potwierdzają, że lokalne organy kontrolne dość skutecznie czuwają nad przestrzeganiem warunków wykonywania przewozów kabotażowych i niejednokrotnie nakładają na przewoźników dotkliwe kary finansowe.

Skoro niemiecki kabotaż, to przepisy również niemieckie

Rozporządzenie (WE) nr 1072/2009 z dnia 21.10.2009 r. wprowadziło jeszcze inną ważną regulację. Chodzi o art. 9 ust. 1, który mówi, że:

– *O ile przepisy wspólnotowe nie stanowią inaczej, wykonywanie przewozów kabotażowych podlega przepisom ustawo-*

wym, wykonawczym i administracyjnym przyjmującego państwa członkowskiego w następujących kwestiach:

- *zasad dotyczących umowy przewozu;*
- *masy i wymiarów pojazdów drogowych;*
- *wymogów związanych z przewozem określonych kategorii rzeczy, w szczególności rzeczy niebezpiecznych, szybko psujących się artykułów żywnościowych oraz żywych zwierząt;*
- *czasu prowadzenia pojazdu i okresów odpoczynku kierowcy;*
- *podatku od wartości dodanej (VAT) od usług transportowych.*

Wykonując przewozy kabotażowe na terenie Niemiec należy zatem wiedzieć, że przewozy po tym kraju w zakresie nie objętym rozporządzeniową regulacją podlegają prawu niemieckiemu. Aby bezpiecznie wykonywać przewozy po Niemczech, należy zatem wiedzieć jakie są w tym zakresie wymogi prawa niemieckiego.

O ile przepisy wspólnotowe nie stanowią inaczej, wykonywanie przewozów kabotażowych podlega przepisom ustawowym, wykonawczym i administracyjnym przyjmującego państwa członkowskiego.



Jerzy Różyk

Ponad 29 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 14 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

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

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

Od tego bowiem zależą prawa i obowiązki przewoźnika, jego odpowiedzialność oraz to, w jakim zakresie powinien tę odpowiedzialność ubezpieczyć. Podstawowymi regulacjami prawnymi w tym zakresie w Niemczech są: kodeks handlowy (Handelsgesetzbuch – HGB) oraz ustawa o towarowym transporcie drogowym (Güterkraftverkehrsgesetz – GüKG).

Handelsgesetzbuch (HGB) – kodeks spółek handlowych

Regulacje dotyczące umowy przewozu są zawarte w §§ 407 - 452d Czwartej Księgi niemieckiego HGB. Jednymi z istotnych dla polskiego przewoźnika są przepisy określające granice odpowiedzialności przewoźnika za szkody w przesyłce powstałe w czasie wykonywania przewozu kabotażowego. Są one określone w §§ 431

stopniu dotyczą przewoźników posiadających duże zestawy, jak i tzw. busiarzy.

Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG) – ustawa o towarowym transporcie drogowym
Ustawa ta w § 7a GüKG określa wymogi jakie muszą spełnić przewoźnicy wykonujący przewóz kabotażowy w zakresie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Zgodnie tym przepisem suma gwarancyjna nie może być niższa niż 600.000 EUR na jedno i 1 200 000 EUR na wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia. Wykupienie ubezpieczenia OCP z tak wysoką sumą gwarancyjną w polskim zakładzie ubezpieczeń nie stanowi jednak problemu, gdyż większość polskich polis kabotażowych spełnia wymogi określone w § 7a ust. 2 GüKG.

Ważne dla polskich przewoźników jest jednak to, że ubezpieczenie OCP jest

cielami, są regulacje zawarte w § 7a ust. 3 GüKG. Zgodnie bowiem z tym przepisem, z ubezpieczenia mogą być wyłączone tylko roszczenia za szkody:

- popełnione przez przedsiębiorcę lub jego przedstawicieli umyślnie,
- spowodowane przez klęski żywiołowe, powstałe w wyniku działania energii jądrowej, wojny lub wojny domowej, wskutek niepokoju społecznych, strajków, lokautu, aktów terrorystycznych, a także wyniku decyzji władz lub instytucji oraz powstałe w związku z konfiskatą towaru przez uprawnione władze,
- powstałe w przesyłkach takich jak: metale szlachetne, kamienie szlachetne, klejnoty, środki pieniężne, papiery wartościowe, pieczęcie, dokumenty i certyfikaty ich dotyczące.

Wyłączenia określone w powyższym przepisie stanowią katalog zamknięty. Oznacza to, że umowa ubezpieczenia OCP w ruchu kabotażowym na terenie Niemiec nie może zawierać wyłączeń innych, aniżeli określone w tym przepisie. O ile dla



Niemieckie przepisy regulujące umowę przewozu odnoszą się do przewoźników wykonujących przewozy zarówno pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej jak również poniżej 3,5 tony

Ubezpieczenie OCP jest obowiązkowe (§ 7a ust. 1 GüKG), a potwierdzenie kierowca musi mieć ze sobą i okazywać je na żądanie niemieckich służb kontrolnych (z § 7a ust. 4).

i 449 HGB. Zgodnie z § 431 ust. 1, przewoźnik ponosi odpowiedzialność do wysokości 8,33 SDR za każdy kilogram wagi brutto przesyłki. HGB w § 449 ust. 2 dopuszcza jednak umowne określanie tego limitu w wysokości od 2,00 do 40,00 SDR za każdy kilogram wagi brutto przesyłki.

Dość ważną kwestią jaką należy mieć na uwadze jest to, że analogicznie jak w przypadku konwencji CMR i polskiego prawa przewozowego, niemieckie przepisy regulujące umowę przewozu odnoszą się do przewoźników wykonujących przewozy zarówno pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej jak również poniżej 3,5 tony. Zatem przepisy w takim samym

obowiązkowe (§ 7a ust. 1 GüKG), a potwierdzenie kierowca musi mieć ze sobą i okazywać je na żądanie niemieckich służb kontrolnych (z § 7a ust. 4). Ubezpieczenie, o jakim mowa w § 7a ust. 1, musi również obejmować zakres odpowiedzialności przewoźnika jaki wynika z przepisów określonych w Czwartej Księdze niemieckiego HGB. Pociągającym jest jednak fakt, iż wymogi prawa niemieckiego odnośnie polis OCP dotyczą wyłącznie przewozów wykonywanych pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony (§ 1 ust. 1 GüKG).

Bardzo ważnym, a jednocześnie mogącym rodzić spory z polskimi ubezpieczy-

niemieckich ubezpieczycieli jest to oczywiście, dla polskich już takie oczywiste nie jest. W wielu polskich polisach znajdują się bowiem wyłączenia wykraczające poza określone w § 7a ust. 3 GüKG, co powoduje, że zakres ochrony ubezpieczeniowej często jest dużo mniejszy niż zakres odpowiedzialności przewoźnika wynikający z niemieckich przepisów. Może to rodzić ryzyko nie pokrywania przez polskich ubezpieczycieli szkód, za które odpowiedzialność ponoszą przewoźnicy. Aby uniknąć takich sytuacji, warunki ubezpieczenia kabotażowego powinny wyraźnie wskazywać, że ubezpieczyciel obejmuje ochroną ubezpieczeniową odpowiedzialność



Przewóz po Niemczech podlega niemieckiemu prawu i przewoźnik będzie ponosił odpowiedzialność za szkodę bez względu na to, czy ma ubezpieczenie OCP obejmujące tę odpowiedzialność, czy też nie. Dlatego zaleca się, aby BUS-przewoźnicy takie ubezpieczenia zawierali

cywilną przewoźnika, jaką ponosi on zgodnie z przepisami §§ 407-452d Czwartej Księgi niemieckiego Kodeksu Handlowego (HGB) regulującymi umowę przewozu oraz § 7a niemieckiej ustawy o towarowym transporcie drogowym (GüKG) określającym dopuszczalne wyłączenia.

BUS – kabotaż niemiecki a niemieckie prawo

Zgodnie z § 1 ust. 1 niemieckiej ustawy o towarowym transporcie drogowym (GüKG) wymogi prawa niemieckiego odnośnie polis OCP dotyczą wyłącznie przewozów wykonywanych pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony. Posiadacze pojazdów o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony (tzw. busiarze), którzy wykonują przewozy kabotażowe na terenie Niemiec nie mają więc obowiązku posiadania ubezpieczenia OCP. Nie oznacza to, że nie dotyczą ich przepisy o umowie przewozu, zawarte w §§ 407-452d niemieckiego Handelsgesetzbuch (HGB).

Przewóz po Niemczech podlega niemieckiemu prawu i przewoźnik będzie ponosił odpowiedzialność za szkodę bez względu na to, czy ma ubezpieczenie OCP obejmujące tę odpowiedzialność, czy też nie. Dlatego zaleca się, aby BUS-przewoźnicy takie ubezpieczenia zawierali. Nie każdy polski ubezpieczyciel jednak oferuje BUS-prze-

Wymogi prawa niemieckiego odnośnie polis OCP dotyczą wyłącznie przewozów wykonywanych pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony (§ 1 ust. 1 GüKG).

woźnikom takie ubezpieczenia – w praktyce taką polisę można wykupić zaledwie w kilku z 40 zakładów ubezpieczeń. Przy braku ubezpieczenia każda szkoda będzie musiała być pokryta we własnym zakresie, co przy tak wysokich limitach odpowiedzialności może być dotkliwie.



Aby bezpiecznie wykonywać przewozy po Niemczech należy wiedzieć jakie są w tym zakresie wymogi prawa niemieckiego. Od tego bowiem zależą prawa i obowiązki przewoźnika, jego odpowiedzialność oraz to, w jakim zakresie powinien tę odpowiedzialność ubezpieczyć

Właściwość prawa a odpowiedzialność za niemiecki kabotaż

Polscy przewoźnicy zawierają wiele umów przewozu kabotażowego po Niemczech. Wielu zadaje sobie pytanie, czy zawarta umowa podlega niemieckim przepisom o umowie przewozu, czy prawu polskiemu. Aby odpowiedzieć na to pytanie zerknijmy w przepisy, które mogą mieć kluczowe znaczenie przy ocenie.

Jednym z kluczowych jest Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I). Zgodnie z art. 5 ust. 1 tego rozporządzenia, prawem właściwym dla umowy przewozu jest prawo państwa, w którym przewoźnik ma miejsce zwykłego pobytu, pod warunkiem, że w tym samym państwie znajduje się miejsce zwykłego pobytu nadawcy. Właściwość prawa jest więc uzależniona od tego, czy z roszczeniem do polskiego przewoźnika wystąpi podmiot polski, czy też niemiecki. Od tego zależy również za-

kres prawnej odpowiedzialności polskiego przewoźnika, gdyż wynika ona z właściwości prawa.

Powstaje jednak pytanie, czy w umowach przewozu kabotażowego, oprócz polskiego przewoźnika może wystąpić inny polski podmiot, skoro rozporządzenie mówi jedynie o nadawcy? Sądy polskie za nadawców często uznają zlecających przewozy (zleceniodawców), którymi często są polscy przewoźnicy i spedytorzy. Jeżeli więc z roszczeniem do polskiego przewoźnika wystąpi polski zleceniodawca, istnieje duże prawdopodobieństwo, że prawem właściwym będzie prawo polskie. Jeżeli jednak nie będzie to zleceniodawca polski, prawem właściwym dla rozstrzygania ewentualnych sporów z będzie prawo miejsca dostawy, a więc prawo niemieckie. Powyższe może nie być istotne, jeżeli strony umowy przewozu wybiorą prawo jednego z krajów. Będzie ono miało zastosowanie w zawartej umowie.

Rozporządzenie 593/2008 nie jest jednak jedyną regulacją, którą należy brać pod uwagę. Drugą i być może waż-

niejszą jest Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r. dotyczące wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych. Art. 9 ust. 1 tego rozporządzenia wskazuje, że wykonywanie przewozów kabotażowych podlega przepisom ustawowym, wykonawczym i administracyjnym przyjmującego państwa członkowskiego, czyli w tym przypadku Niemiec, o ile... „przepisy wspólnotowe nie stanowią inaczej”. Należy zatem zastanowić się, czy przepis art. 9 ust. 1 tego rozporządzenia nie stoi w kolizji z art. 5 rozporządzenia 593/2008 (Rzym I). Wiele prawników stoi jednak na stanowisku, że przy wyborze prawa właściwego przepisy rozporządzenia

Przy wyborze prawa nie będzie miało znaczenie w jakim kraju będzie rozpatrywany ewentualny spór sądowy pomiędzy stronami. Każdy sąd będzie musiał określić prawo właściwe w oparciu o odpowiednie regulacje prawne i będzie orzekał według tego prawa.

Inną kategorię stanowią umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wynikającej z wykonywania przewozów kabotażowych. W większości przypadków polscy przewoźnicy zawierają ubezpieczenia w polskich zakładach ubezpieczeń, zatem w takich umowach prawem właściwym będzie prawo polskie. Większość umów ubezpieczenia OCP kabotażowego uwzględnia odpowiedzialność cywilną przewoźników jaka wynika z niemieckich



Wykonywanie przewozów kabotażowych podlega przepisom ustawowym, wykonawczym i administracyjnym przyjmującego państwa członkowskiego, czyli w tym przypadku Niemiec, o ile... „przepisy wspólnotowe nie stanowią inaczej”

Prawem właściwym dla umowy przewozu jest prawo państwa, w którym przewoźnik ma miejsce zwykłego pobytu, pod warunkiem, że w tym samym państwie znajduje się miejsce zwykłego pobytu nadawcy.

dzenia 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r. mają nadrzędne zastosowanie, gdyż szczegółowo regulują zasady wykonywania umów przewozu kabotażowego. Gdyby uznać nadrzędność rozporządzenia 1072/2009 nad innymi, we wszystkich przypadkach prawem właściwym byłoby prawo niemieckie. Dla polskich przewoźników mogło być to nawet korzystniejsze, gdyż § 431 ust. 1 niemieckiego HGB ogranicza odpowiedzialność kwotową przewoźnika do 8,33 SDR za kilogram wagi przesyłki. Dla porównania, odpowiedzialność przewoźnika według polskiego prawa przewozowego jest ograniczona zwykłą wartością przesyłki.

przepisów. Niestety, w umowach pojawiają się zapisy, które stoją w sprzeczności z obowiązującymi w tej materii przepisami niemieckimi. Chodzi głównie o wyłączenia odpowiedzialności, których w polskich polisach jest znacznie więcej, niż wynika to z § 7a ust. 3 niemieckiej ustawy o transporcie drogowym (GüKG). Jeżeli więc polski przewoźnik będzie domagał się pokrycia szkody, za którą musiał zapłacić zgodnie z prawem niemieckim, polski ubezpieczyciel może zastosować umowne przesłanki wyłączające swoją odpowiedzialność i odmówić wypłaty odszkodowania. W takiej sytuacji sąd bezwzględnie zastosuje prawo polskie i może przyznać

rację ubezpieczycielowi, gdyż stosowanie w umowach ubezpieczeń ograniczeń i wyłączeń jest w polskim prawie dopuszczalne. Co innego, gdyby z roszczeniem do ubezpieczyciela wystąpiłby nie przewoźnik a poszkodowany. Sąd mógłby uznać, że ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika w ruchu kabotażowym na terenie Niemiec powinno być zawarte zgodnie z prawem niemieckim i przy ocenie zakresu odpowiedzialności polisowej ubezpieczyciela zastosowałby prawo niemieckie. Zbyt skąpe orzecznictwo w tym zakresie niestety nie pozwala ocenić jakie będą rozstrzygnięcia w podobnych sprawach. Dlatego ważne dla przewoźników jest zawieranie takich ubezpieczeń, które pokrywają szkody, za które ponoszą odpowiedzialność. Skoro zakres tej odpowiedzialności wyznacza prawo niemieckie, zakres ubezpieczenia również powinien wynikać z prawa niemieckiego. ◀

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

CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info



Jeżeli polski przewoźnik będzie domagał się pokrycia szkody, za którą musiał zapłacić zgodnie z prawem niemieckim, polski ubezpieczyciel może zastosować umowne przesłanki wyłączające swoją odpowiedzialność i odmówić wypłaty odszkodowania



CDS
ODSZKODOWANIA

Doradztwo transportowe

Prowadzimy obsługę prawno-ubezpieczeniową firm transportowych i spedycyjnych w zakresie:

- oceny ryzyka transportowego
- opracowywania ofert ubezpieczeń: OC przewoźnika, OC przewoźnika umownego i OC spedytora
- wykonywania audytów, analiz i ocen prawnych

Nasze autorskie rozwiązania umożliwiają pełne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ponoszonej w związku z wykonywaniem działalności transportowej i spedycyjnej.

www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoznika.info
www.oc-spedytora.info

Dane kontaktowe:

CDS Kancelaria Brokerska
02-785 Warszawa, ul. Wiołnowa 10 lok. 53
tel.: 22 392 09 58, 22 392 97 58, 22 392 97 59, fax: 22 490 50 58
e-mail: biuro@cds-odszkodowania.pl

W jakim celu Francja

wprowadziła przepisy dotyczące stosowania płacy minimalnej w branży transportowej?

