

LIPIEC-SIERPIEŃ – 7-8/2017 (82)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Tematy numeru:

**Logistyka branży chemicznej,
paliwowej i przemysłowej**

Transport lotniczy

**Faktoring – finansowanie
na dobre i złe czasy**



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

TransPoland



V Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

8 - 10 listopada 2017
EXPO XXI WARSZAWA

www.trans-poland.pl

Łączymy Twój biznes
ze światem



viaon gwarantuje niższe ceny
rozwiązań dla transportu

Wyjątkowe PROMOCJE



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



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

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



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

**Sprawdź nasze pozostałe promocje na
www.viaon.pl**

Promocje trwają do odwołania



WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK



KONTAKT:

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



Dane napływające z rynku wskazują, że nasza gospodarka w tym roku ma się lepiej niż przewidywano. Przeladunki w portach rosną, no może poza węglem. Co więcej, prognozy mówią, że jeśli jego ilości będą w przyszłości wzrastały, to dzięki importowi. Również, według danych WorldACD, w pierwszej połowie 2017 r. eksport lotniczy z Polski wzrósł o 31,5%, a wolumeny przewozowe LOT Cargo urosły aż o 55,4%. Z kolei według danych Urzędu Transportu Kolejowego, masa przewiezionych towarów za pomocą kolejowych przewozów intermodalnych wyniosła 12,8 mln t, o około 23,5% więcej niż przed rokiem, a praca przewozowa wzrosła o 19,4%. Bieżący rok będzie też kluczowy dla zarządcy polskiej infrastruktury z punktu widzenia realności wykorzystania kwoty 67 mld zł przewidzianej w Krajowym Programie Kolejowym.

Zadowoleni jednak nie są przewoźnicy drogowi. Jak pisze Magdalena Baranowska, prezes Zarządu TransCash.eu SA, w artykule „Faktoring – finansowanie na dobre i złe czasy”: – *Polski transport znalazł się na drodze ze znakiem „Uwaga! Niebezpieczny zakręt!”*. I nie jest to jeden zakręt, ale co najmniej kilka. – *Zaczęło się od konieczności wycofania się z rynków wschodnich, a obecnie protekcyjnistyczne działania naszych zachodnich sąsiadów zaczynają zataczać coraz szersze kręgi* – pisze Magdalena Baranowska. Do tego dochodzi niepewność związana z konsekwencjami Brexitu, m.in. możliwością i warunkami świadczenia usług transportowych na terenie WB przez przewoźników polskich.

Na naszym rodzimym „podwórku” też widać problemy: deficyt kierowców, nowe i planowane regulacje prawne dotyczące kontroli przewozów, a także planowane zmiany legislacyjne w sposobie rozliczania czasu pracy kierowców. Wszystko to zwiększa koszty utrzymania firmy i wpływa na utratę zleceń. Trudno więc się dziwić, że przewoźnicy drogowi są niepewni jutra i wstrzymują zakup środków transportu, co z kolei odbija się na rynku leasingu.

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

> Logistyka

Ponad standard – wyzwanie dla logistyka.....	6
Bezpieczeństwo i jakość są najważniejsze	9
Wyzwania, z którymi trzeba się mierzyć	10
Z szerokim portfolio produktów przemysłowych	12
Podstawą wykwalifikowana kadra i know-how	14
Bezpośrednio od producenta, z pominięciem dystrybutora	16
W PKS Gdańsk-Oliwa	17
Specjalizacja – logistyka kontraktowa.....	18
Co spedytorzy lubią najbardziej.....	21
Kerry Logistics stawia na Polskę.....	22
Dalszy podział DHL Express	23

> Logistyka-technologia

Palety Inka – idealne rozwiązanie dla eksportu drogą morską i lotniczą...	24
---	----

> Kierunek Ameryka

Zmiany w przepisach dotyczących eksportu żywności do USA.....	26
Na atlantyckim szlaku.....	27
Dachser po drugiej stronie Atlantyku....	28
Na obszarze sześciu Sub-Regionów ...	30
Ameryka Północna atrakcyjna dla innych.....	31

> Transport drogowy

Magda-Trans rozszerza zasięg usług przewozowych dzięki Teleroute	32
--	----

Pierwszy niezależny box do rozliczania myta we Włoszech.....	33
Faktoring – finansowanie na dobre i złe czasy.....	34
DKV rozlicza w Chorwacji opłaty drogowe	36
Brexit – i co z transportem?	37
TimoCom integruje swoją nowość – TC Transport Order®. Cyfrowa realizacja zleceń na platformie TimoCom	39

> Transport kolejowy

PKP CARGO przyspiesza	40
-----------------------------	----

> Transport lotniczy

Podniebny fracht liczy na e-handel	42
Sprawą kluczową – poprawa obsługi naziemnej	46
LOT liderem lotniczego cargo	48
Od kwiatka po samochód rajdowy	50
Kolejny krok w procesie budowy sieci logistycznej.....	51

> Transport morski

Zanosi się na lepszą pogodę.....	52
----------------------------------	----

> Prawo

Transport ponadgabarytowy – zamiast zmian idą nowe kary.....	54
Transport artykułów spożywczych	57
Pakiet mobilności. Firma transportowa nie ucieknie przed zagraniczną płacą minimalną	60



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

Miroslaw 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.



Dział reklamy i marketingu

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

Współpraca

Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek,
Marcin Jurczak, 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:



www.kmg-media.pl

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA JESIEŃ 2017

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

Zaproszeni eksperci 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 2017.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

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

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



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



Organizatorzy Konferencji:



Partnerzy merytoryczni:





Ponad standard – wyzwanie dla logistyka

Do września DB Schenker przewiezie do Egiptu w sumie ponad 100 tys. ton (400 tys. m³) elementów elektrowni dla Siemens AG

Przedmioty o ponadnormatywnych wymiarach, niebezpieczne substancje chemiczne to wyzwanie dla firm logistycznych i transportowych podejmujących ich się przewozu, i to często na duże odległości. Tu wymagania są nietypowe – specjalistyczny sprzęt, znajomość oraz przestrzeganie związanych z tym przepisów i posiadanie odpowiednich certyfikatów.

Zadań takich podejmują się zazwyczaj wyspecjalizowane firmy lub międzynarodowi operatorzy logistyczni, zwłaszcza gdy wymagany jest przewóz na długich dystansach, często obejmujących kilka krajów.

Z 12-tonowym krosnem do Osaki

Niektóre ładunki ważą kilka, kilkanaście ton, tak jak 12-tonowe krosno tkackie marki Lindauer DORNIER (producenta maszyn tkackich), którego transportu – wraz z częściami zamiennymi – regularnie podejmuje się operator logistyczny Dachser. Jedną z takich przesyłek należało dostarczyć z regionu Jeziora Bodeńskiego

w Niemczech do Osaki w Japonii. Nie wystarczył więc tylko transport samochodowy, czy kolejowy – trzeba było skorzystać z transportu lotniczego.

– Tego rodzaju specjalistyczny transport wymaga planowania z wyprzedzeniem. Ponieważ jest to luksus, na który możemy sobie pozwolić, naprawdę wymagającą kwestią jest dostarczanie części zamiennych na całym świecie przy okresie realizacji zlecenia wynoszącym często tylko kilka godzin – mówi Daniele Borrescio, kierownik ds. sprzedaży w Dachser Air & Sea Logistics w Kaufbeuren.

Współpracę z oficjalnie certyfikowaną firmą Lindauer DORNIER Dachser zapoczątkował 1 marca 2009 r. Dachser odpo-

wiada za całą logistykę dotyczącą dostaw części zamiennych dla spółki w sektorze lotniczych przewozów towarowych, zapewniając, aby krosna i maszyny specjalne oraz części zamienne były w dobrym stanie. Dachser Air & Sea Logistics przesyła części drogą powietrzną do ponad 30 miejsc na całym świecie. Zajmuje się również kwestią odprawy celnej w państwach dystrybucji. I wszystko – zdaniem Borrescio – przebiega szybko, można liczyć, że operator zachowa się elastycznie, a do tego koszty są optymalne.

Codziennie oddział Dachser w Kaufbeuren wykorzystuje własną flotę pojazdów i kierowców, aby odebrać towary z fabryk DORNIER w Lindau i w pobliskim Essersweiler. – Zapewniliśmy klientowi jeden punkt kontaktowy koordynujący wszystkie zapytania i przesyłki DORNIER. Chociaż oddział w Kaufbeuren nie ma bezpośrednich połączeń z międzynarodowym terminalem lotniczym cargo, realizujemy wszystkie etapy międzynarodowego przewozu towarów drogą powietrzną dla Lindauer DORNIER GmbH. Począwszy od danych lotniczych do

Dachser Air & Sea Logistics przesyła części zamienne do krosna tkackiego marki Lindauer DORNIER drogą powietrzną do ponad 30 miejsc na całym świecie. Zajmuje się również kwestią odprawy celnej w państwach dystrybucji.

dowodów dostawy, spełniamy każde życzenie klienta – wyjaśnia Daniele Borrescio. Corocznie oddział w Kaufbeuren wysyła około 1600 przesyłek o wadze około 220 ton. Są to zarówno małe części, jak i ogromne maszyny.

W kontenerach do Kopenhagi

Wyzwaniem dla DSV był transport ponad 400 ton nawierzchni wykorzystywanej na torach wyścigów konnych, z Wielkiej Brytanii do Danii. Przedsięwzięcie było jednym z wielu tego typu transportów zrealizowanych przez operatora na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy.

Nawierzchnie produkowane przez Equestrian Surfaces Ltd. są projektowane w oparciu o najróżniejsze wymagania klimatyczne i od 30 lat sprawdzają się na torach i arenach wyścigowych na całym świecie. W ciągu minionego roku za pośrednictwem DSV trafiły one do najróżniejszych lokalizacji, m.in. w Belgii, Szwecji czy Korei Południowej.

W lutym 2017 r. 406 ton nawierzchni DSV przetransportował z Burnley w Wiel-

kiej Brytanii do portu w Felixstowe, skąd w 20 kontenerach ładunek został wysłany przez Morze Północne do Kopenhagi, aby następnie za pośrednictwem ciężarówek dotrzeć na tor w Klampenborg. Transportowana nawierzchnia stanowiła mieszankę przyjaznych środowisku woskowanych włókien syntetycznych z piaskiem kwarcowym, która doskonale sprawdza się w duńskim klimacie. – Przy wyborze operatora kluczowym aspektem była dla nas przed wszystkim umiejętność dostarczania precyzyjnych informacji oraz krótki czas reakcji – mówi Philip Bond, kierownik działu sprzedaży w Equestrian Surfaces Ltd. – Utrzymywanie planowych dostaw jest w naszej branży niezwykle ważne, ponieważ większość koni jest trenowanych codziennie, co wymaga stałej kontroli oraz systematycznej wymiany nawierzchni – dodaje.