Na stronie internetowej Ministerstwa Środowiska, Energii i Morza zostały opublikowane podstawowe informacje dotyczące stosowania nowych przepisów francuskiego kodeksu pracy wprowadzonych przez Loi Macron oraz Dekret nr 2016-418. Mimo tego, że nowe przepisy obowiązują od 1 lipca 2016 r., nadal pozostaje wiele niewiadomych.

Po co to wszystko?

Nowe zasady, jak podaje strona francuska, mają trzy zasadnicze cele:

1. dokładne określenie procedur dostosowanych do przedsiębiorstw z sektora transportu lądowego, które delegują na terenie kraju swoich kierowców, procedur prawa wspólnotowego przewidzianych w Kodeksie pracy zgodnie z dyrektywą 96/71/WE z dnia 16 grudnia 1996 oraz dyrektywą 2014/67/WE z dnia 15 maja 2014;

2. ułatwienie delegowanym pracownikom dostępu do informacji na temat ich praw;

Przepisy znajdują zastosowanie wobec przewozu towarów, jak i osób. Procedury dotyczące delegowania pracowników są takie same w przypadku pojazdów poniżej i powyżej 3,5 t.

jest znane ani praktykowane świadczenie pracy na podstawie umów cywilnoprawnych. Istnieje zatem realne zagrożenie, że stosowne organy francuskie dojdą do przekonania, że w przypadku kierowców

Przepisy znajdują zastosowanie wobec przewozu towarów, jak i osób. Procedury dotyczące delegowania pracowników są takie same w przypadku pojazdów poniżej i powyżej 3,5 t.

Przepisy nie dotyczą osób samozatrudnionych

Osoby pracujące na własny rachunek zostały wyłączone spod zakresu obowiązywania nowych przepisów. Osoby takie nie mają obowiązku sporządzania zaświadczenia. Nie muszą także dostarczać dowodów na to, że pracują na własny rachunek, ponieważ można to w łatwy sposób ustalić na podstawie stosownych dokumentów. I tutaj pojawia się problem. Bardzo często bowiem zdarza się, że polscy kierowcy, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, świadczą usługi kierowania pojazdem wyłącznie na rzecz jednego podmiotu, który to podmiot powierza im swój pojazd. Taka konstrukcja prowadzi do wniosku, że tego typu stosunek prawny nosi w istocie znamiona stosunku pracy. Należy także podkreślić, że we Francji nie

samozatrudnionych korzystających z pojazdu przedsiębiorstwa transportowego oraz kierowców zatrudnionych na podstawie umowy zlecenia mamy do czynienia z nielegalnym zatrudnieniem, co będzie rodziło szereg konsekwencji prawnych dla przedsiębiorstwa transportowego.

Zaświadczenie o oddelegowaniu

Zaświadczenie o oddelegowaniu jest kluczowym dokumentem, który każdy kierowca musi posiadać przy sobie. Musi ono zostać wydane dla każdego kierowcy z osobna, koniecznie przed rozpoczęciem pierwszej czynności, bez względu na rodzaj wykonywanego przewozu. Może zostać wydane na okres dowolnie wybrany przez przedsiębiorcę, jednak nie dłuższy niż sześć miesięcy. Może obejmować więcej czynności transportowych. Nie jest wymagane wskazywanie harmonogramu przewozów.

Zaświadczenie o oddelegowaniu jest kluczowym dokumentem, który każdy kierowca musi posiadać przy sobie. Musi ono zostać wydane dla każdego kierowcy z osobna, koniecznie przed rozpoczęciem pierwszej czynności, bez względu na rodzaj wykonywanego przewozu.



Stawka godzinowa wynosi od 9,68 euro do 10,6445 euro. Stawka ta ulega zwiększeniu o 3% w przypadku posiadania kwalifikacji mechanika lub inkasenta, a także o 13,75 euro lub 27,49 euro w przypadku pracy w dni wolne od pracy lub pracy w niedzielę

3. poprawę skuteczności kontroli, mającą na celu walkę z oszustwami przy delegowaniu pracowników, stanowiącymi przykład nieuczciwej konkurencji socjalnej i działającymi na szkodę tych przedsiębiorstw, które przestrzegają prawa i warunków pracy delegowanych pracowników.

Kancelaria Transportowa KOBEN



- Jesteśmy po to, aby przedsiębiorcy wykonujący transport drogowy rzeczy lub osób byli na bieżąco z obowiązującymi przepisami o czasie pracy kierowców. Dbamy o to, żeby kontrole służb kontrolnych były tylko formalnością. Jesteśmy po to, aby firmy nie dzieliły się zyskiem ze służbami kontrolnymi na skutek nałożonych kar.
- W swojej działalności łączymy doświadczenie naszych specjalistów z najnowszymi regulacjami prawnymi z zakresu czasu pracy kierowców, przez co jesteśmy w stanie zaoferować klientom dostarczenie wiedzy i usług na najwyższym poziomie.
- Nasi doradcy, specjaliści w rozliczeniach oraz wykwalifikowani eksperci prawa transportowego, pozostają do Państwa dyspozycji na terenie całego kraju.
- Prowadzone przez nas szkolenia są gwarancją przyswojenia potrzebnej w działalności transportowej wiedzy i umiejętności.
- Przygotowywane przez nas odwołania charakteryzują się niezwykłą skutecznością, przez co z jednej strony są dla firm oszczędnością a z drugiej strony precyzyjną wskazówką jak nie popełnić drugi raz tych samych błędów.



Istnieje realne zagrożenie, że stosowne organy francuskie dojdą do przekonania, że w przypadku kierowców samozatrudnionych korzystających z pojazdu przedsiębiorstwa transportowego oraz kierowców zatrudnionych na podstawie umowy zlecenia mamy do czynienia z nielegalnym zatrudnieniem

Zaświadczenie musi również zawierać oznaczenie przedsiębiorstwa w Krajowym Rejestrze Elektronicznym Przedsiębiorców Transportu Drogowego, który w Polsce zacznie dopiero funkcjonować od 1 stycznia 2017 r. Do tego czasu w zaświadczeniu należy wskazywać numer przyznanej licencji.

Zaświadczenie zostało zwolnione z obowiązku rejestracji. Egzemplarz zaświadczenia musi posiadać przy sobie kierowca oraz przedstawiciel przedsiębiorstwa. Musi ono zostać sporządzone w języku francuskim.

Jakie dokumenty muszą znajdować się w pojeździe

Kierowca, oprócz egzemplarza zaświadczenia o oddelegowaniu, musi posiadać w pojeździe swoją umowę o pracę (brak jest wymogu tłumaczenia umowy na język francuski). Nie musi zatem posiadać żadnych innych dokumentów, oprócz tych, wymaganych innymi przepisami prawa.



Kierowca nie musi posiadać żadnych innych dokumentów, oprócz tych, wymaganych innymi przepisami prawa

Przedsiębiorca ponosi pełną odpowiedzialność wobec francuskich służb kontroli za czynności podejmowane przez przedstawiciela (lub ich brak).

Pozostałe dokumenty dotyczące zatrudnienia kierowcy, tj. kartę wynagrodzeń lub inny równoważny dokument, dokumenty potwierdzające wypłatę wynagrodzenia, kopię powołania przedstawiciela, ewentualnie, dokument wskazujący nazwę branżowego układu zbiorowego, którym objęty jest delegowany pracownik – musi posiadać przedstawiciel zagranicznego przedsiębiorcy, który przedkłada je na żądanie funkcjonariuszy kontroli.

Nieco więcej obowiązków spoczywa na podmiotach delegujących pracowników w obrębie grupy kapitałowej oraz w przypadku użyczenia pracownika za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej.

osoba fizyczna jak i prawna. Ważnym jest, aby był łącznikiem pomiędzy przedsiębiorcą a służbami kontroli, składał wyjaśnienia, przedstawiał dokumenty i stawiał się na ich wezwania. Przedstawiciel oczywiście winien władać językiem francuskim oraz posiadać swoją siedzibę we Francji.

Przedstawiciel nie ponosi ujemnych konsekwencji za skutki swoich działań lub zaniechań. Przedsiębiorca ponosi pełną odpowiedzialność wobec francuskich służb kontroli za czynności podejmowane przez przedstawiciela (lub ich brak). Przedstawiciel musi pozostać do dyspozycji służb kontroli także w ciągu 18 miesięcy od daty zakończenia okresu delegowania pracownika. Istotnym jest, że w przypadku zmiany

Przeliczenie na euro wynagrodzenia wypłaconego w innej walucie odbywa się według ostatniego kursu odniesienia opublikowanego przez Europejski Bank Centralny, w przewidywanym dniu rozpoczęcia oddelegowania.

Przedstawiciel zagranicznego przedsiębiorcy

Nie ma szczególnych wymogów dotyczących osoby przedstawiciela zagranicznego przedsiębiorcy. Może nim być zarówno

przedstawiciel, służby kontroli w dalszym ciągu będą zwracały się do przedstawiciela, który pełnił swoją funkcję w okresie będącym przedmiotem kontroli.

Dokumenty żądane przez odpowiednie służby winny zostać przedstawione lub przekazane niezwłocznie. Dokumenty

takie powinny być sporządzane na bieżąco, a nie tylko na potrzeby postępowania prowadzonego przez służby kontroli. Dokumenty można przekazywać w formie elektronicznej, w postaci nieedytowalnej, np. w formacie pdf.

Odpowiedzialność zleceniodawcy i odbiorcy towaru

Zleceniodawca powinien sprawdzić, czy zaświadczenie o oddelegowaniu zostało należycie sporządzone. Natomiast odbiorca, w przypadku gdy ani zleceniodawca, ani przewoźnik nie mają siedziby na terytorium Francji, może zostać poproszony przez służby kontrolujące o wezwanie



W przypadku podejrzenia, że czas pracy we Francji został zaniżony, ciężar udowodnienia tego faktu spoczywać będzie tylko i wyłącznie na służbach kontrolujących. Pracodawca może zakwestionować szacunkowy czas pracy, obliczony przez służby kontrolujące, wszelkimi możliwymi sposobami

pracodawcy do usunięcia nieprawidłowości (niewypłacania płacy minimalnej, niegodnych warunków zakwaterowania, nieprzestrzegania podstawowych praw pracy). W przypadku braku interwencji lub niezłożenia sprawozdania z podjętych

pracy w dni wolne od pracy lub pracy w niedzielę.

Francuski układ zbiorowy przewiduje nadto zwiększenie gwarantowanego standardowego wynagrodzenia w przypadku pracowników odpowiedzialnych za trans-

Sankcje karne i administracyjne nie kumulują się. Nie można zatem nałożyć jednocześnie, w przypadku danego kierowcy, kilku mandatów karnych i kar administracyjnych.

kroków, odbiorca może zostać uznany za solidarnie odpowiedzialnego za powstałe naruszenia.

Obliczanie minimalnego wynagrodzenia

Na podstawie art. L. 1262-4 francuskiego kodeksu pracy, składniki najniższego wynagrodzenia we Francji zawierają:

- wynagrodzenie minimalne (godzinowe i miesięczne);
- podwyższoną stawkę za godziny nadliczbowe (25% za pierwszych 8 godzin nadliczbowych i 50% za każdą kolejną w 35 godzinnym tygodniu pracy);
- dodatki do wynagrodzenia gwarantowane ustawowo lub zapisane w umowie.

Kwoty te są kwotami brutto.

W przypadku kierowców, w zależności od współczynnika zaszeregowania, stawka godzinowa wynosi od 9,68 euro do 10,6445 euro. Stawka ta ulega zwiększeniu o 3% w przypadku posiadania kwalifikacji mechanika lub inkasenta, a także o 13,75 euro lub 27,49 euro w przypadku

port towarów i osób o 2%, 4%, 6% i 8% po odpowiednio dwóch, pięciu, dziesięciu i piętnastu latach pracy w przedsiębiorstwie (staż zakładowy).

Składniki wynagrodzenia wypłacane pracownikowi, które zostaną uwzględnione przez francuskie służby kontroli, to:

- wynagrodzenie zasadnicze,
- wynagrodzenie za godziny nadliczbowe,
- dodatki do wynagrodzenia (np. za wysługę lat),
- dodatki związane z oddelegowaniem (np. za rozłąkę),
- świadczenia w naturze.

Kwoty te są kwotami brutto.

Nie są brane pod uwagę wypłacone kwoty z tytułu zwrotu wydatków, a więc koszty podróży, wyżywienia i zakwaterowania, również wtedy, gdy kwoty te są zryczałtowane.

Przeliczenie na euro wynagrodzenia wypłaconego w innej walucie odbywa się według ostatniego kursu odniesienia opublikowanego przez Europejski Bank Centralny, w przewidywanym dniu rozpoczęcia oddelegowania. Przedsiębiorstwo może zastosować kurs publikowany dla półroczia lub kursy publikowane dla krótszych okresów odniesienia.

Wjazd i wyjazd z terytorium Francji

W sektorze transportowym nie istnieją żadne szczególne zasady regulujące kwestię wjazdu i wyjazdu z terytorium Francji. W przypadku podejrzenia, że czas pracy we Francji został zaniżony, ciężar udowodnienia tego faktu spoczywać będzie tylko i wyłącznie na służbach kontrolujących. Pracodawca może zakwestionować szacunkowy czas pracy, obliczony przez służby kontrolujące wszelkimi możliwymi sposobami.

Przestrzeganie maksymalnego czasu pracy oraz minimalnego czasu odpoczynku przewidzianych w ustawodawstwie francuskim może być wymagane jedynie



Za brak zaświadczenia w pojeździe lub za zaświadczenie niespełniające warunków grozi mandat 4. klasy (maksymalnie 750 euro), natomiast za brak w pojeździe umowy o pracę pracownika lub umowy o wynajem pracownika grozi mandat 3. klasy (maksymalnie 450 euro)

pod warunkiem, że pracownik jest delegowany do Francji na co najmniej taki sam okres czasu jak dany okres odniesienia (np. maksymalna tygodniowa długość czasu pracy w pojedynczym tygodniu powinna być przestrzegana, jeśli pracownik jest delegowany na co najmniej jeden tydzień).

Służby kontrolujące zobowiązane są do rozsądnego wdrażania nowych przepisów, mając na uwadze znaczenie ewentualnych uchybień, jak również właściwości zadań wykonywanych przez pracowników delegowanych we Francji.

Odpowiednie służby będą zwracać szczególną uwagę na przypadki, w których nieprzestrzeganie procedur i podstawowych zasad prawa o delegowaniu wyrządza w sposób bezsporny szkodę pracownikowi oraz poważnie narusza zasady konkurencji. Właściwe stosowanie nowych przepisów w kaboatażu stanowi szczególnie priorytet.

Sankcje karne i administracyjne

Za brak zaświadczenia w pojeździe lub za zaświadczenie niespełniające warunków grozi mandat 4. klasy (maksymalnie 750 euro), natomiast za brak w pojeździe umowy o pracę pracownika lub umowy o wynajem pracownika grozi mandat 3. klasy (maksymalnie 450 euro).

Przewiduje się również kary administracyjne za uchybienia związane z oddelegowaniem pracowników (2 tys. euro za jednego kierowcę, a w przypadku ponownych naruszeń 4 tys. euro w ciągu jednego roku od dnia powiadomienia o pierwszej grzywnie; łączna kwota grzywnien nie może przekroczyć 500 tys. euro).

Sankcje karne i administracyjne nie kumulują się. Nie można zatem nałożyć jednocześnie, w przypadku danego kierowcy, kilku mandatów karnych i kar administracyjnych.

Opublikowane przez Ministra Środowiska, Energii i Morza tak naprawdę niewiele rzuciły światła na temat stosowania przepisów dotyczących minimalnego wynagrodzenia we Francji. Pozostaje zatem pytanie, w jaki sposób służby kontrolujące będą przeprowadzały kontrole zarówno kierowców jak i pracodawców. Sprawa wydaje się poważna, bowiem w przypadkach poważnych lub powtarzających się uchybień przewidzianych we francuskim kodeksie pracy, organ administracyjny ma prawo zawiesić świadczenie usług przez podmiot kontrolowany. Zawieszenie musi jednak zostać poprzedzone nakazem usunięcia stwierdzonych nieprawidłowości. ◀

**Dział prawny
kancelarii transportowej KOBEN**



Kara nałożona przez Komisję Europejską daje realną podstawę do żądania odszkodowania

Czy przewoźnicy padli ofiarą zmowy cenowej?

Pozew zbiorowy przewoźników przeciwko producentom ciężarówek

Kancelaria Prawna Iuridica, która specjalizuje się w obsłudze przedsiębiorców z branży TSL, od początku 2016 monitoruje postępowanie prowadzone przez Komisję Europejską przeciwko potentatom w produkcji ciężarówek. Nałożona kilkanaście dni temu kara potwierdziła, iż na rynku mieliśmy do czynienia z kartelem – zakazaną zumą koncernów, której efektem było zawyżenie cen pojazdów.

19 lipca Komisja Europejska nałożyła na sześciu producentów ciężarówek – MAN, Volvo/Renault, Daimler (Mercedes-Benz), Iveco i DAF rekordową karę w wysokości prawie 3 miliardów euro za zumę cenową w zakresie ustalania cen pojazdów. Do ustalania cen produktów miało dojść pomiędzy tymi firmami w latach 2007-2011. Szczegóły dotyczące kartelu zostały ujawnione przez firmę MAN, która dzięki temu uniknęła olbrzymiej kary. Postępowanie Komisji zostało zakończone w uproszczonej procedurze ugodowej – większość producentów przyznała się bowiem do winy (za wyjątkiem firmy Scania, wobec której postępowanie nie zostało jeszcze zakończone).

Komisarz do spraw konkurencji Margrethe Vestager, uzasadniając decy-

zę wskazała, iż obecnie po europejskich drogach jeździ 30 milionów ciężarówek. Odpowiadają one za 3/4 całego transportu lądowego w Unii Europejskiej. Jej zdaniem za patologiczną uznać należy sytuację w której firmy produkujące 90% wszystkich ciężarówek ustalają między sobą ceny produktów. Wysoka kara ma, w przekonaniu komisarz Vestager, stanowić jasny sygnał dla przedsiębiorców, iż wszelkiego typu zakazane porozumienia będą ścigane i konsekwentnie karane.

Podstawa do odszkodowania

Informacje o działaniach Komisji docierają już do polskich przewoźników, którzy w czasie domniemanej zumy cenowej budowali swoje floty, płacąc za kupowane samochody olbrzymie kwoty. Kara nałożo-



19 lipca Komisja Europejska nałożyła na sześciu producentów ciężarówek – MAN, Volvo/ Renault, Daimler (Mercedes-Benz), Iveco i DAF rekordową karę w wysokości prawie 3 miliardów euro za zмовę cenową w zakresie ustalania cen pojazdów

na przez Komisję Europejską daje realną podstawę dla każdego z nich do żądania odszkodowania. – *Od kilku miesięcy przygotowujemy się wraz z przewoźnikami do złożenia pozwu zbiorowego – mówi adw. Bartosz Majerski z Kancelarii Iuridica z Krakowa. – Jedną bowiem kwestią są kary nakładane przez organy badające praktyki ograniczające konkurencję, zupełnie czymś innym są natomiast ewentualne roszczenia konkretnego przedsiębiorcy związane z poniesioną przez niego szkodą. Możliwość dochodzenia roszczeń odszkodowawczych za szkodę antymonopolową (tzw. private enforcement) została przesądzona w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej już kilkanaście lat temu – tłumaczy mec. Majerski.*

O dużej wadze przedmiotowych kwestii świadczy również fakt, że pod koniec listopada 2014 r. Parlament Europejski

Za patologiczną uznać należy sytuację w której firmy produkujące 90% wszystkich ciężarówek ustalają między sobą ceny produktów. Wysoka kara ma stanowić sygnał dla przedsiębiorców, iż zakazane porozumienia będą ścigane i konsekwentnie karane.

wynikające z konieczności wprowadzenia nowych przepisów mogą dodatkowo ułatwić dochodzenie odszkodowań.

Pozew zbiorowy

– *Ze wstępnych wyliczeń wynika, iż roszczenia przewoźników mogą sięgnąć wielu milionów euro. Szacujemy, że kwota roszczeń może sięgnąć nawet do 10% wartości jednego zakupionego pojazdu. Przyjmując,*

rozwijala się bardzo prężnie, a kryzys z przełomu lat 2008-2009 jedynie w minimalnym zakresie wpłynął na spowolnienie w odnawianiu floty pojazdów. Pozew zbiorowy to najszybsze, najtańsze i najbardziej efektywne rozwiązanie dla tych przedsiębiorców, którzy przez lata przepłacali za nabywane pojazdy. OSPTN będzie rekomendować swoim członkom łączenie swoich sił i dochodzenie swoich praw poprzez przystępowanie do pozwu zbiorowego.

Dochodzenie odszkodowań w ramach pozwu zbiorowego znacznie zwiększa szanse na ostateczny sukces i przewiduje dużo ułatwień. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, koszty złożenia pozwu zbiorowego są również znacznie niższe niż samodzielne składanie pozwów indywidualnych (2% opłaty sądowej w przypadku pozwu zbiorowego, zamiast 5% przy postępowaniu indywidualnym; koszty postępowania jak np. koszt sporządzenia opinii przez biegłego sądowego rozkładające się na wszystkich członków grupy). Jak podkreślają eksperci z Iuridica, jeżeli z roszczeniami wystąpi mocna grupa kilkuset przewoźników, być może sprawa zakończy się korzystną dla branży ugodą. ◀

RR

Dochodzenie odszkodowań w ramach pozwu zbiorowego znacznie zwiększa szanse na ostateczny sukces i przewiduje dużo ułatwień. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, koszty złożenia pozwu zbiorowego są również znacznie niższe niż samodzielne składanie pozwów indywidualnych.

i Rada przyjęły dyrektywę regulującą dochodzenie roszczeń odszkodowawczych z tytułu naruszenia prawa konkurencji. Państwa członkowskie mają czas do końca 2016 r. z wdrożeniem dyrektywy do własnych porządków prawnych. Zmiany

że cena jednego ciągnika siodłowego może wynosić nawet 250 tys. euro, przewoźnicy mają możliwość odzyskać bardzo wysokie odszkodowania – tłumaczy Łukasz Chwalczuk, prezes zarządu OSPTN. W latach 2007-2011 polska branża transportowa

Wspólne święto PCC Intermodal i Śląskiego Centrum Logistyki

Powodów do świętowania było kilka, a każdy znaczący, bo w Gliwicach ukończono modernizację terminalu intermodalnego PCC Intermodal S. A., a także uruchomiono kolejne połączenia intermodalne z i do Gliwic, a tym samym wszystkich skomunikowanych z nimi regionów.

Faktem stało się też połączenie z terminalem w Sopronie (miasto na Węgrzech położone blisko Bratysławy i Wiednia) oraz otwarcie bimodalnego magazynu Śląskiego Centrum Logistyki, na terenie którego mieści się terminal.

Z dużymi możliwościami

Terminal w Gliwicach ma powierzchnię operacyjną 50 tys. m² i powierzchnię składową 2900 TEU. Jego roczne możliwości przeładunkowe to 150 tys. TEU. Znajdują się tu cztery tory kolejowe o długości ponad 600 m każdy i urządzenia przeładunkowe (dwie suwnice bramowe i trzy reachstackery), a także 50 miejsc parkingowych dla ciężarówek, co świadczy o możliwościach terminalu.



Terminal w Gliwicach ma powierzchnię operacyjną 50 tys. m² i powierzchnię składową 2900 TEU. Jego roczne możliwości przeładunkowe to 150 tys. TEU

Rozbudowa intermodalnego terminalu kontenerowego wraz z obiektami towarzyszącymi pochłonęła kwotę ponad 53 mln zł, a dofinansowanie ze środków unijnych wyniosło ponad 16 mln zł. Korzyści są jednak spore, gdyż skomunikowany jest on regularnymi połączeniami kolejowymi z portami Gdańska i Gdyni, Centralną Polską – terminalem Kutno, Dolnym Śląskiem – terminalem w Brzegu Dolnym, Frankfurt nad Odrą, Hamburgiem, Rotterdamem, Antwerpią oraz Brześciem na granicy Polski i Białorusi.

Terminal PCC w Gliwicach zlokalizowany jest na terenie Śląskiego Centrum Logistyki. Jest to w pełni funkcjonalny terminal przeładunkowy, obsługujący ładunki Górne-

załadunku i wyładunku samochodów oraz zadaszoną rampę kolejową z torem o długości 100 m. Całkowity koszt realizacji magazynu wyniósł ok. 25 mln zł.

Terminal PCC w Gliwicach zlokalizowany jest na terenie Śląskiego Centrum Logistyki. Jest to w pełni funkcjonalny terminal przeładunkowy, obsługujący ładunki Górnego Śląska i okolic.

go Śląska i okolic. Obiekt położony jest ok. 35 km od Katowic, w pobliżu skrzyżowania dwóch transeuropejskich korytarzy transportowych: Berlin/Drezno-Wrocław-Lwów-Kijów oraz Gdańsk-Katowice-Żylna.

Magazyn jest dedykowany do obsługi wyrobów przemysłowych takich branż jak: papiernicza, chemiczna, meblarska czy też sprzęt AGD. Hala została wyposażona w tor kolejowy wraz z zadaszoną rampą



Rozbudowa intermodalnego terminalu kontenerowego wraz z obiektami towarzyszącymi pochłonęła kwotę ponad 53 mln zł, a dofinansowanie ze środków unijnych wyniosło ponad 16 mln zł



Nowy magazyn ma powierzchnię 10 tys. m², 15 doków do załadunku i wyładunku samochodów oraz zadaszoną rampę kolejową z torem o długości 100 m. Całkowity koszt realizacji magazynu wyniósł ok. 25 mln zł

Optymalne warunki rozwoju dla producentów

Budując kolejny, zaawansowany technologicznie bimodalny magazyn klasy A, Śląskie Centrum Logistyki SA za cel postawiło sobie stworzenie optymalnych warunków do rozwoju dla producentów, importerów i dystrybutorów. Przy parametrach technicznych nowego magazynu, które są imponujące, jest to możliwe – ma on powierzchnię 10 tys. m², 15 doków do

oraz w doki do rozładunku samochodów, tak więc dostawy towarów mogą odbywać się zarówno transportem kolejowym jak i samochodowym.

Magazyn stanie się miejscem pracy dla kilkudziesięciu mieszkańców Gliwic i regionu. Już w tej chwili Śląskie Centrum Logistyki SA zatrudnia 160 pracowników, a łączne zatrudnienie na terenie firmy wraz z Oddziałem Celnym, kontrahentami i podwykonawcami wynosi ponad 800 osób. ◀

Krystyna Koch

Rewolucje TSL. Eco jazda, czyli jak dojechać szybciej za mniej



Jednym z celów ecodrivingu jest zmniejszenie emisji CO₂ w sektorze transportu drogowego. Korzysta nie tylko środowisko naturalne, ale przede wszystkim kierowcy i zatrudniające ich firmy transportowe, ponieważ wiąże się to z obniżeniem wydatków na paliwo rzędu od 10 do 50% oraz z mniejszym zużyciem pojazdu. Zdradzamy kilka sprawdzonych sposobów.

Na początku maja wystartowała II edycja programu Rewolucje TSL. Celem programu, którego inicjatorem jest DKV Euro Service Polska, jest pomoc w usprawnieniu działania firm transportowych w wybranych obszarach, a następnie szerzenie dobrych wzorców na

Dobrze i szybko? – nie będzie tanio

Tanio i dobrze? – z kolei nie będzie szybko. A tanio i szybko – nigdy nie będzie dobrze... Zasada ta wydaje się być uniwersalna i idealnie oddaje również dylemat z jakim mają do czynienia właściciele

rozładunku. Jest to jak najbardziej słuszny punkt widzenia, w końcu to poprzez działania i terminowość kierowców firma jest postrzegana jako całość.

Niestety, owa rzetelność dostaw często nie idzie w parze z ekonomicznym modelem jazdy ponieważ priorytetem jest



Odnotowujemy ten sam lub nawet krótszy czas podróży – tak mówią wyniki uzyskane na podstawie analiz prowadzonych po szkoleniach z ecodrivingu w oparciu o telematykę zainstalowaną w pojazdach

bazie opisu przypadków. Kluczowym elementem projektu jest audyt przeprowadzany w firmach biorących udział, w takich obszarach jak: kwestie prawne, finansowe, paliwo i opłaty drogowe, strategia firmy i właśnie *ecodriving*. Eco-jazda ma na celu wskazanie najczęstszych błędów w technice jazdy oraz wyeliminowanie ich poprzez szkolenie teoretyczne i praktyczne. A zatem, jak zwiększyć oszczędności związane z paliwem i eksploatacją pojazdów w firmie transportowej?

le firm transportowych oraz podlegli im kierowcy.

Niemal codziennie słyszymy wypowiedzi pracodawców związane z chęcią obniżenia zużycia paliwa w swoich pojazdach. Postęp techniczny już od dawna umożliwił producentom pojazdów zastosowanie najnowocześniejszych rozwiązań, które umożliwiają zmniejszenie zużycia paliwa na każde 100 km – tyle, że są to rozwiązania drogie. Druga metoda to wdrożenie zasad eco-jazdy. Niby proste, a jednak z rozmów z kierowcami i właścicielami firm transportowych wyłania się bardziej złożony problem. To dbałość o interesy przedsiębiorstwa, przez którą właściciel za priorytet stawia fachową i terminową realizację zlecenia, co w przypadku kierowcy oznacza: zawsze zdążyć na czas do wytyczonego przez dyspozytora miejsca załadunku bądź

„zdążyć”. Każdy zarządzający transportem zrobiłby jednak wszystko, aby dało się dowozić towar „dobrze, szybko i tanio”. Czy zatem umiejętne zastosowanie zasad eco-jazdy oraz wykorzystanie najnowocześniejszych rozwiązań może przynieść satysfakcję dla wszystkich zainteresowanych? Czy da się zmniejszyć zużycie paliwa i utrzymać (a wręcz poprawić) terminowość dostaw i tym samym poprawić satysfakcję kontrahentów?