– Wymiana nawierzchni na torze musi odbywać się tak szybko i efektywnie, jak to tylko możliwe. W ten sposób nie tylko unikamy przestojów, ale także ograniczamy stres naszych koni wywołany pracą maszyn wykorzystywanych w tym celu. DSV wywiązało się ze swojego zadania

w precyzyjnie określonym czasie – dodaje Allan Arndt, prezes toru w Klampenborg w Danii.

Port rybacki węzłem transportowym

W trakcie realizacji nietypowego, wielkiego zamówienia jest DB Schenker. Do września DB Schenker przewiezie do Egiptu w sumie ponad 100 tys. ton (400 tys. m³) elementów elektrowni dla Siemens AG. Siemens buduje w Egipcie trzy elektrownie gazowo-parowe, które będą jednymi z największych tego typu obiektów na świecie. Każda z nich będzie zasilana gazem ziemnym i będzie mieć moc 4,8 gigawatów, generowaną za pomocą ośmiu turbin gazowych oraz czterech turbin parowych. Technologia ta została wybrana ze względu na wysoką wydajność.

Poszczególne komponenty to turbiny, generatory, transformatory i kotły, których jednostkowa masa wynosi nawet do 500 ton. Każda z trzech elektrowni wymaga wykorzystania w sumie 248 tych potężnych elementów.



NASZ ŚWIAT LOGISTYKI

KLIENT JEST DLA NAS PRIORYTETEM

Rhenus to rodzinna firma która od ponad 100 lat stawia na bliską współpracę z klientami. Ponieważ każdy klient i produkt jest inny oferujemy nie tylko standardowe rozwiązania, ale także zintegrowane usługi logistyczne dostosowane do indywidualnych wymagań naszych partnerów. Każdego dnia pracujemy dla naszych klientów odpowiadając na ich potrzeby i oczekiwania.



Fot. Dachser

Corocznie oddział w Kaufbeuren wysyła około 1600 przesyłek o wadze około 220 ton. Są to zarówno małe części, jak i ogromne maszyny



Chemikalia firmy BASF dla budowy projektu Noor dostarczał Dachser. Na terenie o powierzchni ponad 3 tys. hektarów dobiega końca, trwająca od 2015 r., budowa czterech elektrowni, które będą w stanie dostarczać energię o łącznej mocy 560 MW

Jedną z lokalizacji, w których powstają elektrownie, jest Burullus. Ciężkie elementy transportowane są z Europy i Stanów Zjednoczonych prosto do niewielkiego portu rybackiego znajdującego się około 16 km od budowy. Części z Azji dostarczane są najpierw drogą morską do portu w Aleksandrii. Tam przeładowywane są na mniejsze statki przybrzeżne, które dzięki mniejszym rozmiarom mają możliwość wpływania do oddalonego o około 80 km portu Burullus.

DB Schenker rozpoczął niezbędne prace przygotowawcze, które umożliwią wyładowanie ogromnych elementów w porcie Burullus. Port musi być pogłębiony do 5,50 m, a przystań wymaga odpowiednich wzmocnień. Konieczne jest też zbudowanie tras dojazdowych i zaplecza umożliwia-

żu miasta Ouarzazate na południu Maroka. Dostawcą chemikaliów firmy BASF dla budowy projektu Noor jest Dachser. Na terenie o powierzchni ponad 3 tys. hektarów dobiega końca, trwająca od 2015 r., budowa czterech elektrowni, które będą w stanie dostarczać energię o łącznej mocy 560 MW. Pierwszy etap, Noor 1, uruchomiono w 2015 r. Po zakończeniu inwestycji elektrownia będzie produkować czystą energię dla ponad 1,2 mln ludzi i oszczędzać do 800 tys. ton emisji CO₂ rocznie.

Oprócz baterii, stosuje się mieszanie azotanu sodu i azotanu potasu. W wysokich temperaturach sole zostają stopione, a proces ten pozwala na zmagazynowanie energii, umożliwiające elektrowni produkcję nawet wtedy, kiedy nie świeci słońce. Azotan sodu

problemem okazywały się niskie sufity, nieszczelne podłogi czy skorodowane przewody.

Ekspert z branży chemicznej w Dachser, szukając magazynu odpowiedniego dla BASF, trafili na lokalizację w Casablance. Okazało się, że infrastruktura i wyposażenie magazynu spełniają wysokie standardy operatora. Od połowy 2014 r. roku BASF składa w nim duże worki z azotanem sodu, na powierzchni 7 tys. m². Od lipca 2015 r. Dachser transportuje te chemikalia na plac budowy w Ouarzazate.

– Sporym wyzwaniem było znalezienie odpowiednio dużego podwykonawcy, który z dwuletnim wyprzedzeniem mógł zagwarantować, że będzie w stanie zapewnić nam 15 ciężarówek przez okres trzech miesięcy – komentuje M'hamed Chraïbi, General Manager z Południowego Maroko, który nadzoruje projekt w Dachser Maroko. – Przy wyborze kierowców dołożyliśmy starań, aby mieli oni odpowiednie doświadczenie – dodaje Chraïbi. 450-kilometrowa trasa między Casablancą i Ouarzazate przechodzi przez góry Atlas, gdzie nie ma autostrady, a wąska droga i niebezpieczne zakręty prowadzą przez np. Tizi n'Tichka Pass. Jest to jedna z najwyższych górskich dróg w Maroku, na wysokości 2250 m n.p.m.

Do budowy pierwszej elektrowni słonecznej potrzeba było w sumie około 24 tys. ton chemikaliów, które transportowano wzdłuż wysokich gór Atlas, na dystansie 1 mln 134 tys. km. Dodatkowe etapy rozbudowy elektrowni słonecznej to kolejne 150 tys. ton chemikaliów, które muszą być przetransportowane wzdłuż niebezpiecznych tras od wybrzeża w głąb lądu, do piasków pustyni, do 2020 r. ◀

Opr. Elżbieta Haber

Do budowy pierwszej elektrowni słonecznej w Maroku potrzeba w sumie około 24 tys. ton chemikaliów, które transportowane są wzdłuż wysokich gór Atlas, na dystansie 1 mln 134 tys. km.

jącego czasowe przechowywanie ładunków. W celu załadunku pojedynczych komponentów na przyczepy niskopodwozowe, zamontowany został 600-tonowy dźwig.

Trzy elektrownie gazowo-parowe w Egipcie budowane są po kolei, począwszy od końca 2016 r.

Azotan sodu przez góry Atlas

Największy na świecie kompleks czterech elektrowni słonecznych powstaje w pobli-

żu jest dostarczany przez przedsiębiorstwo chemiczne BASF z Ludwigshafen. W Maroku Dachser koordynuje prace w tymczasowym magazynie, który powstał w maju 2014 r. oraz realizuje dostawy na plac budowy.

Od samego początku największym problemem dla operatora było znalezienie odpowiedniego magazynu dla towarów niebezpiecznych w Afryce Północnej. Wysokie standardy bezpieczeństwa Dachser odnoszą się także do krajów położonych poza granicami Europy. W tamtejszych magazynach

Bezpieczeństwo i jakość są najważniejsze

Kompleksowa obsługa logistyczna, m.in. dla szeroko rozumianej branży przemysłowej, w tym dla branży chemicznej, to dziedzina w której specjalizuje się Grupa Rhenus, realizując rocznie około 4 mln dostaw towarów niebezpiecznych.



Ewa Stypulska

Międzynarodowe i krajowe systemy dystrybucyjne Rhenus są dostosowane do wymogów branży chemicznej, w tym również do realizowania transportów ADR. Rozwiązania transportowe i magazynowe niejednokrotnie projektowane są pod indywidualne potrzeby klientów. Rhenus świadczy swoje usługi w oparciu o system jakości SQAS oraz ISO 9001:2008.

Kompleksowe rozwiązania

W portfolio naszych klientów znajdują się dostawcy komponentów na linie produkcyjne, producenci, a także dystrybutorzy wyrobów gotowych. Produkty z jakimi pracujemy to substancje stałe na paletach i w opakowaniach *big bag* oraz substancje płynne przechowywane w pojemnikach DPPL, beczkach, kanistrach i hobokach.

Rhenus świadczy kompleksowe rozwiązania dla branży chemicznej z zakresu zarządzania zapasami, realizacji transportu krajowego i międzynarodowego w systemie drobnicowym, LTL, FTL, w tym *Milk Run* oraz dostaw ekspresowych na linie produkcyjne. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, oferujemy usługi niestandardowe, takie jak chociażby przepompowywanie i próbkowanie towarów. W naszym portfolio są również usługi konsolidacyjne w hubach krajowych jak i międzynarodowych.

Będąc firmą rodziną, łączymy ludzkie podejście z profesjonalizmem oraz wieloletnie doświadczenie z najnowocześniejszymi rozwiązaniami logistycznymi. Jedną z naszych kompetencji jest zarządzanie łańcuchem dostaw oraz doradztwo w zakresie świadczonych usług logistycznych. Optymalizujemy łańcuchy dostaw pod kątem organizacyjnym i kosztowym, obniżamy ryzyko przejmując odpowiedzialność za przesyłki na każdym etapie przewozu, skracamy proces realizacji usługi i dopasowujemy rozwiązania odpowiadające aktualnym potrzebom klientów.



Jedną z kompetencji firmy Rhenus jest zarządzanie łańcuchem dostaw oraz doradztwo w zakresie świadczonych usług logistycznych

Outsourcing w branży przemysłowo-chemicznej

Współpraca z operatorem logistycznym zapewnia firmie z branży przemysłowej czy chemicznej dużą elastyczność i stały poziom kosztów przy zachowaniu wysokiej jakości świadczonych usług. Ze względu na właściwości biologiczne, fizyczne i chemiczne substancji chemicznych, obsługa logistyczna branży chemicznej stawia przed operatorem dodatkowe wyzwania. Operator logistyczny powinien posiadać niezbędne doświadczenie i udokumentowane referencje w obsłudze branży, a także pracować w oparciu o obowiązujące normy i standardy. Rhenus Logistics od lat współpracuje z przedstawicielami branży chemicznej, nasi pracownicy i podwykonawcy są przeszkoleni, mają wiedzę i doświadczenie niezbędne do świadczenia usług na najwyższym poziomie. Współpracujemy również z ekspertami Grupy Rhenus z innych krajów, w tym Rhenus Chemical w Niemczech, jednostką posiadającą odpowiedni *know-how*, specjalizującą się w obsłudze branży chemicznej na świecie.

Rhenus świadczy kompleksowe rozwiązania dla branży chemicznej z zakresu zarządzania zapasami, realizacji transportu krajowego i międzynarodowego w systemie drobnicowym, LTL, FTL, w tym Milk Run oraz dostaw ekspresowych na linie produkcyjne

Największym wyzwaniem stojącym przed operatorem logistycznym, przy współpracy z firmami z branży przemysłowej czy chemicznej, jest zapewnienie bezpieczeństwa i jakości w całym łańcuchu dostaw. Rhenus stosuje wszelkie środki bezpieczeństwa w magazynach jak i podczas transportu. Pracownicy firmy, oraz kierowcy ciężarówek naszych podwykonawców współpracują z doradcami ADR, a także przechodzą szkolenia w zakresie postępowania z towarami niebezpiecznymi w branży chemicznej oraz przepisami prawa obowiązującymi w Polsce i Unii Europejskiej. Rhenus posiada jasną procedurę ochrony przewożonych towarów, która zapewnia obowiązujące wymogi prawne. Zaawansowane rozwiązania IT umożliwiają nam zarządzanie towarami chemicznymi, w tym towarami ADR oraz śledzenie przesyłek. Transporty realizowane są zgodnie z ustawą o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów (SENT), która obejmuje również branżę chemiczną. ◀

Ewa Stypulska,
dyrektor sprzedaży i rozwoju logistyki frachtowej
Rhenus Logistics S.A.

Wyzwania, z którymi trzeba się mierzyć

W 2013 r. Grupa PEKAES przejęła spółkę Chemikals, właściciela kolejowych terminali przeładunkowych gazu płynnego na granicy Polski z Obwodem Kalingradzkim. Zainwestowała w rozbudowę infrastruktury, dzięki czemu dwukrotnie zwiększyła moce rozładunkowe. Obecnie bocznica należąca do Chemikals może jednocześnie przyjąć ponad 200 wagonów szerokotorowych, przeładowując wolumen gazu płynnego na poziomie ponad 20 tys. ton miesięcznie. O szczegółach działalności, nie tylko spółki Chemikals, mówi jej prezes Marcin Dobruchowski.



Marcin Dobruchowski

Jak duży udział w PEKAES stanowi obsługa branży przemysłowej i chemicznej oraz jakiego typu są to produkty?

Od wielu lat świadczymy usługi dla branży chemicznej i paliwowej. To istotny dla nas segment rynku. W portfolio mamy zarówno producentów wysokiej jakości materiałów chemii budowlanej, jak i sieci budowlane oraz koncerny naftowe. Zakres obsługi obejmuje dystrybucję przesyłek drobnicowych, transfer i magazynowanie różnorodnych towarów, w tym gazu płynnego i pochodne gazów.

W branży paliwowej silnie zaznaczamy swoją pozycję na rynku dzięki działalności Chemikals, spółki wchodzącej w skład Grupy PEKAES. W związku z rozwojem segmentu gazowego postawiliśmy na rozwój usług logistycznych towarzyszących importowi gazu płynnego na przejściu granicznym w Braniewie. W 2015 r. uru-

chomiliśmy tam terminal do przeładunku gazu płynnego z parkiem zbiornikowym, który do końca bieżącego roku uzyska 1000 m³ pojemności. Bocznica Logistic Terminal Braniewo może jednocześnie przyjąć ponad 200 wagonów szerokotorowych, przeładowując wolumen gazu płynnego na poziomie około 20 tys. ton miesięcznie.

Jakiego rodzaju firmy z tej branży są klientami PEKAES i czym się charakteryzuje ich obsługa?

PEKAES świadczy usługi logistyczne dla wielu producentów wysokiej jakości materiałów chemii budowlanej. Współpraca głównie obejmuje usługi krajowej dystrybucji przesyłek drobnicowych. Z kolei Spółka Chemikals świadczy usługi przeładunku, produkcji i magazynowania gazów płynnych. Wśród naszych klientów z branży paliwowej są między innymi największe korporacje przemysłu naftowego w Europie Środkowo-Wschodniej. Chemikals jest właścicielem terminalem przeładunkowym

PEKAES w swoim portfolio ma producentów materiałów chemii budowlanej, sieci budowlane oraz koncerny naftowe. Zakres obsługi obejmuje dystrybucję przesyłek drobnicowych, transfer i magazynowanie różnorodnych towarów, w tym gazu płynnego i pochodne gazów.



W związku z rozwojem segmentu gazowego PEKAES postawił na rozwój usług logistycznych towarzyszących importowi gazu płynnego na przejściu granicznym w Braniewie. W 2015 r. uruchomił tam terminal do przeładunku gazu płynnego z parkiem zbiornikowym



Aby maksymalnie wykorzystać swoje zdolności operacyjne, w ciągu pół roku od rozpoczęcia działalności PEKAES musiał rozbudować bocznice w Braniewie. Kolejne projekty rozbudowy terminalu w przyszłym roku są już w procedowaniu

Chemikals zarządza kolejowym terminalem przeładunkowym na granicy Polski z Rosją i jest odpowiedzialny za kompleksową obsługę towaru, w szczególności za przeładunek, odprawę celną, produkcję mieszanin oraz obsługę spedycyjną.

na granicy Polski z Rosją i jest odpowiedzialny za kompleksową obsługę towaru, w szczególności za przeładunek, odprawę celną, produkcję mieszanin oraz obsługę spedycyjną.

**Jaki zakres usług oferuje PEKAES?
Gdzie są największe wyzwania?**

PEKAES zapewnia kompleksową obsługę całego łańcucha dostaw, oferując pełen pakiet usług: dystrybucję drobnicową oraz częściową (krajową i międzynarodową), spedycję całopojazdową, spedycję morską, lotniczą i kolejową, logistykę magazynową, a także logistykę towarów masowych, organizację przepraw promowych oraz usługi celne. Tak szeroki zakres usług możemy świadczyć dzięki dobrze rozwiniętej sieci dystrybucji – 19 krajowych terminali dystrybucyjnych oraz sieć 16 partnerów zagranicznych we wszystkich kluczowych krajach europejskich.

Wyzwania w branży dotyczą różnych obszarów naszej działalności. Jako przykład podam segment gazu płynnego. Obecnie rozwija się on tak intensywnie, że w ciągu pół roku od rozpoczęcia działalności musieliśmy rozbudować bocznicę

w Braniewie, aby maksymalnie wykorzystać nasze zdolności operacyjne. Kolejne projekty dotyczące rozbudowy terminalu w przyszłym roku są już w procedowaniu.

Jakie warunki musi spełnić taka firma jak PEKAES, aby obsługiwać branżę przemysłowo-chemiczną?

PEKAES zapewnia kompleksową obsługę łańcucha dostaw, oferując pełen pakiet usług: dystrybucję drobnicową i częściową, spedycję całopojazdową, spedycję morską, lotniczą i kolejową, logistykę magazynową oraz logistykę towarów masowych, organizację przepraw promowych i usługi celne.

Jeśli chodzi o branżę paliwową prowadzimy obsługę towaru we wszystkich przewidzianych procedurach akcyzowych. W lipcu 2016 r. otrzymaliśmy od Urzędu Regulacji Energetyki koncesję na Magazynowanie Paliw Ciekłych (MPC) oraz Wytwarzanie Paliw Ciekłych (WPC). W ten sposób rozszerzyliśmy naszą ofertę o takie

usługi jak magazynowanie gazu i sporządzanie mieszanin gazu.

Jakie największe wyzwania stoją przed operatorem logistycznym/przewoźnikiem?

Wyzwania z którymi musimy się zmierzyć wynikają ze specyfiki działalności naszych klientów. W przypadku dużej sieci sklepów z materiałami budowlanymi największym wyzwaniem było wypracowanie i wdrożenie uniwersalnego modelu obsługi wszystkich dostawców tej sieci. PEKAES opracował rozwiązanie, na które składają się dopasowane do wymagań procedury operacyjne, dedykowane kanały komunikacji, modyfikacje systemów IT.

W oparciu o swoje wieloletnie doświadczenie wprowadziliśmy szereg rozwiązań IT stanowiących dla klienta wartość dodaną. W ten sposób udało się nam uzyskać efekt optymalizacji, który pozwolił nie tylko skrócić czas dostawy, ale także sprawniej zarządzać przyjęciami towarów w sklepach. ◀



**„MARTRANS”
Marzena Aniołkowska
Kasprowicza 58/18,
01-871 Warszawa**

**ODDZIAŁ:
Towarowa 4,
05-100 Nowy Dwór Mazowiecki
tel. 22 732 01 41,
e-mail: biuro_martrans@wp.pl**

**TRANSPORT MIĘDZYNARODOWY
I KRAJOWY ORAZ SPEDYCJA**

SERWIS MOBILNY 24H

PONAD 60 POJAZDÓW DO DYSPOZYCJI

WWW.TRANSPORT-MARTRANS.PL

Dla transportów całopojazdowych widoczny jest trend coraz częściej pojawiających się na rynku zewnętrznym przetargów wychodzących od producentów z branży chemicznej, jak również konieczności dostosowania do zmienności wolumenów i geografii operacji transportowych

Z szerokim portfolio produktów przemysłowych

Obsługa branży przemysłowej stanowi około 20% obrotów Grupy Raben, i to ze znacznym udziałem sektora chemicznego (11%). Do tego portfolio produktów jest bardzo szerokie.



Michał Chochołek

Możemy tutaj mówić o ładunkach neutralnych dla otoczenia jak i niebezpiecznych, transportowanych wyłącznie w sztukach przesyłki – np. granulaty z tworzyw sztucznych, oleje przemysłowe, ADR-y. Są to również produkty podlegające niedawno wprowadzonemu systemowi monitorowania drogowego przewozu towarów. System ten dodatkowo angażuje pewien zakres aktywności przewoźnika i wymaga dużego skupienia w codziennej pracy i realizacji usług.

Branża ze sporymi wyzwaniami

Jest to sektor wyjątkowo wrażliwy i strategiczny, więc obsługa firm pochodzących

z niego wiąże się przede wszystkim z zachowaniem wszelkich zasad poufności. Warto jednak zaznaczyć, że pracujemy dla liderów z poszczególnych obszarów sekto-

Największe wyzwania dotyczą transportu w sieci drobnicowej towarów niebezpiecznych ADR. Wiąże się to z odpowiednim planowaniem, doбором pojazdów, czynnościami przeładunkowymi w magazynach.



Raben świadczy usługi transportu, składowania i przygotowywania przesyłek towarów przemysłowo-chemicznych zaklasyfikowanych jako niebezpieczne w transporcie i/lub chemikalia CLP, z wyłączeniem materiałów radioaktywnych, wybuchowych i zakaźnych

ra chemicznego. Jednym z przykładów są oleje samochodowe, które wymagają zgłoszenia do systemu SENT.

Świadczymy usługi transportu, składowania i przygotowywania przesyłek zarówno towarów przemysłowo-chemicznych zaklasyfikowanych jako niebezpieczne w transporcie i/lub chemikalia CLP, z wyłączeniem materiałów radioaktywnych, wybuchowych i materiałów zakaźnych. Największe wyzwania dotyczą transportu w sieci drobnicowej towarów niebezpiecznych ADR. Wiąże się to z odpowiednim planowaniem, doбором pojazdów, czynnościami przeładunkowymi w magazynach. Mówimy tutaj o odpowiedniej infrastrukturze magazynowej, wyposażeniu pojazdów i odpowiednim przeszkoleniu kierowców i innych osób zaangażowanych w ogólny logistyczny wóbrót towarami

przemysłowo-chemicznymi. Ich składowanie w magazynach wymaga każdorazowo indywidualnego podejścia.