Odpowiedź brzmi: zdecydowanie tak. Wiąże się to jednak z pozbyciem stereotypowego myślenia w postaci: *ecodriving* to wolna jazda, albo jak kto woli „karawaning” czy też „żółwing” – nic bardziej mylnego, jest dokładnie na odwrót!

Oszczędność tkwi w szczegółach

Przed wszystkim odnotowujemy ten sam lub nawet krótszy czas podróży – tak mówią wyniki uzyskane na podstawie analiz prowadzonych po szkoleniach z *ecodrivingu* w oparciu o telematykę zainstalowaną w pojazdach. Niejednokrotnie udaje się uzyskać średnie przyspieszenie na poziomie od 5 do 10%. To istotna wiadomość, bo oznacza że przebiegi pojazdów mogą zwiększyć się o taką właśnie wartość

Eco-jazda to dbałość o interesy przedsiębiorstwa, przez którą właściciel za priorytet stawia fachową i terminową realizację zlecenia, co w przypadku kierowcy oznacza: zawsze zdążyć na czas do wytyczonego przez dyspozytora miejsca załadunku bądź rozładunku.



Zalecamy, aby wyłączać silnik jeśli planujemy dłuższy postój. Nie rozgrzewajmy go też zbyt długo przed jazdą, bo najszybciej rozgrzeje się on w trasie

przy zachowaniu wszystkich norm czasu pracy i prowadzenia.

Jak przekłada się to na kondycję finansową firmy? Otóż jeśli dotychczas pojazdy przejeżdżały około 10-12 tys. km miesięcznie to nic nie stoi na przeszkodzie, aby uzyskać poziom od 10,5-13,2 tys. km i nie dopłacić do tego ani złotówki.

Wynik należy przemnożyć przez stawkę za kilometr. Im więcej pojazdów posiada firma, tym większa skala oszczędności i przyrost dodatkowych kilometrów. Wszystko to bez konieczności dokupowania aut. Przykładowo: „eco-przewoźnik” posiadający 10 pojazdów odnotuje przy-

35-40 % kosztów transportowych to zakup paliwa, oleju, smarów oraz koszt opon – w przypadku uczestników I edycji projektu Rewolucje TSL, to właśnie eco-jazda w znaczny sposób przyczyniła się do redukcji tych kosztów.

rost na poziomie od 5-10 tys. km, a to tak jakby dostawić jeden pojazd ekstra! Jednocześnie następuje zmniejszenie zużycia paliwa: średnio o 8-12% w przypadku pojazdów ciężarowych, 10-30% w przypadku

pojazdów dostawczych do 3,5T, 10-50% w przypadku samochodów osobowych. Nie każdy zdaje sobie sprawę, że 35-40 % kosztów transportowych to zakup paliwa, oleju, smarów oraz koszt opon – w przypadku uczestników I edycji projektu Rewolucje TSL to właśnie eco-jazda w znaczny sposób przyczyniła się do redukcji tych kosztów. Jak podkreśla Wojciech Kilimnik z Ecodriving Academy: – Kierowcy z firmy Temperi Jan Kusiek, którzy wzięli udział w szkoleniu, zredukowali spalanie paliwa o 8% oraz nauczyli się lepiej wykorzystywać zarówno topografię terenu jak i masę pojazdu – 40% mniej hamowań oraz 60%

mniej zatrzymań w zestawieniu z pomiarem sprzed szkolenia. Równie istotny był trening właściwych reakcji w sytuacjach ekstremalnych oraz podkreślenie znaczenia rozważań za kierownicą.

Porady praktyczne

- Zacząć należy od zmiany nastawienia do jazdy. Przykładowo „ciężka noga” to zła praktyka, jeśli nie wykorzystujemy uzyskanej prędkości obrotowej lub jeśli nie będziemy mogli kontynuować jazdy z uzyskaną prędkością. Jednym z największych grzechów jest przyzwyczajenie do jazdy na tzw. „zderzaku”. Po pierwsze ograniczamy sobie pole widzenia, a po drugie skracamy cenny czas reakcji w sytuacjach niebezpiecznych.
- Pamiętajmy że na koła działa opór toczenia, a zatem ważne jest odpowiednie ciśnienie i profil opony – ta „zjechana” lub niedopompowana znacznie łatwiej się ugina obniżając parametry jazdy. Fizyka jest nieubłagana, im większa masa tym opór większy przy podjeździe pod górkę, jednak podczas zjazdu masa pojazdu pozwala nam bardziej się rozpędzić – wykorzystujemy to! Zalecamy, aby wyłączać silnik jeśli planujemy dłuższy postój. Nie rozgrzewajmy go też zbyt długo przed jazdą, bo najszybciej rozgrzeje się on w trasie.
- Jeśli zatrzymujemy się z zamiarem zakończenia jazdy lub dłuższej przerwy to wyłączmy silnik po około 1 minucie. Ten czas pozwoli na właściwe przesmarowanie wszystkich elementów, ale również na właściwe wychłodzenie, co zwiększy żywotność silnika.
- Pojazd, który rusza potrzebuje dużo energii, aby pokonać siłę bezwładności – ruszanie z „piskiem” to nic innego jak drenaż kieszeni. Ruszyliśmy i co dalej? Dobieraj biegi tak, aby zawsze pojazd znajdował się na optymalnie dobranym najwyższym biegu do prędkości poruszania się. Jednak unikajmy sytuacji, w których pojazd popada w rezonans, czyli zaczyna drgać. To niebezpieczne dla silnika i układu przeniesienia napędu.
- Starajmy się hamować silnikiem i biegami poprzez zredukowanie przełożenia. Miejmy jednak na uwadze, aby nie zastępować hamulca roboczego redukcją biegów, bo przy śliskich nawierzchniach może być to niebezpieczne i grozić poślizgiem (np. unikaj redukcji o dwa biegi).

Spieszmy się powoli

Istotne jest aby wyjechać o właściwym czasie. Gdy zaczynamy trasę od tego, że na starcie jesteśmy już spóźnieni, to zarówno styl naszej jazdy jak i koncentracja na tym cierpią. Nasze decyzje na drodze nie zawsze będą racjonalne. Chwilowe „wysokie prędkości” nie muszą przekładać się na wyższą średnią prędkość przejazdu – wystarczy kilka zatrzymań, których nie planowaliśmy, albo których mogliśmy uniknąć podczas wykorzystania jazdy przewidującej i cała ta gonitwa traci sens.

Równie ważne jest właściwe rozmieszczenie ładunku, aby nie powodować przeciążenia na osiach i znacznego ugięcia opon. Starajmy się odpowiednio ustawić owiewki kilka centymetrów poniżej naczepy lub skrzyni ładunkowej (5-7cm). Zadbajmy o odpowiednie mocne naprężenie plandeki – jeśli zaczyna łopotać to zużyje się szybciej, a po drugie powoduje dodatkowe opory powietrza. Przewożąc towar na otwartej skrzyni ładunkowej tzw. lorze lub burtówce, ważne jest aby w miarę możliwości zestawić tak ładunek, aby opór stawiała jedna bryła. ◀

KK

6,3 mld złotych w 5 lat

– przychody systemu viaTOLL

Dokładnie 6 332 876 580 złotych wpłynęło do końca czerwca br. na konto Krajowego Funduszu Drogowego (KFD) z tytułu opłat drogowych pobranych w ramach Krajowego Systemu Poboru Opłat.

Na przychody systemu viaTOLL, który w tym roku świętuje swoje pięciolecie, składają się opłaty pobierane manualnie bądź za pośrednictwem urządzeń viaAUTO od kierowców pojazdów osobowych na państwowych odcinkach płatnych autostrad A2 i A4 oraz opłaty pozyskane za przejazdy samochodów ciężarowych po liczącej ponad 3 145 km sieci dróg płatnych.

Codziennie 5 mln więcej

Uruchomiony 1 lipca 2011 r. elektroniczny system poboru opłat drogowych viaTOLL okazał się bardzo skutecznym rozwią-

zaniem. Każdego dnia roboczego kwota wpływów do KFD powiększa się o kolejne 5 mln. Pieniądze te w całości przeznaczone są na utrzymanie, rozbudowę oraz modernizację istniejącej infrastruktury drogowej w Polsce.

– System viaTOLL to ogromny sukces, zarówno pod względem jego sprawności, jak i efektywności kosztowej. Najlepiej świadczy o tym fakt, że wydatki związane z jego budową i wdrożeniem zwróciły się w ciągu niecałych 18 miesięcy. To ewenement na

Każdego dnia roboczego kwota wpływów do KFD powiększa się o kolejne 5 mln. Pieniądze te w całości przeznaczone są na utrzymanie, rozbudowę oraz modernizację istniejącej infrastruktury drogowej w Polsce.

Użytkownicy zarejestrowani z systemie viaTOLL w przeważającej większości (blisko 80%) rozliczają się za pomocą kont przedpłaconych (pre-pay). Tylko co piąty (20,8%) korzysta z kont z odroczoną płatnością (post-pay)



skalę europejską – mówi Marek Cywiński, dyrektor zarządzający firmy Kapsch Tele-matic Services, będącej operatorem systemu viaTOLL.

Coraz mniejszy udział kosztów

Nakłady inwestycyjne poniesione przez Budżet Państwa w 2011 r. na budowę i uruchomienie systemu na sieci podstawowej (1560 km) wyniosły 963,2 mln zł. Dołączenie kolejnych 1585 km w następnych latach wymagało inwestycji w kwocie 166,2 mln zł. Całkowite nakłady inwestycyjne na infrastrukturę viaTOLL, będącą własnością Skarbu Państwa, wyniosły 1,129 mld zł. Z kolei koszty operacyjne, na które składają się m.in. obsługa punktów poboru opłat, sieci dystrybucji, czy utrzymanie i zasilanie infrastruktury technicznej wyniosły w sumie 1,082 mld zł. Oznacza to, że zysk netto KFD wyniósł ponad 4,121 mld zł.

– Średni koszt obsługi użytkowników i utrzymania systemu stanowi jedynie 15% kwoty przychodów KFD, reszta to czysty zysk Skarbu Państwa, który może służyć dalszej modernizacji i rozbudowie sieci dróg – mówi Marek Cywiński. I dodaje: – Co więcej: procentowy udział kosztów operacyjnych będzie cały czas malał wraz z włączaniem kolejnych odcinków do sieci dróg płatnych.

Obecnie w systemie viaTOLL zarejestrowanych jest ponad 910 tys. pojazdów o DMC powyżej 3,5 tony i ponad 72 tys. autobusów. Pojazdy o emisji spalin w klasie EURO 4, 5 i 6 stanowią ponad 60% wszystkich zarejestrowanych w systemie viaTOLL, a niemal 11% to ciężarówki z najbardziej rygorystyczną normą EURO 6. Najmniej ekologiczne pojazdy (EURO 0, 1 i 2) stanowią niecałe 19%.

Użytkownicy zarejestrowani w systemie viaTOLL w przeważającej większości (blisko 80%) rozliczają się za pomocą kont przedpłaconych (pre-pay). Tylko co piąty (20,8%) korzysta z kont z odroczoną płatnością (post-pay).

Dla osobowych viaAUTO

Od 1 czerwca 2012 r. z systemu szybkiej i wygodnej płatności elektronicznej skorzystać mogą również kierowcy samochodów osobowych podróżujący po płatnych odcinkach autostrad zarządzanych przez GDDKiA (A2 Konin-Stryków i A4 Bielany Wrocławskie – Sośnica). Usługa płatności elektronicznej viaAUTO stanowi wygodną alternatywę wobec obowiązującego na tych odcinkach manualnego systemu poboru opłat i daje możliwość wnoszenia opłat za przejazd autostradą bez zatrzymywania się: wystarczy zwolnić, podjechać pod szlaban i przejechać, gdy ten automatycznie się otworzy. Kierowcy korzystający z płatności elektronicznej prze-

Pojazdy zarejestrowane w systemie viaTOLL

	liczba pojazdów zarejestrowanych	udział procentowy
PL	652 315	60,76
DE	59 657	5,56
LT	38 462	3,58
CZ	31 363	2,92
UA	30 431	2,83
RU	28 030	2,61
RO	24 771	2,31
HU	20 002	1,86
SK	19 728	1,84
BY	16 966	1,58
LV	12 939	1,21

– Zależy nam przede wszystkim na dostarczeniu do kierowców samochodów osobowych regularnie korzystających z płatnych odcinków autostrad A2 i A4 zarządzanych przez GDDKiA – tych, którzy w największym

Całkowite nakłady inwestycyjne na infrastrukturę viaTOLL, będącą własnością Skarbu Państwa, wyniosły 1,129 mld zł. Z kolei koszty operacyjne wyniosły w sumie 1,082 mld zł. Oznacza to, że zysk netto KFD wyniósł ponad 4,121 mld zł.

jeżdżają przez place poboru opłat nawet do pięciu razy szybciej niż ci, którzy wybierają tradycyjną płatność manualną. Do końca czerwca br. sprzedano ponad 54 000 urządzeń viaAUTO. Wkrótce liczba ta może się jednak znacząco zwiększyć, ponieważ już 8 lipca rusza specjalna akcja promocyjna pod hasłem „Szerokiej Polski!”.

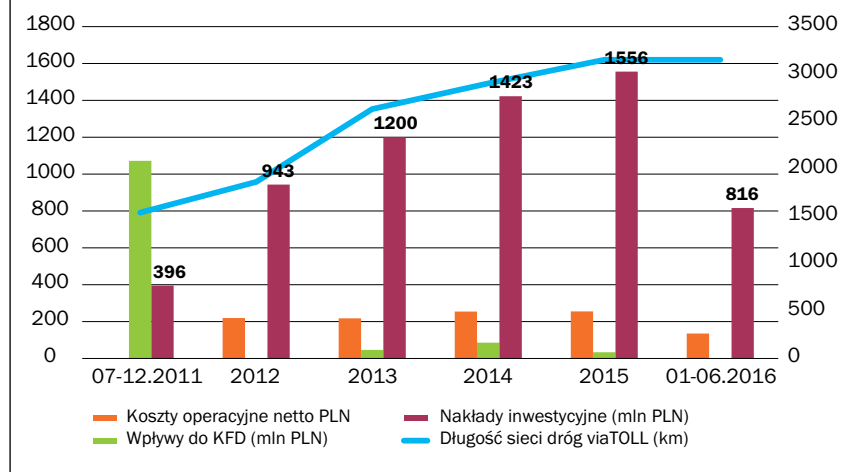
stopniu odczują korzyści płynące z płatności elektronicznej. Poprzednie akcje promocyjne na urządzenia viaAUTO cieszyły się bardzo dużym zainteresowaniem, dlatego również tego lata postanowiliśmy przygotować coś specjalnego – podkreśla Marek Cywiński.

W ramach promocji operator systemu zaoferuje 70 tys. urządzeń pokładowych viaAUTO w wyjątkowo atrakcyjnej cenie 25 zł (regularna cena samego urządzenia, bez doładowania, to 135 zł).