Z punktu widzenia transportu całopojazdowego towarów przemysłowo-chemicznych największym wyzwaniem jest spełnienie wymagań dotyczących zapewnienia bezpieczeństwa, najwyższej możliwej jakości oraz elastyczności przy dużej zmiennej wolumenów. Dodatkowym elementem związanym z pracą w tym sektorze jest konieczność ciągłego rozwoju własnej infrastruktury i podążania za trendami i nowymi regulacjami pojawiającymi się w branży. Przykładowo, od początku 2017 r. obowiązują nowe rozporządzenie Unii Europejskiej, dotyczące kategoryzacji naruszeń w czasie transportu, w którym wskazane są pewne naruszenia dotyczące transportu ADR, np. błędny dokument transportowy, czy niewłaściwe oznakowanie przesyłki ADR. Mogą one przyczynić się do odebrania licencji transportowej na 10 lat.

Doświadczenie operatora wartością dodaną

W branży przemysłowo-chemicznej zdecydowanie warto korzystać z outsourcingu transportu i magazynowania, gdyż dzięki temu można korzystać z doświadczenia operatora logistycznego, takiego jak np. Grupa Raben. Dla transportów całopojazdowych widoczny jest trend coraz częściej pojawiających się na rynku zewnętrznym przetargów wychodzących od producentów z branży chemicznej, jak również konieczności dostosowania do zmienności wolumenów i geografii operacji transportowych. Mam tutaj na myśli przede wszystkim rosnący w siłę sektor chemiczny z Dalekiego Wschodu, co stanowi duże wyzwanie dla producentów przede wszystkim z Europy Zachodniej.

W Grupie Raben są spółki, które od wielu lat prowadzą zakłady dużego lub zwiększonego ryzyka. Oznacza to, że poza standardowymi BCP mają opracowane plany zapobiegania awariom, plany operacyjno-ratownicze, raporty bezpieczeństwa.

W przypadku transportu przesyłek drobnicowych zapewniamy wysokiej jakości usługi i bezpieczeństwo tych towarów. Natomiast, w przypadku składowania towarów przemysłowo-chemicznych, klient może mieć pewność, że jego produkty będą przechowywane we właściwych wa-

Z punktu widzenia transportu całopojazdowego towarów przemysłowo-chemicznych największym wyzwaniem jest spełnienie wymagań dotyczących zapewnienia bezpieczeństwa, najwyższej możliwej jakości oraz elastyczności przy dużej zmiennej wolumenów.

runkach. Zarówno w systemach ochrony przeciwpożarowej, jak również w trosce o społeczeństwo lokalne i środowisko, poprzez wdrażanie wymagań dyrektywy SAVESO (ochrona przed poważnymi awariami przemysłowymi). Magazyny Raben przeznaczone do składowania tego typu towarów wyposażone są w indywidualnie dobrane systemy tryskaczowe (np. międzyregalowe, pianowe). Posiadają również wydzielone sektory dla aerozoli, czujniki DGW i sprzężoną z nimi wentylację awaryjną. Dla ochrony środowiska magazyny wyposażone są w zbiorniki awaryjne wylapujące wycieki.

W Grupie Raben mamy spółki, które od wielu lat prowadzą zakłady dużego lub zwiększonego ryzyka. Oznacza to, że poza standardowymi BCP (planami ciągłości działania) mają opracowane plany zapobiegania awariom, plany operacyjno-ratownicze, raporty bezpieczeństwa. Prowadzimy również regularne ćwiczenia w tym zakresie.

Warunki konieczne i niemniej ważne

W znamienitej większości przypadków, warunkiem koniecznym do obsługi branży przemysłowo-chemicznej jest posiadanie w swoim portfolio odpowiedniej ilości pojazdów z wykwalifikowaną do tego typu przewozów załogą. Niezbędne jest również posiadanie odpowiedniego oprogramowa-

nym elementem jest członkostwo w ogólnoeuropejskich organizacjach chemicznych, np. EPCA, jak również uczestnictwo w europejskich i światowych eventach tejże branży, np. LogiChem, Polska Chemia, itp.

To wszystko potrzebne jest, aby spełnić wyzwania jakie niesie ze sobą ta branża. Do największych z nich należy przede wszystkim zmienna dynamika podaży wolumenów, jak również niestabilność i zmienność wynikająca z pojawiania się nowych regulacji, przy długofalowym



Dobrym rozwiązaniem staje się rosnący i istotny udział transportu intermodalnego w przewozach towarów przemysłowych. Transport intermodalny obsługuje część przewozów towarów sektora chemicznego jak i branży przemysłowej w Grupie Raben

istnieniu problemu braku kierowców na rynku pracy i widocznym, poszerzającym się protekcyjnym państw zachodnich. Przy ponad 25% udziale polskiego sektora transportu w przewozach międzynarodowych, wymienione przeze mnie czynniki mogą w najbliższych latach znacznie wpłynąć na kondycję branży i zapewnienie sektorowi chemicznemu ciągłości łańcucha dostaw na najwyższym poziomie. Dlatego dobrym rozwiązaniem staje się rosnący i istotny udział transportu intermodalnego w przewozach towarów przemysłowych. Transport intermodalny obsługuje część przewozów towarów sektora chemicznego jak i branży przemysłowej w Grupie Raben. ◀

Michał Chochołek,
menedżer sprzedaży
ds. kluczowych klientów Raben
Transport/Key Account Manager
Raben Transport

Podstawą wykwalifikowana kadra i know-how

W obsłudze branży przemysłowej i chemicznej coraz prężniej rozwija się Grupa GEFCO. Każdego roku obserwujemy znaczne przyrosty wolumenu i obrotu. Biorąc pod uwagę całą Grupę, branża przemysłowa stanowi około 8% biznesu. W GEFCO Polska wartość ta oscyluje pomiędzy 7-8% i jest praktycznie na takim samym poziomie jak w większości krajów europejskich.



Bartosz Zawisłak

GEFCO wywodzi się z sektora automotive, a celem firmy jest przeniesienie najlepszych praktyk z tego obszaru do innych branż istotnych dla rozwoju naszego biznesu. Głównym asortymentem transportowanym dla klientów z sektora przemysłowego są różnego rodzaju opakowania, komponenty stalowe, chemia gospodarcza oraz na przykład środki smarne.

Kluczowi klienci GEFCO są obsługiwani przez dedykowane zespoły, które czuwają i zarządzają ich przepływami, fakturowaniem i bezpieczeństwem. W dzisiejszych czasach operator nie może sobie pozwolić

usprawnianie łańcucha dostaw po zagłębieniu się w wewnętrzną strukturę przedsiębiorstwa. Kompleksowa obsługa celna również nie stanowi problemu, w czym pomagamy nam certyfikacja AEO-F.

Klienci o rozbudowanej strukturze wewnętrznej wymagają przede wszystkim wysokiej jakości dostaw przy zachowaniu atrakcyjnych stawek transportowych. Z uwagi na specyfikę towaru preferowane są dostawy dedykowane, bez wykorzystywania sieci drobnicowej.



Aby obsługiwać branżę przemysłową i chemiczną, operator musi spełnić kilka warunków, a podstawą jest wykwalifikowana kadra oraz know-how

Pełen wachlarz usług dla największych

GEFCO współpracuje z największymi firmami z branży przemysłowej i chemicznej na świecie. Pomagamy największym producentom stali oraz mebli w Europie w codziennych, terminowych dostawach całopojazdowych. Klienci o rozbudowanej strukturze wewnętrznej wymagają przede wszystkim wysokiej jakości dostaw przy zachowaniu atrakcyjnych stawek transportowych. Z uwagi na specyfikę towaru preferowane są dostawy dedykowane, bez wykorzystywania sieci drobnicowej. Priorytetem są terminowe dostawy *just in time*.

na opóźnienia, które wiążą się z dodatkowymi karami finansowymi i niezadowoleniem klientów. Współpraca musi opierać się na partnerskich relacjach oraz zaufaniu, co procentuje dochodzeniem do wspólnych sukcesów.

Chcąc sprostać wszystkim wyzwaniom klientów, musimy oferować pełen wachlarz usług TSL. Podstawową usługą świadczoną dla naszych klientów jest transport drogowy – głównie w przepływach całopojazdowych oraz częściowych w kraju i za granicą. Coraz większa rzesza naszych klientów chce widzieć wartość dodaną w otrzymywanym serwisie. Co istotne, GEFCO jest w stanie zrobić to dla nich i robi to naprawdę na wysokim poziomie. Dzięki rozbudowanej sieci drobnicowej, licznych magazynach, gdzie każdego dnia zachodzą tysiące operacji, jesteśmy w stanie przygotować każde rozwiązanie szyte na miarę. Poza usługami magazynowania, OVL (transport drogowy) oraz OVS (transport lotniczy, morski), świadczymy również usługi transportu kolejowego i tutaj widzimy prawdziwy potencjał rynku oraz wyzwanie na przyszłe lata. Nie można oczywiście zapomnieć o rozwiązaniach bardziej rozbudowanych, coraz bardziej liczących się na rynku jak LLP, 3PL oraz 4PL. Oferujemy również consulting oraz



Ciągły rozwój rynku oraz wprowadzane innowacje zmuszają nas do ciągłego doskonalenia procesów wewnętrznych jak i zewnętrznych

Outsourcing – coraz bardziej popularny

W codziennej pracy wyraźnie dostrzegam, że firmy chcą skupić się na swojej podstawowej działalności czyli produkcji. W tej sytuacji transport i magazynowanie to dla niektórych kula u nogi. Dlatego coraz bardziej popularny wśród producentów z branży chemicznej i przemysłowej staje się outsourcing.

Jako globalny integrator usług logistycznych pomagamy w takich sytuacjach – projektujemy dla naszych klientów rozwiązania dedykowane, przenosząc praktycznie całą odpowiedzialność na nas. Klienci nie muszą utrzymywać również własnej floty, bo w dzisiejszych czasach jest to coraz mniej opłacalne. W związku z tym odchodzą również dodatkowe opłaty, jak amortyzacja oraz leasing czy utrzymanie kierowców. Własny magazyn w obecnych czasach również przestał być opłacalny. Coraz więcej firm korzysta z usług takich operatorów jak GEFECO, którzy pomagają w zarządzaniu stanami magazynowymi, monitorowaniu przepływów oraz raportowaniu.

Aby obsługiwać branżę przemysłową i chemiczną operator musi jednak spełnić kilka warunków, a postawą jest wykwalifikowana kadra oraz *know-how*.

Branża o specyficznych wymaganiach

GEFCO od kilkunastu lat obsługuje największych klientów korporacyjnych z branży przemysłowej, tworząc dla nich nowe rozwiązania i optymalizując łańcuchy dostaw. Jest wiele warunków, które muszą być spełnione, aby klient mógł nam zaufać. Każda firma ma własne wymagania odnośnie towaru – zaczynając od warunków przewozu, a kończąc na magazynowaniu. Coraz więcej klientów wymaga najwyższych standardów magazynowych, np. podwyższonej ogniotrwałości, zaawansowanych i dedykowanych rozwiązań IT. Jest to więc branża o specyficznych wymaganiach.