– Dzięki większej liczbie viaAUTO na rynku, średni czas utrzymywania się zatorów skrócił się trzykrotnie w porównaniu z rokiem ubiegłym. Ponieważ płatność za pomocą urządzeń pokładowych jest jedyną możliwą alternatywą przy modelu koncesyjnym, mam nadzieję, że wkrótce viaTOLL obejmie wszystkie autostrady. To będzie nie tylko krok w kierunku pewnego „ujednolichenia” systemów poboru opłat w Polsce, ale przede wszystkim sposób na udrożnienie zatorów, jakie powstają na bramkach wjazdowych i wyjazdowych na autostradach, zwłaszcza w okresach wzmożonego ruchu, do których zaliczają się np. wakacje. – komentuje dyrektor Cywiński. ◀

MM

Przychody systemu a nakłady inwestycyjne i koszty operacyjne



PKP Cargo na Jedwabnym Szlaku

Pociągi kontenerowe z Chin do Polski i dalej tranzytem do Europy Zachodniej funkcjonują od 2005 r. Wyraźny wzrost regularnych połączeń na tej trasie odnotowano dopiero w ostatnich trzech latach, do czego przyczyniło się ożywienie dawnego Jedwabnego Szlaku. Kolejnym, ważnym impulsem było zintegrowanie wszystkich pociągów towarowych, prowadzących składy odprawiane w kilku regionach Chin Środkowych i Zachodnich pod jednym, wspólnym logo „China Railway Express”.

Pierwszy pociąg opatrzony tą marką, wiozący towary z Chin do Warszawy, wyruszył 8 czerwca z Chengdu, stolicy chińskiej prowincji Syczuan. 20 czerwca 2016 r. dotarł na warszawski terminal kontenerowy PKP Cargo, gdzie powitali go, przebywający z wizyta państwową w Polsce przewodniczący Chińskiej Republiki Ludowej Xi Jinping i prezydent Andrzej Duda, co nadało temu wydarzeniu szczególną rangę. Skład ten złożony był z 22 sześciostopowych, 80-stopowych platform kontenerowych, na które załadować można, powszechnie używane,

dwa kontenery 40 stopowe. Wioził on m.in. elektronikę i części samochodowe. W tym samym czasie jak China Railway Express wjeżdżał na terminal, z drugiego toru ruszył w podróż na Daleki Wschód pociąg wiozący m.in. wyroby alkoholowe i przetworzone artykuły spożywcze.

20 połączeń tygodniowo

– Pierwszy pociąg pod zjednoczoną marką China Railway Express jest kolejnym ogromnym sukcesem współpracy Chin, Polski i innych państw leżących na trasie

Nowego Jedwabnego Szlaku – mówił podczas uroczystości Sheng Guangzu, prezes China Railway. – Jestem przekonany, że połączenie to będzie cieszyło się rosnącą popularnością dzięki dobrej jakości usług i korzystnej cenie. Chińska kolej będzie podejmowała kolejne inicjatywy w ramach „Jednego pasa, jednej drogi” w duchu jedwabnego szlaku. W tym celu będziemy współpracowali z polskimi partnerami. Odpowiadając chińskiemu gościowi, Andrzej Adamczyk, minister infrastruktury i budownictwa, zwrócił uwagę, że inicjatywa „jeden pas, jeden szlak” idealnie wpisuje się w polskie priorytety rozwoju transportu i handlu z Chinami. – Jesteśmy zdeterminowani wykorzystać potencjał transportowy Polski, która jest przyjazną bramą na tradycyjnych euroazjatyckich szlakach handlowych i transportowych – stwierdził.

Obecnie z Polski do Chin i w kierunku odwrotnym kursują już regularnie pociągi kontenerowe. Niemal wszystkie kontenery przewożone koleją z Chin do Europy przejeżdżają przez centrum logistyczne w Małaszewiczach, należące do Grupy PKP Cargo. Tam przeładowywane są na wagony normalnotorowe i jadą dalej do odbiorców w Niemczech, Holandii, w Czechach i Austrii. PKP Cargo obsługuje 20 takich połączeń tygodniowo, świadcząc kontrahentom usługi przeładunku, składowania, odpraw celnych i przewozu. Natomiast chińskie pociągi pokonały do tej pory trasę przez Azję do Europy już ponad 1800 razy. Składy wyruszały z 16 chińskich miast i docierały do 12 europejskich metropolii. – Pociąg, który pod nowym logo dostarczył 20 czerwca towary do Warszawy był jednym z kilku, które wyruszyły w podróż do Europy z 8 chińskich miast: Chongqing, Chengdu, Zhengzhou, Wuhan, Chuangsha, Suzhou, Dongguan i Yiwu – poinformował dziennikarzy przedstawiciel Chińskiej Korporacji Kolejowej (ChKK).

Inicjatywa „jeden pas, jeden szlak” idealnie wpisuje się w polskie priorytety rozwoju transportu i handlu z Chinami.



Przewodniczący Państwowej Komisji Reform, Xu Shaosji zachęcał stronę polską do zwiększenia eksportu towarów do Chin, wykorzystując China Railway Express. Na początek nowej fali eksportowej pojadą na Daleki Wschód nasze jabłka, którymi poczęstowali się chińscy goście i prezydent Andrzej Duda

Do Chin z polskimi jabłkami

Dla chińskich partnerów Polska jest bramą Europy. Podczas krótkiego wystąpienia

Z Polski do Chin i w kierunku odwrotnym kursują już regularnie pociągi kontenerowe. Niemal wszystkie kontenery przewożone koleją z Chin do Europy przejeżdżają przez centrum logistyczne w Małaszewiczach, należące do Grupy PKP Cargo.

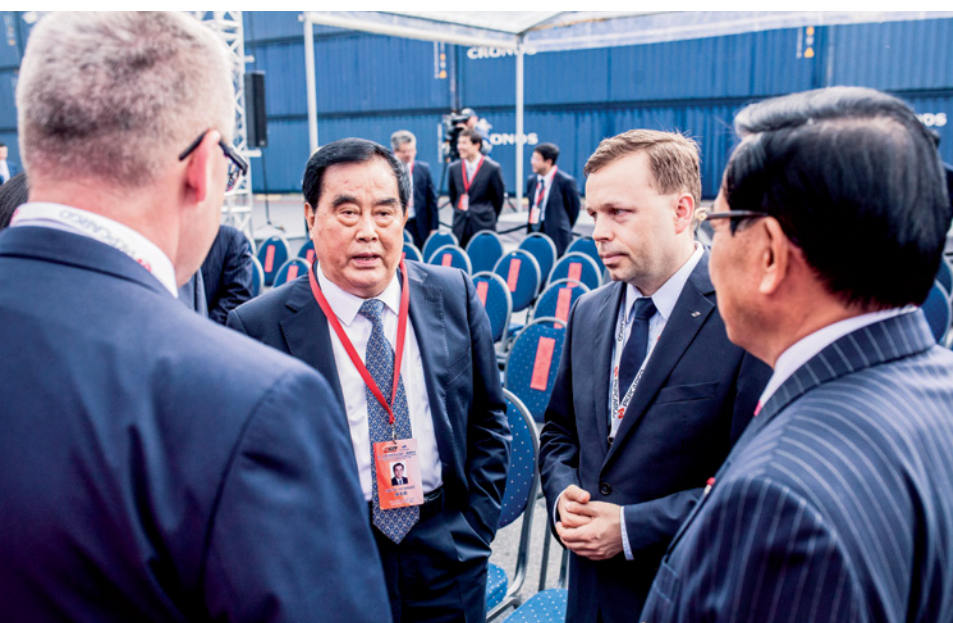
na uroczystości w terminalu PKP Cargo, przewodniczący Państwowej Komisji Reformy i Reform, Xu Shaosji zachęcał stronę polską do zwiększenia eksportu towarów do Chin, wykorzystując China Railway Express. Na początek nowej fali eksportowej pojadą na Daleki Wschód nasze jabłka, którymi poczęstowali się chińscy goście i prezydent Andrzej Duda. Jak poinformował dziennikarzy Maciej Libiszewski, prezes zarządu PKP Cargo, jedna z kilkudziesięciu umów, które miały zostać podpisane przez chiński rząd podczas wizyty w Polsce, dotyczyła eksportu tych owoców. Dodał też, że wkrótce po podpisaniu umów między Polską a Chinami jedna z dwóch prowincji złożyła zamówienie zakupu 500 kontenerów chłodni do przewozu jabłek. – W zależności od dynamiki rozwoju połączenia kolejowego z Chinami, będziemy

inwestować w tabor i infrastrukturę do obsługi tych przewozów. Obecnie odbieramy 15 nowoczesnych lokomotyw wielosystemowych do obsługi połączeń za granicą, będziemy też inwestować w platformy do przewozu kontenerów. W rozwoju Nowego Jedwabnego Szlaku Polska może odegrać ważną rolę. Sprzyja nam położenie geograficzne, dzięki któremu możemy stać się hubem obsługującym wymianę handlową między Chinami a Europą Zachodnią. To szansa dla Grupy PKP Cargo, z której chcemy skorzystać – mówił Maciej Libiszewski.

Zapełnić kontenery

Prezes PKP Cargo, dzieląc się wrażeniami z pobytu na czerwcowych targach logistycznych w Szanghaju, podkreślił że ostatnio pojawiły się nowe możliwości współ-

Prowadzone są rozmowy na temat skrócenia czasu transportu do ok. 12-14 dni i zwiększenie konkurencyjności tego rodzaju połączeń.



Prezes PKP Cargo Maciej Libiszewski dzieląc się wrażeniami z pobytu na czerwcowych targach logistycznych w Szanghaju, podkreślił że ostatnio pojawiły się nowe możliwości współpracy z Kolejami Chińskimi i operatorami logistycznymi w tym kraju



„China Railway Express”, wiozący towary z Chin do Warszawy, wyruszył 8 czerwca z Chengdu, a 20 czerwca dotarł na warszawski terminal kontenerowy PKP Cargo, gdzie powitali go, przebywający z wizytą państwową w Polsce przewodniczący Chińskiej Republiki Ludowej Xi Jinping i prezydent Andrzej Duda

pracy z Kolejami Chińskimi i operatorami logistycznymi w tym kraju. Niezależnie od tych perspektyw, już teraz prowadzone są rozmowy na temat skrócenia czasu transportu do ok. 12-14 dni i zwiększenie konkurencyjności tego rodzaju połączeń. Obecnie transport morski z Chin do Europy pochłania od 35 do 50 dni, a szybki transport lotniczy jest dla przewoźników zbyt kosztowny. Skróceniu czasu transportu kontenerów Nowym Jedwabnym Szlakiem służyć powinna lepsza koordynacja ruchu pociągów do i z Chin. – Nie chodzi o to, żeby przekraczać granice dźwięku, to wciąż jest mimo wszystko transport towarów – mówił prezes Libiszewski. – Czas na poziomie 14 dni jest jak najbardziej możliwy, czy uda się go jeszcze bardziej skrócić – zobaczymy – dodał.

Inna ważna kwestia to zapewnienie opłacalności przewozów kontenerowych, przede wszystkim na trasie Europa-Chiny. Zależy na tym zarówno stronie polskiej, jak i prowincjom zachodnich oraz środkowych Chin, które muszą dotować pociągi wyruszające Nowym Jedwabnym Szlakiem do Europy. – O ile pociągi do Chin jeżdżą obecnie na ogół zapełnione, to ich pełne wykorzystanie w drodze powrotnej bywa problemem. A żeby operacja przewozowa była opłacalna, powinna być podwójna – podkreśla Maciej Libiszewski. ◀

Franciszek Nietz

Podniebna logistyka

Po kilku latach kryzysu, w 2014 r. lotnicze cargo odnotowało budzący nadzieję wzrost o 5%. Jednakże w ubiegłym roku lotnicze przewozy towarowe w skali globalnej spadły do 2,2%. Towarzyszyło temu zmniejszenie przychodów i wykorzystania pojemności ładunkowej. Prognozy na rok bieżący też nie są najlepsze. Czyżby air cargo wchodziło w okres kolejnego kryzysu? O odpowiedź na to i kilka innych pytań związanych z obecną kondycją i przyszłością tej branży zapytaliśmy eksperta lotniczego rynku cargo, Mariusza Kuczka, z którym rozmawiał Franciszek Nietz.



Mariusz Kuczek

Rynek przewozów lotniczego cargo podlega wpływowi wielu czynników. Jednym z głównych składników wpływających na wahania przewozów cargo w skali globalnej są zmiany w koniunkturze gospodarczej, w szczególności w sektorach przemysłu samochodowego, lotniczego, farmaceutycznego, telekomunikacyjnego wraz z komputerowym oraz w przewozie towarów świeżych. Ze względu na globalną ocenę tego zjawiska należy mieć na uwadze, że zachwiane na rynku dalekowschodnim, który ma znaczący udział w przewozach globalnych, znalazło odbicie w tej statystyce.

Oprócz wahań koniunktury należy zwrócić uwagę na dwa dodatkowe czynniki – spadek cen ropy naftowej do poziomu niewidzianego na rynku od prawie 10 lat, co uwolniło dodatkowe pojemności do przewozu przy wykorzystaniu samolotów często już spłaconych i parkujących na pustyni Mojave (MHW) a także sytuacja na rynku przewozów morskich, która pojawiła się po wprowadzeniu do służby jednostek o pojemności 18 tys. TEU i większych. Wywołało to wojnę cenową i drastyczną obniżkę stawek w przewozach morskich.

W przypadku poszukiwania niskiej ceny jednostkowej dla przewozu kontenera pułapką stało się oferowanie dużej pojemności, co w połączeniu ze spowolnieniem na Dalekim Wschodzie i spadkiem ceny paliwa wywołało reperkusje w przewozach lotniczych. Ta sytuacja mogła również spowodować zachętę do tzw. *modal shift* czyli przerzucenia części przewozów na transport morski z powodu bardzo zachęcających cen. Nie można zapomnieć też o ambitnych próbach uruchomienia kolejowego Jedwabnego Szlaku, które również zabierają część towarów z transportu lotniczego.



Sześć samolotów obecnych we flocie LOT stanowi dużą szansę na rozwój biznesu cargo, lecz sezonowość przewozów pasażerskich, która decyduje o układzie siatki połączeń dla tych samolotów nie zawsze odpowiada wymogom biznesu cargo

Jak zjawiska te oddziałują na rynki regionalne, w tym na rynek polski i Europy Centralnej?

Jeśli przejdziemy na bliższe nam podwórko Centralnej Europy (CEE) i Polski, to większość frachtu lotniczego (42% CEE i 47% z Polski) przemieszczana jest na kontynent północnoamerykański, co powoduje, że wpływ światowych trendów na te rynki jest niewielki. Natomiast pozytywnie na rynek polski wpłynęło otwarcie nowego połączenia do Tokio oraz wprowadzenie samolotu szerokokadłubowego latającego do Doha. Takie dodatkowe oferowanie pojemności 3600 ton rocznie w pierwszym przypadku czy 6500 ton w drugim jest znaczącą zamianą na naszym rynku cargo. Jak oceniają znający ten biznes, spadek wielkości przewozów cargo jest zwykle zapowiedzią spowolnienia gospodarczego. Jednakże to spowolnienie nie następuje na strategicznym dla Polski i CEE kierunku północnoatlantyckim.

Oceniając sytuację *air cargo* na rynku chciałbym jeszcze zwrócić uwagę na rolę jaką odgrywa spedytor w łańcuchu dostaw, oferując klientowi kompleksowe, często globalne rozwiązania logistyczne. To spedytor wyznacza kierunek współpracy z nadawcą często oferując rozwiązania, które w krótkim czasie mogą generować wyższą marżę dla spedytora, jednakże nie zawsze dostosowane są do potrzeb klienta i często nie uwzględniają strategicznych założeń biznesu nadawcy. Takie podejście powoduje powstawanie dysonansów we współpracy na linii spedytor-nadawca, które często trafiają rykoszetem w przewoźnika lotniczego oraz negatywnie wpływają na percepcję przewoźnika lotniczego przez nadawcę.

Obecnie średni czas tranzytu towarów samolotami wynosi około 6 dni i niewiele uległ skróceniu w porównaniu do 1960 r. .Czy zgadza się Pan z opinią szefa IATA (Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Powietrznych)) Glyn Hughesa, że bez znacznego skrócenia czasu tranzytu, lotnictwo przegrywać będzie nadal w konkurencji z innymi środkami transportu?

Spedytor wyznacza kierunek współpracy z nadawcą często oferując rozwiązania, które w krótkim czasie mogą generować wyższą marżę dla spedytora, jednakże nie zawsze dostosowane są do potrzeb klienta i często nie uwzględniają strategicznych założeń biznesu nadawcy.



Jednym z głównych składników wpływających na wahania przewozów cargo w skali globalnej są zmiany w koniunkturze gospodarczej, w szczególności w sektorach przemysłu samochodowego, lotniczego, farmaceutycznego, telekomunikacyjnego wraz z komputerowym oraz w przewozie towarów świeżych

Pozytywnie na rynek polski wpłynęło otwarcie nowego połączenia do Tokio oraz wprowadzenie samolotu szerokokadłubowego latającego do Doha.

Jest to prawda, jeżeli mówimy o średnim czasie dostawy. Dobrze pamiętam dyskusję, jaka na ten temat została zainicjowana na Cargo Executive Summit (CES) w trakcie 8 World Cargo Symposium w 2014 roku. Oceniając konkurencyjność lotniczego cargo, trzeba zwrócić uwagę na kilka faktów. W dalszym ciągu przewóz lotniczy jest najszybszym rodzajem transportu międzykontynentalnego. Pojawiło się również dużo więcej pojemności w nowych samolotach szerokokadłubowych, takich jak Boeing 787, 777 czy Airbus 350, jednakże większość tej pojemności dostępna jest w największych portach lotniczych. Tym samym, w wyniku konkurencji pomiędzy liniami, w portach tych są oferowane najniższe stawki na przewóz. To wpływa na kalkulację biznesową oferty spedytorów.

Oczywiście istnieją produkty które oferują serwisy dwu- lub trzydniowego tranzytu od nadawcy do odbiorcy, jednakże ze względu na wysokie koszty są akceptowane w tylko niewielkim stopniu. Należy pamiętać także, że występujące w transporcie lotniczym spiętrzenia, również wpływają na wydłużenie tego terminu.



W przypadku poszukiwania niskiej ceny jednostkowej dla przewozu kontenera pułapką stało się oferowanie dużej pojemności, co w połączeniu ze spowolnieniem na Dalekim Wschodzie i spadkiem ceny paliwa wywołało reperkusje w przewozach lotniczych

W jakiej mierze wprowadzenie e-freight może poprawić konkurencyjność lotniczego transportu towarów?

Mimo, iż IATA prowadzi program intensywnego przekonywania do wykorzystania elektronicznej wymiany informacji, elektronicznego AWB czy też elektronicznej deklaracji bezpieczeństwa, to tylko w niektórych portach lotniczych i na niektórych kierunkach udało osiągnąć się w tej kwestii dobre wyniki. *E-freight* wymaga nakładów na początku, wprowadzenie powtarzalnych i standardowych procesów, często zmiany nastawienia kierownictwa firm i pracowników. Niestety, obecnie w na naszym rynku trudno znaleźć lidera zamiany w tym obszarze. Ze względu na stosunkowo niewielką ilość frachtu przechodzonego przez polskie porty lotnicze nie jest to wielka bariera rozwoju, ale również opisana powyżej sytuacja nie jest motorem napędowym dla rozwoju cargo lotniczego w Polsce.

Czy na globalnym rynku air cargo, podobnie jak na innych rynkach, obserwuje się zjawisko konsolidacji? Jaką rolę odgrywają w tym lub mogłyby odgrywać alianse lotniczych przewoźników cargo?

Transport lotniczy jest osobnym rodzajem biznesu ze swoim produktem, rynkiem, klientami. Brak akceptacji dla tego faktu powoduje, że na polskim rynku TSL obszar ten jest marginalizowany.

Globalny alians One Word wprowadził jednolite nazwy i opisy produktów cargo lotniczego, jednakże o większej współpracy pomiędzy przewoźnikami będącymi uczestnikami tego porozumienia w zakresie przewozów cargo nie można mówić. Podobnie jest w Star Alliance, gdzie cargo jest zasadniczo wyłączone z dyskusji na forum spotkań tej grupy. Linie lotnicze bardzo sprawnie przeszły do realizacji swojej polityki sprzedaży na różnych rynkach, wykorzystując różnorodność generalnych agentów sprzedaży (GSA) i konkurując ze sobą. Jednak często współpracują one ze sobą i zawierają dwustronne umowy dotyczące sprzedaży przestrzeni ładunkowej na nieobsługiwanych kierunkach.

Jak na tle rynku światowego wygląda polskie cargo? Czy zgadza się Pan z opinią, wygłoszoną na ubiegłorocz-

nym Kongresie Logistycznym, że – w lotniczym cargo Polska jest błędem statystycznym?

Mówię to ze smutkiem, ale to prawda. Ostatnie statystyki Eurostatu, nawet skorygowane o wielkość cargo przewożonego na kołach do głównych portów lotniczych w Europie, które przedstawiłem na konferencji Multimodal Europe w kwietniu tego roku, nie stwarzają żadnych złudzeń. Przewozy cargo lotniczego z Polski i do Polski rosną, jednakże w dalszym ciągu nie przekroczyły jednego procenta cargo jakie jest wysyłane z/do Europy.

W towarowych przewozach powietrznych zapewne nigdy nie będziemy odgrywali znaczącej roli. Czy jednak mamy realne szanse konkurować z krajami Europy Środkowo Wschodniej, takimi jak Czechy, Węgry, Austria czy Słowacja?

Polska ma duże możliwości dynamicznego rozwoju przewozów cargo. Zlokalizowane jest u nas wiele zakładów produkcyjnych, które uczestniczą w wymianie międzyna-

Przewozy cargo lotniczego z Polski i do Polski rosną, jednakże w dalszym ciągu nie przekroczyły jednego procenta cargo jakie jest wysyłane z/do Europy.



W dalszym ciągu przewóz lotniczy jest najszybszym rodzajem transportu międzykontynentalnego, pojawiło się również dużo więcej pojemności w nowych samolotach szerokokadłubowych, takich jak Boeing 787, 777 czy Airbus 350, jednakże większość tej pojemności dostępna jest w największych portach lotniczych



Większość frachtu lotniczego (42% CEE i 47% z Polski) przemieszczana jest na kontynent północnoamerykański, co powoduje, że wpływ światowych trendów na te rynki jest niewielki

rodowej i są zmuszone do transportu towarów drogą lotniczą. W szczególności, że są to zakłady produkujące podzespoły, które w ramach procesów globalizacji produkcji muszą być szybko przewożone do fabryk zajmujących się montażem, gdzie

wymogom biznesu cargo. Z drugiej strony, obsługiwane połączeń transkontynentalnych w Warszawie blokuje wejście innych przewoźników, z nowymi połączeniami wykonywanymi samolotami *all cargo*. Przykład Pragi i Budapesztu wskazuje, że przy

zów cargo lotniczego. Ponadto *air cargo* traktowane jest jako jedynie dodatkowy składnik generowania przychodów, a nie jako samodzielny biznes. Stwierdzenie to dotyczy zarówno narodowego przewoźnika, jak i spedytorów. Transport lotniczy jest osobnym rodzajem biznesu ze swoim produktem, rynkiem, klientami. Brak akceptacji dla tego faktu powoduje, że na polskim rynku TSL obszar ten jest marginalizowany. W wyniku tego silna konkurencja ze strony sąsiadów wywiera znaczący wpływ na ograniczanie rozwoju biznesu. Porty lotnicze, dostrzegając możliwość rozwoju tego biznesu, nie zauważają, że przyzwoitej jakości obsługi i konkurencyjnego poziomu cen za obsługę naziemną nie da się utrzymać przeładowując 4-5 tys. ton cargo rocznie.

Poza tym czeka nas proces konsolidacji, podobny jaki zachodził u naszych zachodnich sąsiadów w latach osiemdziesiątych. Cargo lotnicze służy rozwojowi innowacyjnych rozwiązań w zakresie przemysłu, ponieważ zapewnia szybki dostęp i wymianę towarów pomiędzy uczestniczącymi w globalnym podziale pracy. Aby nasz kraj liczył się jako miejsce gdzie rozwój i innowacje są promowane, niezbędne jest przygotowanie narodowego programu rozwoju przewozów cargo lotniczego uwzględniającego udział wszystkich interesariuszy takiego projektu. <

Aby nasz kraj liczył się jako miejsce gdzie rozwój i innowacje są promowane, niezbędne jest przygotowanie narodowego programu rozwoju przewozów cargo lotniczego uwzględniającego udział wszystkich interesariuszy takiego projektu.

czas oczekiwania na komponenty musi być ściśle określony i krótki.

A jaką rolę w rozwoju tych przewozów odgrywa PLL LOT?

Zasadniczy wpływ na rozwój cargo w Polsce ma narodowy przewoźnik, a w szczególności wykorzystanie jego floty samolotów szerokokadłubowych Boeing 787. Sześć samolotów obecnych we flocie LOT stanowi dużą szansę na rozwój biznesu cargo, lecz sezonowość przewozów pasażerskich, która decyduje o układzie siatki połączeń dla tych samolotów nie zawsze odpowiada

rynkowi podobnym do polskiego, Cargolux i Qatar Airways znalazły sposobność, aby w tych portach prowadzić operacje na samolotach szerokokadłubowych cargo.

Jakie są – Pana zdaniem – najważniejsze bariery utrudniające szybszy rozwój lotniczego cargo w Polsce? Czy oprócz przewoźników, spedytorów i właścicieli lotnisk do działań na rzecz rozwoju tej branży powinno w większym niż dotąd zakresie włączyć się państwo?

Moim zdaniem podstawową barierą jest brak wiedzy na temat specyfiki przewo-

1 procent polskiego cargo lotniczego

81,51 tys. ton cargo obsłużono w polskich portach lotniczych w ruchu krajowym i międzynarodowym w 2015 r., co oznacza 11,8% wzrost w stosunku do roku poprzedniego. Najwięcej, 58,24 tys. ton frachtu (o 9% więcej niż w 2014 r.) odprawiono na Lotnisku Chopina, które zdecydowanie wyprzedziło Katowice Pyrzowice, gdańskie lotnisko im. L. Wałęsy i podrzeszowską Jasionkę. Pierwszy kwartał roku bieżącego potwierdził rozwojową tendencję lotniska warszawskiego, na którym fracht lotniczy był o prawie 14% większy niż w analogicznym okresie 2015 r.

Wyniki te, choć mogą budzić pewien optymizm, oznaczają nieznaczne tylko zmniejszenie dystansu, jaki dzieli wciąż polski fracht lotniczy od większości graczy na europejskim rynku, nie mówiąc już o rynku globalnym. Największe porty lotnicze cargo na świecie, takie jak Hongkong, Memphis czy Dubaj przeładowują rocznie kilkadziesiąt razy więcej ładunków niż port warszawski, który na zestawieniu publikowanym co rok przez ACI (Airport Council International) znalazł się na 178 miejscu, a Katowice-Pyrzowice – inwestujące ostatnio duże środki na rozbudowę infrastruktury dla przewozów cargo – pod koniec trzeciej setki.

Europejska konkurencja

Więcej niż lotnisko Chopina przeładowują też konkurenci z Europy Centralnej. Praga obsłużyła w ubiegłym roku 84 tys. ton cargo, Budapeszt – 91,3 tys. ton, a Wiedeń – 272,5 tys. ton (air cargo i tracking). Rekordowe przeładunki odnotowują porty lotnicze w Niemczech – Frankfurt (2 mln ton), Lipsk (około 900 tys. ton) i Kolonia (prawie 700 tys. ton). Tymczasem cały rynek lotniczego cargo w Polsce, (wliczając w to fracht dowożony do hubów transportem drogowym) szacowany jest, według Mariusza Kuczka, byłego, wieloletniego dyrektora Biura Cargo i Poczty PLL LOT, na ok. 200 tys. ton. – Rynek

frachtu lotniczego w Polsce podzieliły między siebie trzy główne linie lotnicze: Polskie Linie Lotnicze LOT SA Cargo (18,3%), Lufthansa (17,6%) i Emirates (9,3%), które zajmują 45% rynku powietrznych przewozów towarowych, a reszta należy do pozostałych przewoźników. Sprzedaż przesyłek wszystkich linii lotniczych prowadzona jest przez spedytatorów. Najwięksi z nich w biznesie lotniczym to DHL Global Forwarding posiadający 15% rynku przewozów z Polski, CEVA Logistic – 7%, DB Schenker – 6,4%. Sprzedaż bezpośrednia linii lotniczych stanowi 6,2%. Generalni Agenci Sprzedaży innych linii lotniczych to 5,5%. Pozostałe 60% jest rozdrobnione i pozostaje w gestii ponad 120 firm spedycyjnych.

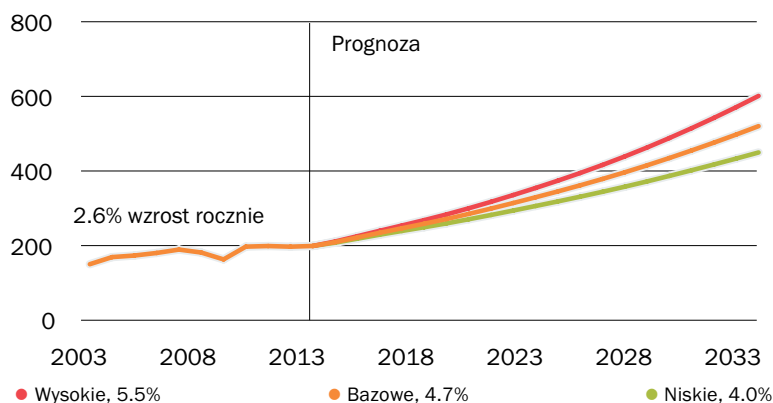


Rynek frachtu lotniczego w Polsce podzieliły między siebie trzy główne linie lotnicze: Polskie Linie Lotnicze LOT SA Cargo (18,3%), Lufthansa (17,6%) i Emirates (9,3%), które zajmują 45% rynku powietrznych przewozów towarowych. Reszta należy do pozostałych przewoźników

Największe porty lotnicze cargo na świecie, takie jak Hongkong, Memphis czy Dubaj przeładowują rocznie kilkadziesiąt razy więcej ładunków niż port warszawski, który na zestawieniu publikowanym co rok przez ACI (Airport Council International) znalazł się na 178 miejscu.

Światowe przewozy cargo będą wzrastać 4,7% rocznie do 2033 r.