Dobrym przykładem z ostatnich miesięcy jest podpisana przez Prezydenta RP ustawa o monitorowaniu przewozu. Ustawa wprowadza szereg obowiązków związanych z przewozem przez terytorium naszego kraju towarów tzw. wrażliwych, które w ocenie ustawodawcy mogą być narzędziem w przestępstwie wyłudzenia podatku VAT. Pełna odpowiedzialność została przeniesiona na operatora logistycznego, który musi ewidencjonować każdy etap transportu. Każdy błąd ozna-



GEFCO od kilkunastu lat obsługuje największych klientów korporacyjnych z branży przemysłowej, tworząc dla nich nowe rozwiązania i optymalizując łańcuchy dostaw

Poza usługami magazynowania, OVL (transport drogowy) oraz OVS (transport lotniczy, morski), GEFECO świadczy również usługi transportu kolejowego i tutaj widzi prawdziwy potencjał rynku oraz wyzwanie na przyszłe lata.

cza surowe kary finansowe. Nie możemy również zapomnieć o dodatkowej pracy administracyjnej. Wielu klientów zwraca się do GEFECO z prośbą o przygotowanie rozwiązania, które spełni ich wymagania

usług logistycznych, jest zapewnienie satysfakcji klientów oraz obsługi spełniającej ich wymagania. Ciągły rozwój rynku oraz wprowadzane innowacje zmuszają nas do ciągłego doskonalenia procesów



Podstawową usługą świadczoną dla klientów GEFECO jest transport drogowy – głównie w przepływach całopojazdowych oraz częściowych w kraju i za granicą. Coraz większa rzesza klientów chce widzieć wartość dodaną w otrzymywanym serwisie

w sposób komplementarny. Wielokrotnie wymaga to dodatkowych inwestycji, na przykład powstania nowego magazynu spełniającego najwyższe normy z uwagi na przechowywanie towarów łatwopalnych lub przygotowanie modelu dystrybucyjnego umożliwiającego skrócenie terminów dostaw.

Jednak najważniejszym wyzwaniem dla GEFECO jako globalnego integratora

wewnętrznych jak i zewnętrznych. Reasumując, GEFECO rozwija się razem ze swoimi klientami, oferując im wartości dodane i rozwiązania szyte na miarę. Wyzwania naszych klientów są w praktyce naszymi wyzwaniami. ◀

Bartosz Zawisław,
kierownik
ds. kluczowych klientów,
GEFCO Polska

Bezpośrednio od producenta, z pominięciem dystrybutora

Najnowsze badanie UPS przeprowadzone wśród nabywców przemysłowych w Europie, Stanach Zjednoczonych i Chinach jest dowodem na to, że handel online rewolucjonizuje zakupy także w przemyśle.

Lańcuch tworzenia wartości w przemyśle europejskim zmienia się wraz ze wzrostem popularności zakupów bezpośrednio od producenta i za pośrednictwem zakupowych platform elektronicznych. Tradycyjni dystrybutorzy znaleźli się więc pod presją i muszą walczyć o utrzymanie swojego udziału w rynku.

Pod znakiem rewolucyjnych zmian

Badanie UPS nt. dynamiki zakupów przemysłowych w 2017 r. objęło 800 specjalistów ds. zakupów z Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Włoch. Wynika z niego, że w 2017 r. ponad 90% nabywców przemysłowych kupuje bezpośrednio od producentów — oznacza to wzrost o 27% w stosunku do roku 2015, w którym przeprowadzono poprzednie badanie UPS z tej serii. Okazało się również, że nabywcy przeznaczają teraz większą część swoich budżetów na zakupy bezpośrednio od producentów, stanowiące obecnie 44% wydatków klientów w Europie.

– Rok 2017 upływa pod znakiem rewolucyjnych zmian w obszarze zakupów

przemysłowych. Model zakupów bezpośrednich i handel internetowy wypierają ugruntowane relacje między nabywcami i dystrybutorami – stwierdził Abhijit Saha, wiceprezes ds. marketingu w UPS Europe. – Tradycyjni pośrednicy wszędzie znajdują się pod presją zakupowych platform elektronicznych i modelu zakupów bezpośrednio od producenta, a głównym czynnikiem stymulującym te przemiany jest możliwość uzyskiwania informacji i zawierania transakcji online – dodał.

wych, których oczekuje dziś od swoich dostawców 86% nabywców przemysłowych – o 8% więcej niż w 2015 r. Chociaż za najważniejszą usługę posprzedażową uznaje się efektywnie działający proces zwrotów, nabywcy oczekują także znacznego rozszerzenia zakresu usług, przy czym 70% respondentów wymienia tu serwis i naprawy na miejscu. Co ważne, usługi posprzedażowe pomagają dostawcom zwiększyć lojalność klientów i rentowność, ponieważ 55% ankietowanych zasygnalizowało chęć zmiany dostawcy ze względu na usługi posprzedażowe.

Nastawieni na szybszą dostawę

Nabywcy oczekują także szybszej dostawy. Dwóch na pięciu ankietowanych stwier-

Tradycyjni pośrednicy znajdują się pod presją zakupowych platform elektronicznych i modelu zakupów bezpośrednio od producenta, a głównym czynnikiem stymulującym te przemiany jest możliwość uzyskiwania informacji i zawierania transakcji online.

Jak sprzedawcy przemysłowi mogą sprostać tym zmieniającym się potrzebom? Zgodnie z badaniem UPS kluczowe jest poprawienie oferty usług posprzedażo-

dziło, że co najmniej jedna czwarta ich zamówień przemysłowych wymaga dostawy w tym samym dniu. W przypadku 60% respondentów wszystkie zamówienia muszą być dostarczone w ciągu 48 godzin.

Badanie uwidacznia również rosnące znaczenie ubezpieczeń jako elementu ofert dostawców oraz wzrost popularności handlu zagranicznego. Połowa europejskich nabywców objętych badaniem zmieniłaby dostawcę na firmę oferującą lepsze ubezpieczenie. Z badania wynika też, że 33% ankietowanych zaopatruje się w produkty poza rynkiem krajowym, przede wszystkim w innych krajach europejskich. Kolejnymi kluczowymi rynkami są dla kupujących Stany Zjednoczone i Chiny. – Firmy, które dostrzegą zmieniające się wzorce w obszarze dystrybucji przemysłowej, utrzymają klientów i wejdą na nowe rynki. Aby to osiągnąć, muszą zaoferować nabywcom łatwe w obsłudze kanały sprzedaży, zainwestować w swoje łańcuchy dostaw i położyć nacisk na usługi posprzedażowe – skomentował Abhijit Saha. ◀



Kluczowe jest poprawienie oferty usług posprzedażowych, których oczekuje dziś od swoich dostawców 86% nabywców przemysłowych

KK

W PKS Gdańsk-Oliwa

W naszej firmie relatywnie sporo usług świadczonych jest dla przemysłu metalurgicznego, chemicznego, mineralnego, drzewno – papierniczego. W zależności od rodzaju przewożonego towaru, dostosowujemy indywidualne wymagania klientów do środka transportu, wyposażenia, certyfikatów, ubezpieczenia oraz przede wszystkim – warunków transportu.

Najczęściej przewożonymi towarami są produkty o wysokiej wartości, czułe i niebezpieczne. Kwestię transportu z łatwością można porównać do życia codziennego. Każdy ma swoje zasady, plany i do nich dostosowuje swój plan dnia i otoczenie, w którym funkcjonuje. Nigdy natomiast nie specjalizowaliśmy się w transporcie paliw ze względu na rodzaj taboru wymagany do ich przewozu. Zdarzają się transporty towarów paliwopochodnych, które w zależności od sposobu opakowania, można przewozić taborem dostępnym w naszej ofercie.

Każdy dzień wyzwaniem

Swoją strategię opieramy na współpracy z klientami bezpośrednimi. Wieloletnia działalność na rynku międzynarodowym pozwoliła nam zbudować relacje z kontrahentami z różnych części nie tylko Europy, ale również świata. Każdy z klientów ma swoje indywidualne wymagania, o których jakość i obsługę dbają wyspecjalizowani spedytorzy, kierowcy oraz sztab współpracowników wspierających, tzw. *backoffice*. Wychodzimy naprzeciw zmieniającym się normom przez dostosowywanie pojazdów do coraz bardziej wymagających potrzeb rynkowych, podnoszenie kwalifikacji pracowników i kierowców oraz dbałość o system zarządzania jakością. Od wielu lat konsekwentnie usprawniamy procesy, podnosimy standardy, a długookresowe relacje z kluczowymi klientami to najlepszy dowód na to, że wychodzi nam to całkiem nieźle.

Podstawowa działalność PPT PKS GDAŃSK-OLIWA SA, jak sama nazwa „Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów” wskazuje, to usługi transportowe, zarówno krajowe jak i międzynarodowe. W ofercie mamy także przeprawy promowe, ubezpieczenia, serwis drobnicowy, magazynowanie oraz spedycję morską i lotniczą.

Nowy dzień to nowe sytuacje, które skłaniają do podejmowania szybkich a zarazem przemyślanych i odpowiedzialnych decyzji. Perspektywa utrzymania serwisu satysfakcjonującego naszych kontrahentów sprawia, że każdy dzień jest wyzwaniem dla wszystkich pracowników.



Postawić na sprawdzonego wykonawcę

Korzystanie z outsourcingu w branży przemysłowo-chemicznej uzależnione jest od indywidualnych przekonań i potrzeb każdego przedsiębiorcy. Branża chemiczna jest na tyle specyficzna, że warto mieć zaufanego, sprawdzonego podwykonawcę, który specjalizuje się w przewozie wyżej wspomnianych paliw, czy innych substancji chemicznych.

Od firm transportowych, które obsługują tę branżę wymagane są certyfikaty, przystosowany do przewozów tabor, odpowiednie wyposażenie, dodatkowo licencje oraz ubezpieczenia dopasowane do rodzaju, warunków i wartości przewożonych produktów. Nie należy zapominać również o przepisach obowiązujących w przypadku transportu towarów chemicznych. Wprowadzona ustawa o monitorowaniu drogowego przewozu towarów zobowiązuje przewoźnika do każdorazowego zgłoszenia towarów znajdujących się na właściwej liście. Powyższe warunki są bardzo istotne, ale nie powinniśmy pomijać zasobów ludzkich. Doświadczeni i przeszkoleni pracownicy oraz odpowiedzialni kierowcy, którzy mają świadomość

ryzyka jakie niesie za sobą przewóz ww. towarów to kluczowy czynnik do osiągnięcia sukcesu we właściwej realizacji usługi transportowej.