Przychody w mld tonokilometrów



Źródło: World Air Cargo Forecast 2014-2015

Polski rynek lotniczego cargo stanowi tylko 1% obsługiwanego w całej Europie. Potentatem powietrznego cargo, nawet w skali regionalnej, raczej nigdy nie będziemy, co nie znaczy, że mielibyśmy rezygnować z działań na rzecz rozwoju tego sektora. Globalny rynek lotniczy przewozu towarów, mimo okresowych spadków i zastojów, od lat rośnie bardzo dynamicznie. O ile w 2000 r. samolotami transportowano ponad 30 mln ton towarów, a praca przewozowa wniosła 118 mld tkm, to 2014 było już 51,5 mln ton i 194 mld tkm. Międzynarodowe Stowarzyszenie Transportu Lotniczego zakłada, że uporawszy się z kolejnym okresowym spadkiem koniunktury w światowej gospodarce, cargo powinno rozwijać się w najbliższych dwu-trzech latach w tempie nieco ponad 4% rocznie. Boeing w swej długofalowej prognozie frachtu lotniczego do 2033 r., przewiduje, że będzie się on rozwijał w tempie 4,7% rocznie, osiągając wzrost z 207,8 mld tkm w 2013 do 521,8 mld tkm w 2033. Optymistycznie wyglądają też prognozy Airbusa.

Szanse dla Lotniska Chopina

Podobnego zdania jest Mariusz Szpikowski, dyrektor naczelny lotniska na Okęciu. – *Jesteśmy na ścieżce wzrostu w tej kategorii przewozów* – mówi. Opierając się na prognozach na 2016 r., uważa on, że zapotrzebowanie na towary przewożone drogą lotniczą do i z naszej części Europy będzie się zwiększało. W ubiegłym roku najpopularniejszymi kierunkami przewo-



Cargo powinno rozwijać się w najbliższych dwu-trzech latach w tempie nieco ponad 4% rocznie. Boeing w swej długofalowej prognozie frachtu lotniczego do 2033 r., przewiduje, że będzie się on rozwijał w tempie 4,7% rocznie

Polski rynek lotniczego cargo stanowi tylko 1% obsługiwanego w całej Europie. Potentatem powietrznego cargo, nawet w skali regionalnej, raczej nigdy nie będziemy, co nie znaczy, że mielibyśmy rezygnować z działań na rzecz rozwoju tego sektora.

zów cargo z/do Warszawy, wg wielkości wolumenu, były: Lipsk (8,2 tys. ton), Kolonia (8,0 tys. ton), Dubaj (6,1 tys. ton), Nowy Jork /Newark (5,8 tys. ton) i Chicago (5,1 tys. ton). Najwięksi przewoźnicy cargo, operujący w 2015 r. na Lotnisku Chopina to: PLL LOT (21,0 tys. ton), UPS Airlines

(9,5 tys. ton), European Air Transport (8,2 tys. ton), Emirates (6,1 tys. ton) i TNT Airways (3,0 tys. ton).

O ile 2015 r. był dla tego lotniska udany pod względem przewozów towarów, to o 7,4% zmniejszył się wolumen przewożonej poczty, w porównaniu do 2014. Łącznie obsłużono ponad 14 tys. ton poczty. Przesyłki lotnicze na lotach krajowych spadły, podobnie jak rok wcześniej, o 48%. Nieznacznie, bo zaledwie o 2,2%, wzrosła masa poczty przewiezionej do/z Warszawy na trasach międzynarodowych, z czego więcej przesyłek zostało wysłanych z Polski (7,4 tys. ton), niż odebranych w kraju (5,1 tys. ton).

Zwiększający się ruch cargo, na który tak bardzo liczy Mariusz Szpikowski, wymaga rozbudowy infrastruktury dla tego ruchu. Dwa lata temu na lotnisku Chopina zakończono budowę nowej płyty postojowej dla samolotów transportowych. Wówczas też przymierzano się do budowy nowego terminala cargo. – *Nie zdecydowaliśmy jeszcze o formie tej inwestycji. Możemy wnieść grunt pod inwestycję firmy kurierskiej, ale możemy też wybudować terminal cargo sami pod warunkiem pozyskania wcześniej długoterminowego najemcy* – informował w czerwcu 2015 r. ówczesny dyrektor lotniska Michał Kaczmarzyk. Kilka miesięcy później podjęto decyzję, że na zlecenie firmy DHL firma handlingowa

Ilość obsłużonego cargo on board (w kg) w polskich portach lotniczych w ruchu krajowym i międzynarodowym w roku 2014-2015

Nazwa Portu	rok		dynamika 2015/2014
	2015	2014	
Chopina w Warszawie	58 282 441	53 474 582	9,0%
Katowice Pyrzowice	14 519 372	14 197 979	2,3%
Gdańsk im. L. Wałęsy	4 431 936	4 138 479	7,1%
Rzeszów – Jasionka	3 863 349	804 703	380,1%
Poznań – Ławica	260 623	153 706	69,6%
Wrocław – Strachowice	89 272	115 930	-23,0%
Szczecin - Goleniów	53 566	21 397	150,3%
Bydgoszcz – Szwedersko	99	1 511	-93,4%
Port Lotniczy Lublin	14 968	656	2181,7%
Łódź – Lublinek	0	0	-
Kraków – Balice	0	0	-
Radom – Sadków	0	0	-
Zielona Góra – Babimost	0	0	-
Warszawa-Modlin	0	0	-
Suma końcowa	81 515 626	72 908 943	11,8%

Źródło: Opracowanie ULC na podstawie informacji uzyskanych z portów lotniczych, Warszawa, kwiecień 2016



Przesyłki lotnicze na lotach krajowych spadły, podobnie jak rok wcześniej, o 48%. Nieznacznie, bo zaledwie o 2,2%, wzrosła masa poczty przewiezionej do/z Warszawy na trasach międzynarodowych

Terminalowe inwestycje

Tymczasem w kwietniu bieżącego roku na lotnisku w Katowicach Pyrzowicach, największym polskim porcie regionalnym, otwarto nowy terminal cargo. Będzie mógł on obsłużyć nawet 50 tysięcy ton ładunków rocznie. Koszt inwestycji to 36 milionów złotych. Obiekt ten ma powierzchnię 12 tysięcy metrów kw. i jest niemal trzykrotnie większy od obecnie używanego. Głównym najemcą terminala, na podstawie wcześniej podpisanego porozumienia z Górnośląskim Towarzystwem Lotniczym (GTL), zarządzającym Katowice Airport, będzie DHL Express (Poland). Obiekt ten powstał na 11 hektarowej działce, przed nową płytą postojową dla frachtowców.

W ubiegłym roku najpopularniejszymi kierunkami przewozów cargo z/ do Warszawy, wg wielkości wolumenu, były: Lipsk (8,2 tys. ton), Kolonia (8,0 tys. ton), Dubaj (6,1 tys. ton), Nowy Jork / Newark (5,8 tys. ton) i Chicago (5,1 tys. ton).

(odprawa podróżnych i towary) LSAirport Services, zbuduje nowy terminal kurierski. Budynek o powierzchni 7 tys. m² stanie niedaleko istniejącego terminalu towarowego na ul. Wirażowej, w bezpośrednim sąsiedztwie Lotniska Chopina. Ma być gotowy na jesień 2017 r.

Według ambitnych planów GTL ma stanowić on ważny element Cargo City, które kosztem 2 mld zł powstałoby wokół lotniska i stanowiło część Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Śladem Katowic postanowił pójść port Lotniczy Gdańsk im. Lecha Wałęsy.

Ilość obsłużonego cargo on board (w kg) w polskich portach lotniczych w ruchu krajowym i międzynarodowym w czwartym kwartale lat 2014-2015

Nazwa Portu	czwarty kwartał		dynamika 2015/2014
	2015	2014	
Chopina w Warszawie	15 258 998	12 882 655	18,4%
Katowice Pyrzowice	3 579 433	3 626 159	-1,3%
Gdańsk im. L. Wałęsy	1 133 073	1 045 406	8,4%
Rzeszów – Jasionka	1 068 869	635 612	68,2%
Poznań – Ławica	163 708	44 483	268,0%
Wrocław – Strachowice	24 560	33 597	-26,9%
Szczecin – Goleniów	53 566	87	61470,1%
Bydgoszcz – Szwedzowo	0	390	-100,0%
Port Lotniczy Lublin	421	1	42000,0%
Łódź – Lublinek	0	0	-
Kraków – Balice	0	0	-
Radom – Sadków	0	0	-
Zielona Góra – Babimost	0	0	-
Warszawa – Modlin	0	0	-
Suma końcowa	21 282 628	18 268 390	16,5%

Źródło: Opracowanie ULC na podstawie informacji uzyskanych z portów lotniczych, Warszawa, kwiecień 2016

Największe lotniska cargo na świecie w 2015 r.

Nazwa portu	przewozy cargo	zmiana 2015/2014 w tonach
1. Hongkong	4 222 277	0,2%
2. Memphis	4 290 633	0,8%
3. Szanghaj	3 273 732	2,9%
4. Anchorage	2 624 312	5,3%
5. Incheon (Korea Płd)	2 595 674	1,5%
6. Dubaj	2 505 507	4,5%
7. Louisville	2 350 656	2,5%
8. Narita	2 122 134	-0,5%
9. Frankfurt	2 076 734	-2,6%
10. Dayuan (Tajwan)	2 025 291	-3,0%
11. Miami	2 005 171	0,3%
12. Los Angeles	1 931 583	6,1%
13. Pekin	1 889 830	2,7%
14. Singapur	1 886 800	0,4%
15. Paryż (de Gaulle)	1 861 197	-1,4%
16. Chicago	1 884 336	10,4%
17. Amsterdam	1 655 353	-0,9%
18. Londyn (Heathrow)	1 591 642	0,2%
19. Guangzhou (ChRL)	1 537 759	5,8%
20. Doha (Katar)	1 454 952	46,0%

źródło: Wikipedia

W listopadzie ub. roku zarząd portu i firma DHL Express podpisały umowę na budowę nowoczesnego terminala DHL wraz z towarzyszącą infrastrukturą. Wartość projektu to około 4 mln euro. Według zapewnień prezesa lotniska Tomasza Kłoskowskiego, nowy terminal kurierski zostanie oddany do użytku na początku 2018 r. Jak podkreślił, cytowany przez PAP Tomasz Buraś, dyrektor zarządzający DHL Express – *Obiekt w Gdańsku pod względem powierzchni, przepustowości i wydajności będzie jedną z dziesięciu największych jednostek operacyjnych w regionie Europy Środkowej.*

Na tym nie koniec infrastrukturalnego boomu na polskich lotniskach. Jeszcze w tym roku powinien zostać oddany do użytku terminal cargo w podrzeszowskiej Jasionce. Wbuduje go firma developerka Waimea. Terminal ma mieć ponad 5 tys. m² powierzchni, prowadzona będzie tutaj obsługa wszelkiego typu ładunków, począwszy od palet, poprzez kontenery, materiały i surowce luzem, na przesyłkach nietypowych kończąc. Przepustowość może osiągnąć nawet do 25 tys. ton towaru rocznie. ◀

Franciszek Nietz

Najważniejszy element globalnej działalności

Firma DHL Express, realizująca międzynarodowe przesyłki ekspresowe, obecna jest na kluczowych lotniskach w Polsce, działających w międzynarodowym lotniczym ruchu towarowym – tj. w Warszawie, w Katowicach oraz w Gdańsku.

Wskali miesiąca DHL Express wykonuje 200 połączeń lotniczych do i z Polski. Transport lotniczy stanowi najważniejszy element globalnej działalności DHL Express, dysponującej na świecie siatką 120 tys. połączeń, realizowanych do ponad 220 krajów i terytoriów.

Nowe inwestycje

Wzrastająca liczba klientów prowadzących działalność ponadkrajową, wymaga od firm logistycznych ciągłego doskonalenia wszystkich procesów związanych z ich obsługą. Wiąże się to ze wzrostem zatrudnienia w tej branży i odpowiednimi programami szkoleniowymi dla pracowników, ale również ze zwiększonymi nakładami inwestycyjnymi na stworzenie odpowiedniej infrastruktury dostosowanej do szczególnych wymagań transportu lotniczego cargo. Przykładem powstającej infrastruktury jest Airport Katowice, gdzie trwa budowa nowego kurierskiego terminala lotniczego DHL Express do obsługi całej południowej Polski. Rozpo-

częły się również prace związane z budową dedykowanego DHL Express obiektu – międzynarodowego lotniczego terminala kurierskiego, zlokalizowanego przy Porcie Lotniczym im. Fryderyka Chopina w Warszawie. Ponadto trwają prace zwią-

Wzrastająca liczba klientów prowadzących działalność ponadkrajową, wymaga od firm logistycznych ciągłego doskonalenia wszystkich procesów związanych z ich obsługą.

zane z budową nowoczesnego obiektu operacyjnego na lotnisku w Gdańsku, którego termin oddania zaplanowany został na początek 2018 r.

Obsługa wielu branż

Z międzynarodowych usług lotniczych DHL Express korzystają firmy z branży elektronicznej, automotive, a także lotniczej (komponenty) i branży elektrotech-

nicznej. Do klientów DHL Express należą także firmy z sektora tzw. *consumer electronic*, zajmujące się importem i dystrybucją sprzętu elektroniki użytkowej, takiego jak tablety, telefony, smartfony. Z międzynarodowych usług ekspresowych regularnie

korzystają również krajowi producenci sprzętu AGD i elektrotechnicznego, którzy eksportują swoje towary do Europy, do krajów Bliskiego i Środkowego Wschodu, a także Afryki Północnej. Równocześnie na dużą skalę z DHL Express współpracują zlokalizowane w Polsce centra serwisowe, zajmujące się serwisem naprawczym i wymiennym dla sprzętu elektrotechnicznego z całej Europy. ◀

MG



Z międzynarodowych usług lotniczych DHL Express korzystają firmy z branży elektronicznej, automotive, a także lotniczej (komponenty) i branży elektrotechnicznej

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



UPS w Europie, często poprzez hub w Kolonii, obsługuje 56 krajów i terytoriów, posiada ponad 16 tys. punktów obsługi (Centra UPS, punkty MBE, Punkty Kiala, Punkty UPS Access Point) oraz ponad 400 obiektów operacyjnych (włączając 500 tys. m² powierzchni magazynowej)

Kolonia centrum lotniczym UPS w Europie

Niewielu operatorów logistycznych działa na tak globalną skalę jak UPS, świadcząc usługi w ponad 220 krajach i terytoriach na całym świecie. Ta wywodząca się ze Stanów Zjednoczonych firma przewagę rynkową zdobyła m.in. dzięki upowszechnieniu usług przewozu przesyłek, ich konsolidacji i byciu pionierem w wykorzystywaniu transportu samochodowego już w 1913 r., a następnie lotniczego i stworzeniu własnej floty.

Dużym atutem była data powstania UPS – rok 1907, gdyż w tym czasie logistyka była „w powijakach”, więc możliwości rozwoju firmy zajmującej się przewozem przesyłek były duże, należało je tylko dobrze wykorzystać. UPS to zrobił m.in. oferując w 1929 r. jako pierwsza firma przewozowa usługi lotnicze przy wykorzystaniu prywatnych linii lotniczych. Można tu jednak mówić o fałstarcie, gdyż niewystarczający wolumen przesyłek sprawił, że wycofano usługi już w tym samym roku. Działalność lotniczą wznowiono w 1953 r., proponując dostarczanie przesyłek do głównych miast na wschodnim i zachodnim wybrzeżu Stanów Zjednoczonych w ciągu dwóch dni, z wykorzystaniem podczas transportu rejsowych lotów komercyjnych.

Walka o zezwolenia

W latach 50. stawiano jednak wiele ograniczeń uniemożliwiających prowadzenie działalności w wielu częściach USA. Często nadawcy byli zmuszeni korzystać z usług kilku przewoźników, by ich paczka dotarła w końcu do miejsca przeznaczenia. Każde przekroczenie granicy stanowej wy-

magало zgody władz federalnych, a władze poszczególnych stanów musiały wydać pozwolenie na transport paczek wewnątrz swego terytorium. Dopiero w 1975 r. Międzystanowa Komisja Handlu zezwoliła UPS na świadczenie usług międzystanowych z i do Montany oraz Utah, a także na rozszerzenie mniejszych regionów usługowych na obszar całego stanu w Arizonie,

UPS Airlines plasują się pośród 10 największych linii lotniczych w Stanach Zjednoczonych i zarządzają międzynarodową siecią przewozu małych paczek i dokumentów obejmującą swoim zasięgiem rejony zarówno Oceanu Atlantyckiego, jak i Pacyfiku.

Przychód firmy w 2015 r. wyniósł 58,4 mld dol, na co pracowały 444 tys. osób (362 tys. w Stanach Zjednoczonych i 82 tys. w pozostałych krajach). Z tego przychód z obsługi paczek to 48,9 mld dol, a z łańcucha dostaw i frachtu – 9,5 mld dol.

Idaho i Nowadzie. UPS pozwolono także na połączenie usług dostępnych w tych pięciu stanach z działalnością prowadzoną na wybrzeżu Pacyfiku oraz we wszystkich stanach na wschodzie kraju. W rezultacie UPS stał się pierwszą firmą przewozową obsługującą wszystkie adresy w każdym z 48 stanów USA.

W latach 80., ze względu na wzrost popytu na przesyłki lotnicze, zniesienie rządowych kontroli nad przemysłem lotniczym i zmniejszenie liczby lotów przez linie komercyjne, UPS zaczął tworzyć własną flotę powietrzną.

W 1985 r., wraz z uruchomieniem połączeń pomiędzy USA oraz sześcioma krajami europejskimi, dla UPS rozpoczęła się nowa era w dziedzinie obsługi międzynarodowych paczek i dokumentów. Jednak dopiero w 1988 r. Amerykańska Administracja Lotnicza (FAA) zezwoliła UPS na rozpoczęcie przelotów, co oznaczało oficjalne utworzenie linii lotniczych UPS i rozszerzenie usługi Worldwide Express w celu dostarczania paczek i dokumentów do ponad 175 krajów (wcześniej były to 104 kraje).

UPS Airlines

Stworzenie UPS Airlines trwało nieco ponad rok, a wykorzystano przy tym wszystkie wymagane technologie oraz systemy zabezpieczeń. Także dzięki temu dziś systemy komputerowe UPS Airlines należą do najbardziej zaawansowanych na świecie.

UPS Airlines obecnie plasują się pośród 10 największych linii lotniczych w Stanach Zjednoczonych i zarządzają międzynarodową siecią przewozu małych paczek i dokumentów obejmującą swoim zasięgiem rejony zarówno Oceanu Atlantyckiego, jak i Pacyfiku. Dzięki usługom międzynarodowym, UPS dociera do ponad 4 miliardów osób, oferując szeroki asortyment rozwiązań, w tym przewóz przesyłek i frachtu, obsługę handlu międzynarodowego oraz wykorzystanie nowoczesnych technologii, umożliwiając bardziej wydajne zarządzanie w świecie.

Przychód firmy w 2015 r. wyniósł 58,4 mld dol, na co pracowały 444 tys. osób (362 tys. w Stanach Zjednoczonych i 82 tys. w pozostałych krajach). Z tego



W latach 80., ze względu na wzrost popytu na przesyłki lotnicze, zniesienie rządowych kontroli nad przemysłem lotniczym i zmniejszenie liczby lotów przez linie komercyjne, UPS zaczął tworzyć własną flotę powietrzną

W 1986 r. za główny europejski port przeładunkowy w sieci połączeń lotniczych UPS został wybrany hub lotniczy UPS w Kolonii/Bonn.

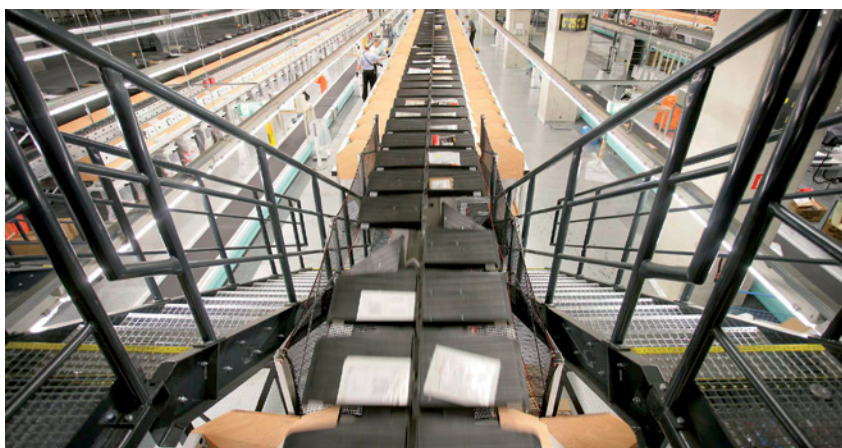


W 1988 r. Amerykańska Administracja Lotnicza (FAA) zezwoliła UPS na rozpoczęcie przelotów, co oznaczało oficjalne utworzenie linii lotniczych UPS i rozszerzenie usługi Worldwide Express w celu dostarczania paczek i dokumentów do ponad 175 krajów

przychód z obsługi paczek to 48,9 mld dol, a z łańcucha dostaw i frachtu – 9,5 mld dol. W ciągu zeszłego roku firma dostarczyła 4,7 mld paczek i dokumentów, a to oznacza, że średnio w ciągu jednego dnia przewożono 18,3 mln paczek i dokumentów, w tym 2,7 mln stanowiły przesyłki międzynarodowe. Z roku na rok jest ich coraz więcej, tylko w pierwszym kwartale 2016 r. spółka odnotowała ponad 15% wzrost zysku operacyjnego przesyłek międzynarodowych – ukształtował się on na poziomie 574 mln dol, dzięki poprawie wyników we wszystkich regionach.

Kolonia – okno na świat w Europie

W Europie UPS pojawił się w 1975 r. Miejscem, od którego rozpoczął działalność były Niemcy. Jednak dopiero po 10. latach firma uruchomiła połączenia lotnicze pomiędzy Stanami Zjednoczonymi oraz sześcioma krajami europejskimi. W 1986 r. za główny europejski port przeładunkowy w sieci połączeń lotniczych UPS został wy-



W 2012 r. podjęto decyzję o rozbudowie hubu w Kolonii/Bonn. Operacja trwała 2 lata i kosztowała 200 mln dol. Była to największa inwestycja budowlana jaką UPS zrealizowało w swojej historii poza Stanami Zjednoczonymi

brany hub lotniczy UPS w Kolonii/Bonn. Na Kolonię zdecydowano się ze względu na doskonałą lokalizację – bliskość niemieckich i europejskich centrów biznesowych, rozbudowaną infrastrukturę i sieć dróg, system pasów startowych umożliwiając obsługę samolotów dowolnej wielkości, elastyczny rynek pracy i dobre warunki atmosferyczne, co pozwala na wykonywanie lotów przez 24 godz. na dobę.

Liczba przesyłek jednak stale rosła i hub, który pełnił rolę europejskiego okna na świat dla handlu i eksportu międzynarodowego, stawał się za mały. W 2012 r. podjęto decyzję o jego rozbudowie. Operacja trwała 2 lata i kosztowała 200 mln dol. Była to największa inwestycja

budowlana jaką UPS zrealizowało w swojej historii poza Stanami Zjednoczonymi. Dzięki temu firma umocniła się na pozycji największego pracodawcy na lotnisku Kolonia/Bonn, zatrudniającego dziś ponad 2500 osób, a hub pozostaje jednym z największych i najbardziej zaawansowanych technologicznie obiektów sortujących na

świecie. Jego powierzchnia operacyjna ma ponad 105 tys. m² (26 akrów), co jest równoznaczne wielkości 15 boisk piłkarskich. Osiem zautomatyzowanych, dodatkowych sortowników zwiększyło wydajność sortowania o 70%, do 190 tys. paczek na godzinę, co daje około 53 paczki na sekundę. Sortowanie odbywa się pomiędzy godziną 23.00 a 2.30, a w trakcie procesu wykorzystywanych jest 530 skanerów.

Rozbudowa uzupełnia istniejące obiekty o dodatkowe nowoczesne technologie i obejmuje powiększenie jednego z budynków, który częściowo poświęcony jest obsłudze frachtowych przesyłek ekspresowych. Przesyłki sortowane są na taśmach o łącznej długości 40 km, a czas jaki zajmuje sort przesyłki wynosi średnio jedynie 15 minut.

Dla małych i dużych

Centrum Kolonia/Bonn pełni rolę globalnego hubu logistycznego dla dużych koncernów międzynarodowych oraz małych i średnich firm europejskich. Wspólnie z głównym portem lotniczym UPS w Louisville w USA oraz portami azjatyckimi

Hub w Kolonii/Bonn pozostaje jednym z największych i najbardziej zaawansowanych technologicznie obiektów sortujących na świecie. Jego powierzchnia operacyjna ma ponad 105 tys. m² (26 akrów),

Wykonując codziennie 37 lotów (przychodzących/wychodzących do Kolonii) UPS korzysta przede wszystkim z własnej floty liczącej 17 samolotów. Dodatkowo czarteruje 20 samolotów



w Hong Kongu, Shenzhen i Szanghaju hub w Kolonii/Bonn pełni kluczową rolę w optymalnej obsłudze klientów UPS z i spoza Europy w zakresie usług międzynarodowych w konkurencyjnym i coraz bardziej wymagającym globalnym środowisku.

Wykonując codziennie 37 lotów (przychodzących/wychodzących do Kolonii) UPS korzysta przede wszystkim z własnej floty liczącej 17 samolotów. Są to dwa samoloty Boeing B747-400F, jeden Boeing B757-200, dziesięć samolotów Boeing B767-300 ER 10, cztery MD-11 F. Dodatkowo czarteruje 20 samolotów: osiem ATR 72, jeden Airbus A300B6, 11 sztuk Boeing B767-200. W trakcie wykonywania operacji wykorzystywane są 94 stanowiska lotnicze i 29 drogowych dla przesyłek przychodzących oraz 368 stanowisk lotniczych i 100 drogowych dla przesyłek wychodzących.

Informacji potrzebnych podczas planowania przelotów, tworzenia harmonogramów i obsługi załadunków dostarcza Computerized Operations Monitoring oraz Planning and Scheduling System (COMPASS). System ten umożliwia tworzenie optymalnych harmonogramów lotów z wyprzedzeniem do sześciu lat i nie ma równego sobie odpowiednika w całej branży.

Do Kolonii, Okęcia i Pyrzowic

UPS w Europie, często poprzez hub w Kolonii, obsługuje 56 krajów i terytoriów, posiada ponad 16 tys. punktów obsługi (Centra UPS, punkty MBE, Punkty Kia, Punkty UPS Access Point) oraz ponad 400 obiektów operacyjnych (włączając 500 tys. m² powierzchni magazynowej). Zatrudnia ponad 45 tys. osób (na świecie 444 tys., w tym 362 tys. w USA). Flota dostawcza w Europie liczy ponad 14 tys. samochodów dostawczych. Na terenie Europy odbywa się codziennie 166 lotów, które obsługiwane są przez 54 porty, oraz 141 lotów na i z innych kontynentów, przy udziale 11 portów, gdzie węzłowym portem lotniczym w Europie jest Kolonia/Bonn. W położonej kilkadziesiąt kilometrów dalej Brukseli, znajduje się europejska Centrala UPS. Światowa mieści się w Atlancie (Stany Zjednoczone).

Z Warszawy, z lotniska Okęcie codziennie z przesyłkami na pokładzie wylatuje do Kolonii MD – 11 F. Drugim polskim portem lotniczym, który ma stałe połączenie z Kolonią/Bonn są Pyrzowice.

W Polsce firma działalność rozpoczęła w 1992 r. poprzez usługi firmy partnerskiej – "PPS Polkurier", którą UPS przejął w marcu 2001. W 2005 r. dokonał przejęcia Messenger Service Stolica S.A., aby w dalszym ciągu wzmacniać swoje możliwości na polskim rynku.

Polska Centrala firmy mieści się w Warszawie, również z tego miasta, z lotniska Okęcie codziennie z przesyłkami na pokładzie wylatuje do Kolonii MD-11 F. Drugim polskim portem lotniczym, któ-

żarówkę oraz 125 miejsc parkingowych i załadunkowych dla samochodów dostawczych. Taśmociągi są różnie skonstruowane, np. niektóre z nich ułatwiają rozładunek i załadunek paczek z głębi samochodu, wszystko dzięki temu, że stosownie do potrzeb osób je wypakowujących może on być automatycznie wydłużany i wpuszczany w przestrzeń samochodu. Z kolei umiejscowienie paczek na niższych położonych taśmociągach ułatwiają ludziom specjalne pochylnie, dzięki którym nie muszą się oni



Centrum przeładunkowe UPS w Strykowie pełni funkcję przeładunkową i dystrybucyjną dla przesyłek różnej wielkości, a rozwiązania technologiczne jakie zastosowano umożliwiają sortowanie do 15 tys. przesyłek na godzinę

ry ma stałe połączenie z Kolonią/Bonn są Pyrzowice.

Większość przesyłek eksportowych i importowych trafia na te dwa lotniska w Polsce, część z nich przechodząc dodatkowo przez otwarte rok temu nowe centrum przeładunkowe UPS w Strykowie. Obiekt pełni funkcję przeładunkową i dystrybucyjną dla przesyłek różnej wielkości, a rozwiązania technologiczne jakie zastosowano umożliwiają sortowanie do 15 tys. przesyłek na godzinę. Natomiast przepustowość budynku to aż 22,5 tys. paczek na godzinę. W centrum znajduje się 71 bram załadunkowych i rozładunkowych dla cięż-

schylać. Natomiast efektywne energetycznie rozwiązania umożliwiają maksymalne wykorzystanie oświetlenia naturalnego, takie jak *smart lighting* (pozwalających sterować oświetleniem stosownie do natężenia ruchu i dostępności światła dziennego w danym miejscu) i świetliki doświetlające przestrzeń. Z kolei podziemny zbiornik na wodę częściowo zaspokaja zapotrzebowania na wodę w budynku. Co więcej, działka i budynek przygotowane są do rozbudowy, która pozwoli na podwojenie przepustowości budynku.

Z centrum przesyłki trafiają do końcowych odbiorców poprzez 15 obiektów operacyjnych dla paczek oraz kilkanaście frachtowych oraz ponad 1300 punktów obsługi znajdujących się w naszym kraju (oddziały UPS, punkty UPS Access Point i punkty MBE). Wszystkie operacje obsługuje 2500 osób i flota dostawcza ponad 1800 pojazdów należących do podwykonawców firmy. Wszyscy pracują na sukces firmy. ◀

Elżbieta Haber

Z centrum przesyłki trafiają do końcowych odbiorców poprzez 15 obiektów operacyjnych dla paczek oraz kilkanaście frachtowych oraz ponad 1300 punktów obsługi znajdujących się w naszym kraju.

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.



8 - 10 listopada 2016

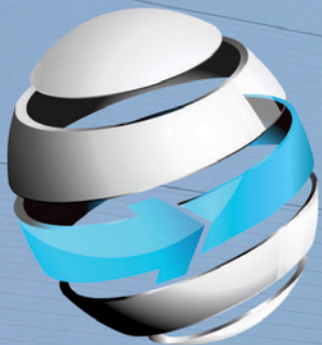
Prądzińskiego 12/14, Warszawa

BIZNES.

IV MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI

trans-poland.pl





NATANEK



Nasz transport
Twój sukces!