Świadomość odpowiedzialności

Wielu zgodzi się ze mną, że jest to podstawowe wyzwanie stojące przed operatorem/przewoźnikiem obsługującym nie tylko tę branżę. Świadcząc usługi w branży TSL jesteśmy w pełni odpowiedzialni za powierzone nam mienie (albo zlecenie przyjęte do realizacji). Musimy dołożyć wszelkich starań, aby usługa zrealizowana była rzetelnie, na najwyższym poziomie, bez zaniedbań. W transporcie może wystąpić szereg problemów, wiele czynników może wpłynąć na zakłócenie procesu. Nasze decyzje i ich skutki zdecydowanie mają znaczenie. Koniunktura, ceny paliw, opłaty drogowe, sytuacje w portach, embargo na wschodzie – wszystko to dodatkowo wpływa na realizację usług. Jednocześnie można powiedzieć, że to właśnie wyzwania sprawiają, że branża wciąga i nie można się w niej nudzić. ◀

Dominika Nazarewicz
Direktor Pionu Operacji
PKS Gdańsk-Oliwa SA

Specjalizacja – logistyka kontraktowa

Rok 2016 był owocny dla Grupy ID Logistics specjalizującej się w logistyce kontraktowej. Jej przychody po raz pierwszy w historii firmy przekroczyły miliard euro. Uruchomiono aż 31 magazynów i pozyskano kolejnych, międzynarodowych klientów. Grupa przejęła też operatora logistycznego z Półwyspu Iberyjskiego, firmę Logiters.

Dzięki połączeniu silnego wzrostu organicznego i strategicznego przejęcia firmy Logiters, w 2016 r. przychody Grupy ID Logistics przekroczyły miliard euro, tym samym dając nam solidne podstawy do dalszego rozwoju w 2017 r. Firma zarządza zdywersyfikowanym portfelem klientów, zwiększa obecność w obsłudze e-commerce i rozszerza specjalizację o nowe branże, takie jak farmaceutyczna, odzieżowa i motoryzacyjna. Pozyskuje też nowych klientów, międzynarodowych liderów w swoich branżach. Dokonane w 2016 r. inwestycje, które przejściowo mają wpływ na marżę, w ciągu najbliższych kilku lat przyczynią się do dalszego wzrostu. Dzięki temu osiągniemy nasz cel, stając się czołowym

i w porównaniu z 2015 r. wzrosły o 15%. Grupa odnotowała wzrost organiczny na poziomie 9,8%. We Francji przychody ID Logistics wyniosły 582 mln euro i wzrosły o 12,5%. Przychody z działalności wygenerowanej poza Francją wyniosły 488 mln euro. Wzrost organiczny osiągnął poziom 6,2%.

Z dużym udziałem branży FMCG

Powstała w 2001 r. we Francji Grupa ID Logistics, początkowo obsługiwała firmy z branży retail. Już rok później otworzyła pierwszy oddział na Tajwanie, następnie w Brazylii, basenie Oceanu Indyjskiego (wyspa Reunion), Hiszpanii, Chinach, In-



W 2016 r. Grupa ID Logistics uruchomiła 31 nowych magazynów, dwukrotnie więcej niż w 2015. 14 magazynów operator otworzył we Francji, część dla nowych klientów z branży retail, odzieżowej, przemysłowej i kosmetycznej

Dzięki połączeniu silnego wzrostu organicznego i strategicznego przejęcia firmy Logiters, w 2016 r. przychody Grupy ID Logistics przekroczyły miliard euro.

operatorem logistyki kontraktowej w Europie – komentuje Eric Hémard, CEO i prezes ID Logistics.

Warto dodać, że w 2016 r. przychody Grupy ID Logistics wyniosły 1,070 mld euro

donej, Polsce, Argentynie, Maroku, Rosji i RPA. Dzięki przejęciu La Fleche poszerzyła ofertę o usługi transportowe.

Kluczowe dla rozwoju Grupy były lata 2012-2013. W kwietniu 2012 r. firma za-

debiutowała na paryskiej giełdzie papierów wartościowych NYSE Euronext, pozyskując środki finansowe na dalszy rozwój. Rok później przejęła CEPL, francuską firmę logistyczną, specjalizującą się w zautomatyzowanej usłudze *pickingu* sztukowego, tym samym rozszerzając ofertę dla tego segmentu rynku. Poszerzyła działalność o Holandię i Niemcy, pozyskała nowych klientów oraz umocniła pozycję we Francji i na rynku europejskim w zakresie *detail picking*. Przejęcie w 2016 r. Logiters, operatora logistycznego na Półwyspie Iberyjskim, pozwoliło jej wzmocnić pozycję w Hiszpanii i poszerzyć zasięg geograficzny o Portugalię. W ciągu 15 lat działalności wzrost przychodów wyniósł od 20 mln euro w 2001 r. do 1,070 mld euro w 2016.

ID Logistics kieruje się strategią *pure player* i modelem rozwoju działalności opartym na trzech filarach: pozyskiwanie nowych klientów i obszarów, aktywne wsparcie klientów w ich międzynarodowym rozwoju oraz wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Długofalowa strategia Grupy ma na celu zdobycie pozycji czołowego operatora logistycznego w Europie.

Obecnie ID Logistics we Francji i Hiszpanii jest drugim co do wielkości operatorem logistycznym świadczącym usługi logistyki kontraktowej, a w Belgii, Holandii i Niemczech znajduje się w pierwszej dziesiątce. W 2011 r. zarzą-



W nowym centrum dystrybucji firmy MIESZKO operator zarządza procesami magazynowymi. Odpowiada także za co-packing, kompletowanie zamówień, zarządzanie zapasami, zarządzanie sezonowością dostaw oraz transport produktów i półproduktów z i do zakładów produkcyjnych firmy

	ID Logistics na świecie	ID Logistics Polska
Siedziba główna	Cavaillon, Francja	Katowice
Osoba zarządzająca	prezes zarządu Grupy ID Logistics Eric Hemar	dyrektor generalny Yann Belguy
Liczba pracowników	18,5 tys.	ponad 1300
Liczba oddziałów	275 w 16 krajach na świecie	7 centrów logistycznych (Będzin, Piotrków Trybunalski I, II, Mszczonów, Błonie, Bydgoszcz, Gliwice) i 1 oddział transportowy
Powierzchnia magazynowa	blisko 5 mln m ²	ok. 200 tys. m ²
Przychód (2016)	1,070 mld euro	104 mln zł ze sprzedaży

działo 70 magazynami w Europie, w 2016 ich liczba wzrosła niemal trzykrotnie, do ponad 200. Teraz Grupa będzie towarzyszyć kluczowym klientom w ich międzynarodowej ekspansji (m.in. Sony, Coty, Yves Rocher, Auchan Textile) oraz przygotowywać nowe propozycje dla firm, które tworząc paneuropejskie struktury, zmniejszają liczbę dostawców usług logistycznych. Spółka będzie też nastawiona na rozwój kompetencji pracowników w każdym z europejskich krajów, co w połączeniu ze zna-

poszczególnych branż. W 2011 r. obsługa branży retail wygenerowała 60% przychodu firmy, FMCG – 30%, e-commerce – 1%, inne sektory – 9%. Pięć lat później te proporcje uległy zmianie. W 2016 r. obsługa firm z branży retail stanowiła 42% przychodu, FMCG – 22%, e-commerce i hi-tech – po 9%, branża kosmetyczna i odzieżowa – po 6%, motoryzacyjna i lotnicza – 4%, a farmaceutyczna – 2%. Ponad 50% klientów stanowią firmy nie pochodzące z Francji.

W ciągu 15 lat działalności wzrost przychodów ID Logistics wyniósł od 20 mln euro w 2001 r. do 1,070 mld euro w 2016.

jomością lokalnych rynków, ma pozwolić na sprostanie specyficznym wymaganiom technicznym stawianym w przetargach. Drugim celem, jaki stawia sobie Grupa ID Logistics, jest konsekwentne rozszerzanie i różnicowanie *portfolio* klientów, z zachowaniem równowagi między obsługą

Magazyny jak grzyby po deszczu

W 2016 r. Grupa ID Logistics uruchomiła 31 nowych magazynów, dwukrotnie więcej niż w 2015. 14 magazynów operator otworzył we Francji, część dla nowych klientów z branży retail (m.in. But, Action,

Lapeyre), odzieżowej (Puma), przemysłowej (Thales) i kosmetycznej (Pierre Fabre). W ramach rozszerzenia współpracy z długoletnimi klientami, firma uruchomiła magazyny dla Carrefour, Auchan i Leclerc, a także otworzyła kolejne dla klientów z branży e-commerce – Nespresso i sieci Cdiscount oraz zautomatyzowaną platformę dla AuchanDirect.fr.

Na rynkach międzynarodowych Grupa ID Logistics uruchomiła 17 nowych magazynów. W Niemczech dla jednej z największych firm meblarskich zarządza dwoma platformami o łącznej powierzchni ok. 200 tys. m². W Holandii uruchomione zostało europejskie centrum dystrybucji dla Kawasaki, w Rosji dla X5 Retail Group,



ID Logistics kieruje się strategią „pure player” i modelem rozwoju działalności, opartym na trzech filarach: pozyskiwanie nowych klientów i obszarów, aktywne wsparcie klientów w ich międzynarodowym rozwoju oraz wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych



Partnerstwo i zaufanie

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



Colian Logistic Sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, e-mail: logistyka@colian.pl, www.colianlogistic.pl

Bacardi i Yves Rocher, a w Hiszpanii centra dystrybucji dedykowane obsłudze e-commerce dla grupy Cortefiel i sieci handlowej El Corte Ingles. Operator rozpoczął też działalność w Belgii, gdzie otworzył magazyn dla firmy Maxeda, lidera na rynku DIY w krajach Beneluksu. W Polsce powstały centra dystrybucji dla Norauto i Refresco. Na Tajwanie Grupa otworzyła magazyn dla City Super.

W 2017 r. działalność Grupy ID Logistics jest ukierunkowana na osiągnięcie pełnych produktywności magazynów otwartych w ubiegłym roku. Grupa będzie kontynuować strategię dynamicznego wzrostu i konsekwentnie zwiększać swój udział w rynku. Będzie wspierać klientów, przygotowując ofertę, która pomoże im sprostać nowym wyzwaniom biznesowym. Wzmacniając obecność na rynkach europejskich ID Logistics planuje też rozszerzenie zakresu usług o nowe branże.

ci handlowych oraz firm z branży FMCG i motoryzacyjnej. Roczna dynamika rozwoju utrzymuje się na poziomie 20%.

W 2016 r. ID Logistics rozpoczęło współpracę z Norauto Polska, siecią sklepów motoryzacyjnych i serwisów samochodowych. Operator odpowiada za kompleksowe zarządzanie operacjami magazynowymi i transportowymi, związanymi z realizacją zamówień i zaopatrzeniem centrów samochodowych w Polsce oraz Rumunii. W mszczonowskim centrum dystrybucji obsługiwanych jest ponad 2500 (SKU) rodzajów artykułów i akcesoriów samochodowych, od kosmetyków poprzez akumulatory, opony, części zamienne i narzędzia, urządzenia elektroniczne, fotele samochodowe po bagażniki dachowe, pakowane w kartonach o długości powyżej 2,5 m, czy oleje silnikowe w beczkach o pojemności 200 litrów. Towary dostarczane są bezpośrednio przez lokalnych

kompletowanie zamówień, zarządzanie zapasami, zarządzanie sezonowością dostaw oraz transport produktów i półproduktów z i do zakładów produkcyjnych MIESZKO. Na powierzchni 6,7 tys. m² Magazynu Wyrobów Gotowych MIESZKO przygotowanych zostało 9 tys. miejsc paletowych. W magazynie składowanych jest ponad 800 typów (SKU) produktów czekoladowych. Wydzielona została strefa do składowania opakowań. Magazyn został dostosowany do przechowywania artykułów czekoladowych, wrażliwych na wpływ czynników zewnętrznych. Składowanie odbywa się w kontrolowanej temperaturze +16°C, przy zachowaniu odpowiedniego poziomu wilgotności powietrza. ID Logistics zarządza procesami magazynowymi w oparciu o system informatyczny WMS Qguar.

Natomiast w wyniku m.in. rozwoju sklepów *convenience* (Carrefour Express), wymagających innej obsługi niż hipermarkety Carrefour, z którym ID Logistics pracuje od wielu lat, podjęto decyzję o wyodrębnieniu kolejnego regionu dystrybucji (po Będzinie i Piotrkowie Trybunalskim). Przy współpracy z ID Logistics, 6 marca uruchomiono centrum dystrybucji w Bydgoszczy, zaopatrujące sklepy w północno-zachodniej Polsce. Jego powierzchnia wynosi 38 tys. m². W magazynie składowanych jest ponad 15 tys. różnego typu artykułów (SKU), w tym spożywcze, chemii gospodarczej i kosmetyki. Wyodrębnione zostały strefy z kontrolowaną temperaturą do przechowywania wrażliwych artykułów, takich jak mięso i nabiał (0-2°C) oraz owoce i warzywa (4-7°C). ID Logistics odpowiada za zarządzanie procesami magazynowania, składowania i dystrybucji towarów z bydgoskiego magazynu do 180 sklepów sieci Carrefour. Zgodnie z polityką zrównoważonego rozwoju ID Logistics i Carrefour, w centrum zastosowano rozwiązania proekologiczne, które wpłynęły na zmniejszenie emisji CO₂. Poprawiła się jakość świeżych produktów i czas realizacji zamówień, składanych przez sklepy. Osiągnięcie pełnej zdolności produkcyjnej jest zaplanowane na lipiec br.

Rozwój działalności ID Logistics ma też zwiększyć przychody ze 104 mln zł w 2016 r. do 120 mln w 2017, czyli o 16%. Na lata 2017-2019 wyznaczono trzy główne cele rozwojowe: wzmocnienie pozycji lidera w obszarze dedykowanej logistyki kontraktowej, rozwój oferty skierowanej do sieci handlowych i firm z branży FMCG oraz rozszerzenie, w oparciu o międzynarodowe doświadczenie i *know-how*, zakresu działalności o ofertę dla branż e-commerce, kosmetycznej i odzieżowej. ◀

Opr. Elżbieta Haber



W 2016 r. ID Logistics rozpoczęło współpracę z Norauto Polska, siecią sklepów motoryzacyjnych i serwisów samochodowych

Wzrost znaczenia w Polsce

W Polsce ID Logistics działa od 2008 r. Jest liderem w logistyce kontraktowej dla branży retail i należy do piątki największych operatorów logistycznych świadczących usługi logistyki kontraktowej. A, jak podaje Yann Belg, dyrektor generalny ID Logistics Polska, w 2016 r. grono klientów firmy poszerzyło się o firmy z branży motoryzacyjnej i FMCG, rozwinęto też współpracę z dotychczasowymi klientami. – *Tym, co wyróżnia nas na rynku, jest najwyższa jakość obsługi klienta. Nasze starania zostały docenione. W przeprowadzanym co roku wewnętrznym badaniu satysfakcji klientów ID Logistics uzyskaliśmy najlepsze wyniki w całej Grupie, w skali 0-5 nasz wynik to 4,15 – podkreśla. Obecnie firma zarządza magazynami największych sie-*

producentów i dostawców oraz z centralnego magazynu Norauto we Francji. ID Logistics odpowiada za przygotowanie i dystrybucję zamówień do punktów sprzedaży, ponad 95% aktywności stanowi *unit picking*. Firma zarządza także depozytem opon samochodowych, przekazywanych przez klientów Norauto Polska w ramach tzw. przechowalni sezonowej (Tyres Hotel). Obecnie, w ramach rozszerzenia zakresu obsługi, planowane jest wdrożenie kolejnych projektów logistycznych, wspierających intensywny rozwój sieci Norauto w Europie Środkowo-Wschodniej.

To jednak nie jedyny nowy klient ID Logistics. W 2017 r. MIESZKO, producent wyrobów cukierniczych, powierzył spółce zarządzanie procesami magazynowymi w nowym centrum dystrybucji w Gliwicach. Odpowiada ona za *co-packing*,

Co spedytorzy lubią najbardziej

Przewóz ładunków drobnicowych (LTL), jak dostawa najnowszego modelu smartfona do punktu sprzedaży, cegieł na budowę domu, maszyn i innych urządzeń niezbędnych w pracy, to wyjątkowo wymagający dział logistyki. Zwłaszcza dla spedytora, który odpowiada za ich bezpieczny dowóz.



Karol Barańczuk

Zważywszy, iż proces transportowy stał się ostatnimi laty bardzo intensywny, spedytor, przewoźnik i klient są ze sobą w ciągłym kontakcie, więc na znaczeniu zyskują umiejętności komunikacyjne. – *Nasza zasada brzmi: „Zrób dziś to, co masz zrobić jutro”! Naszym atutem jest transportowanie towarów tak szybko, jak to możliwe. Pracujemy pod*

Temat ten kontynuują pracownicy międzynarodowej grupy transportowo-logistycznej Asstra- Associated Traffic AG.

Trud i ryzyko, za to ciekawe trasy

Spedytorów, współpracujących z firmami z różnych krajów, święta i dni ustawowo wolne od pracy we własnym kraju nie do-

nie mieli do czynienia. Oferując usługi z wartością dodaną, a nie jedynie transport z punktu A do punktu B, firma buduje swoją pozycję na nowym rynku. – *Wkrocz na nowe terytoria, wyjdź poza duże ośrodki przemysłowe w Chinach, zoptymalizuj metody transportu, jak kolej ekspresowa czy lotnicza dostawa ekspresowa, rozszerz segmenty świadczonych usług, a zajdziesz dalej niż konkurencja* – radzi Ernestas Kalašinskas.

Oferując usługi z wartością dodaną, a nie jedynie transport z punktu A do punktu B, firma buduje swoją pozycję na nowym rynku.

dużą presją – większość klientów życzy sobie dostawy towaru w miejsce docelowe w najkrótszym możliwym terminie, polega na naszych usługach i ceni sobie szacunek. Uwielbiamy niespodzianki i dlatego z zapalem każdego dnia rozwiązujemy problemy – wyjaśnia Mareen Hauert, spedytor z Działu Dostaw Ekspresowych w Asstra Deutschland GmbH.

tyczą. – Podczas dni ustawowo wolnych od pracy często musimy organizować przewóz towarów w innym kraju, np. w Niemczech, gdzie jest zwykły dzień pracy, podczas gdy u nas, na Litwie, mamy wolne. Nie można bowiem pozostawić towaru samemu sobie do czasu zakończenia święta – wyjaśnia Ernestas Kalašinskas, kierownik Działu Ładunków Drobnicowych Asstra w krajach bałtyckich.

Plusem jest to, że przewozy ładunków drobnicowych rzadko bywają nudne. Im bardziej wymagająca trasa i zlecenie, tym entuzjastyczniej spedytor do nich podchodzi. – *Najbardziej w przewozach ładunków drobnicowych lubię adrenalinę, jaka się z tą pracą wiąże. Czasami myślisz sobie: „Nareszcie można się wyluzować”, a tymczasem za kilka minut odbierasz 10 nowych e-maili ze zleceniami. Wystarczy jeden telefon, by całkowicie wywrócić nasze plany do góry nogami. I choć w pierwszej chwili czujemy się nieswojo, w następnej już liczymy centymetry, zliczamy kilometry, ładujemy towar i w drogę. Takie chwile są bezcenne* – mówi Darya Strizhenok, spedytor ładunków drobnicowych z polskiego oddziału Asstra Polska Sp. z o.o.

Spedytorzy lubią sprawdzać nowe trasy, wchodzić na nowe rynki i zajmować się produktami, z którymi nigdy wcześniej

Nie tylko papierkowa robota

Jednym z najbardziej czasochłonných obowiązków spedytora jest dokumentacja. Różni się w zależności od rodzaju ładunku – dla sera przepisy międzynarodowe są inne niż dla wina. – *W przypadku ładunków drobnicowych procedury dokumentacyjne są dość skomplikowane. Nie wystarczy jedynie sprawdzić, czy ładunek ma wszelkie niezbędne pozwolenia, trzeba zweryfikować każdy wiersz, sprawdzić dwukrotnie na każdym dokumencie czy rozmiary przesyłki zostały podane prawidłowo, utworzyć dla każdego odbiorcy osobny dokument celny. Wymaga to cierpliwości* – wyjaśnia Darya Strizhenok.

Najtrudniejszym zadaniem w pracy spedytora jest jednak rozdysponowanie dajmy na to drobnej przesyłki zleconej z trudno dostępnego i odległego miejsca, zlokalizowanego np. w skalistych górach, fiordach z urwistymi klifami i żwirowymi drogami, w wiosce pośrodku lasu.

– *Każdy kraj wymaga innego rodzaju działań. Dlatego w pierwszej kolejności należy zbudować elastyczny i ściśle współpracujący ekosystem procesów, ludzi, technologii i usług. Każdy kraj potrzebuje szczególnego rodzaju operacji, a dostawca usług logistycznych musi dysponować umiejętnościami na skalę lokalną oraz utalentowanymi ludźmi, którzy wprawiać będą biznes w ruch* – podsumowuje Karol Barańczuk, kierownik Działu Ładunków Drobnicowych w Asstra-Associated Traffic AG. ◀

MM



Kerry Logistics stawia na Polskę

Do grona operatorów logistycznych działających na terenie Polski dołączył Kerry Logistics, firma o globalnym zasięgu, pochodząca z Hong Kongu i szczytująca się wysoką jakością usług transportowo-magazynowych. Swoją pierwszy polski oddział otworzyła w Warszawie.



Diana Sokół

To dopiero początek naszego rozwoju w Polsce i tej części Europy – mówi Diana Sokół, dyrektor zarządzająca firmy. I trudno jej nie wierzyć, jeśli Kerry Logistics posiada filie w 700 lokalizacjach na całym świecie i zatrudnia ponad 24 tysiące pracowników. To też aktualnie numer 1 w Chinach oraz całej Azji.

Firma swoją działalność opiera na branżach: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, FMCG, odzieżowej, przemysłowej oraz technologicznej. Klienci Kerry mogą korzystać z nowoczesnych i innowacyjnych rozwiązań oraz, co ważne, sieci pokrywającej swoim zasięgiem praktycznie całą planetę. Kerry to lider zintegrowanych

kontynentach, organizacja uznała, że najwyższy czas postawić na Polskę.

Dlaczego Polska?

– Polska to aktualnie niekwestionowany lider w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem transportowym, a niebawem stanie się także swoistym logistycznym centrum naszego kontynentu – mówi Diana Sokół. – Będąc świadomymi faktu, jak chłonny jest rynek polski oraz tego, jakie ma znaczenie w europejskiej logistyce, nie mogliśmy nie podjąć wyzwania. Nie bez znaczenia jest tutaj także planowany, „nowy, jedwabny szlak”, który powoli, acz

Wielej niż transport

Kerry słynie, co prawda, i opiera swój model biznesowy na transporcie i logistyce, ale prawdziwą przewagę konkurencyjną osiąga dzięki usługom dodatkowym, oferującym



Kerry opiera swój model biznesowy na transporcie i logistyce, ale prawdziwą przewagę konkurencyjną osiąga dzięki usługom dodatkowym, oferującym wartość dodaną.

rozwiązań transportowo-logistycznych, takich jak: frachty morskie, lotnicze, drogowe, multimodalne, ekspresowe, logistyka magazynowa, centra konsolidacyjne i dystrybucyjne oraz zaawansowane usługi, w tym konsultingowe. Obecnie, w związku z dynamicznym rozwojem na wszystkich

konsekwentnie, jest wdrażany w życie. Już teraz Kerry oferuje atrakcyjne połączenia morskie, a właśnie teraz uruchamiamy regularny pociąg z Chin do Europy Centralnej. Polscy klienci mogą liczyć na obsługę na najwyższym poziomie oraz wsparcie, którego nie otrzymają nigdzie indziej – dodaje.

rującą wartość dodaną, którą ciężko znaleźć gdziekolwiek indziej. – Pomagamy naszym klientom nie tylko w wejściu na rynek chiński (cały supply chain wraz z dystrybucją i wsparciem na start), ale także pomagamy znaleźć tam odpowiednich dostawców dla europejskich odbiorców. Jakby tego było mało, jesteśmy także solidnym trading house'em, oferującym usługi vendor to vendor czy vendor managed inventory – podkreśla Diana Sokół.

Wartość dodana

Według filozofii Kerry, wartość dodana to wsparcie, które owocuje nie tylko niższym kosztem czy usprawnieniem operacji, ale także, a może przede wszystkim, umożliwia dalszy rozwój klienta. Co prawda, wiele firm oferuje np. fracht morski, ale tylko niektóre z nich potrafią zaproponować dowolną kombinację wszystkich możliwych rodzajów transportu oraz pomagają w handlu, czy dystrybucji. – To jest właśnie Kerry – nowa jakość na polskim rynku – podsumowuje Diana Sokół. – Właśnie ze względu na unikalną kombinację usług transportowo-logistycznych oraz wartość dodaną, będącą naturalną konsekwencją korzystania z dodatkowych produktów oferowanych przez Kerry, warto sprawdzić i przekonać się dlaczego firma ta jest niekwestionowanym numerem 1 w Azji – zachęca dyrektor zarządzająca. ◀





Po uruchomieniu nowych centrów logistycznych w Rzeszowie, Lublinie i w Toruniu, oraz międzynarodowego lotniczego terminala kurierskiego w Katowicach, DHL Express realizuje kolejne inwestycje

Dalszy podział DHL Express

1 sierpnia ze struktur DHL Express (Poland) wydzielono dwie dywizje – DHL Parcel i DHL Fracht. Spółka jednak zachowuje osobowość organizacyjno-prawną jako samodzielna i niezależna firma DHL Express. Głównym obszarem jej działalności biznesowej pozostaje realizacja międzynarodowych usług ekspresowych, zgodnie ze specjalizacją funkcjonującej na rynku dywizji DHL Express.

Wyniku podziału spółki, na rynku funkcjonować będą dwa niezależne podmioty prawne – spółka DHL Parcel Polska, obejmująca usługi świadczone dotychczas przez dywizje DHL Parcel i DHL Fracht oraz firma DHL Express (Poland), kontynuująca świadczenie międzynarodowych lotniczych i drogowych usług ekspresowych w ramach działalności dywizji DHL Express.

skonalenie jakości usług, przyczyniając się jednocześnie do poprawy współpracy biznesowej poszczególnych dywizji z kontrahentami oraz usprawnienia pracy wewnętrznej organizacji DHL.

– Decyzję o wyodrębnieniu poszczególnych dywizji w ramach spółki podjęliśmy kilka lat temu mając na względzie tempo wzrostu całej firmy oraz aspekty organizacyjno-biznesowe. Podział spółki, którego dokonujemy w tej chwili, jest na-

twi dywizjom DHL ich właściwą identyfikację pod kątem specjalizacji i sposobu działalności w branży TLS – informuje Tomasz Buraś, dyrektor zarządzający DHL Express (Poland).

Większa efektywność

Zespół dywizji DHL Express już od kilku lat realizuje strategiczny plan rozwoju, którego integralną częścią są powstające nowe obiekty DHL Express dedykowane zaawansowanym procesom logistycznym. Po uruchomieniu nowych centrów logistycznych w Rzeszowie, Lublinie i w Toruniu, oraz międzynarodowego lotniczego terminala kurierskiego w Katowicach, realizuje kolejne inwestycje – w Warszawie, w Gdańsku oraz Wrocławiu. Nowe obiekty DHL Express przyczyniają się do zwiększenia efektywności procesów operacyjnych, przystosowywanych do rosnących wymagań klientów w zakresie obsługi międzynarodowych przesyłek lotniczych.

– Aktywność biznesowa klientów jest motorem rozwoju naszej działalności. Dlatego tworząc nowe zaplecze operacyjno-logistyczne, równocześnie inwestujemy w wiedzę i doskonalenie umiejętności naszych pracowników oraz w rozwiązania umożliwiające klientom wygodny i szybki dostęp do międzynarodowych usług ekspresowych – dodaje Tomasz Buraś. ◀

Podział spółki jest kontynuacją trwającego od kilku lat procesu wyodrębnienia jednostek organizacyjnych świadczących wyspecjalizowany serwis i ukierunkowanych na rozwój własnych obszarów działalności.

Kontynuacja procesu

Podział spółki jest kontynuacją trwającego od kilku lat procesu wyodrębnienia jednostek organizacyjnych świadczących wyspecjalizowany serwis i ukierunkowanych na rozwój własnych obszarów działalności. Zabieg ten, będący następstwem dynamicznego wzrostu zapotrzebowania klientów na usługi wszystkich dywizji, ma zapewnić im możliwość zwiększenia konkurencyjności oferty, wpłynąć na udo-

turalną konsekwencją procesów i zmian, które nastąpiły w ostatnich latach. Jestem przekonany, że nowe struktury umożliwią zarówno naszej dywizji, jak i siostrzanym firmom długoletni rozwój poprzez realizację własnych celów biznesowych. Dzięki staraniom wielu osób zaangażowanych w ten proces i odpowiednim przygotowaniom, podział spółki nie wpływa na warunki dotychczasowej współpracy biznesowej. Jestem pewien, że zmiana formy prawnej działalności spółek uła-

Palety Inka – idealne rozwiązanie dla eksportu drogą morską i lotniczą

W kontenerach transportowanych drogą morską do Stanów Zjednoczonych, znacznie lepiej niż używane w Europie palety o wymiarach 800×1200 mm, sprawdzają się palety szersze. Inka, wychodząc naprzeciw tym potrzebom, do przewozu towarów w tamtym kierunku stworzyła palety F11 1140×1140 i F10 1000×1200.

Palety powszechnie używane w Europie nie sprawdzają się podczas rozładunków w Stanach Zjednoczonych, gdyż widły montowane w *reachstackerach* i wózkach widłowych często mają większy rozstaw niż w Eu-

i F10 1000×1200. Korzyści są takie, że do szerszej palety, o wymiarach 1000×1200 lub 1140×1140 mm można dużo łatwiej podjechać szerokimi widłami, i to nawet w ciasnych i wąskich alejkach między kontenerami, gdy nie da się tego zrobić idealnie prosto, tylko pod skosem.

Co więcej, klasyczne kontenery morskie są wynalazkiem amerykańskim, podczas gdy paleta Euro to europejski format. Dlatego palety wielokrotnego użytku z europejskiego systemu wymiany w typowych kontenerach, o wymiarach 20 i 40 stóp, są zazwyczaj transportowane z dodatkowymi przesyłkami, gdyż nie wypełniają całej dostępnej powierzchni. Można tego uniknąć używając większych palet. I tu Inka rekomenduje eksporterom duże formaty palet (większe niż w format Euro 800×1200 mm). Do tego, aby maksymalnie wykorzystać miejsce w kontenerze morskim bardzo dobrze nadają się palety F10 i F11. Dwie kwadratowe palety F11 są dopasowane do szerokości kontenera, idealnie wypełniając jego wnętrze bez pozostawiania wolnej przestrzeni oraz bez konieczności dodatkowego ładunku co z kolei ułatwia szybszy przeładunek.



Paleta F10

ropie. W USA standardem jest w format 40"×48" czyli 1016×1219 mm, a w Europie jest to 800×1200 mm. Dlatego operatorzy wózków widłowych w portach niechętnie pracują z „wąskimi”, czyli mającymi szerokość 800 mm, paletami formatu Euro.

Inka F11 i F 10

Na te wymagania zareagowała Inka produkując palety o wymiarach F11 1140×1140

i F10 1000×1200. Korzyści są takie, że do szerszej palety, o wymiarach 1000×1200 lub 1140×1140 mm można dużo łatwiej podjechać szerokimi widłami, i to nawet w ciasnych i wąskich alejkach między kontenerami, gdy nie da się tego zrobić idealnie prosto, tylko pod skosem.



Inka Paletten GmbH (Niemcy) jest największym europejskim producentem palet jednorazowego użytku z siedzibą w Siegersbrunn koło Monachium.

Palety produkowane są w Oberrot w Niemczech, w Ermelo w Holandii jak również w USA.

Firma posiada rozbudowaną międzynarodową sieć dostawców, co umożliwia bezproblemową dystrybucję na całym świecie.



Należy również wspomnieć paletę Inki F76 o formacie 760×1140, również idealnie nadającej się do przesyłek kontenerowych. Inka poleca ten rodzaj palety do transportu całych kontenerów pakowanych u producenta, a rozładowywanych u odbiorcy, w tak zwanym transporcie „door to door”.

W zgodzie z przepisami

Lekkie palety Inka we wszystkich formatach spełniają również nowe, zaostrzone przepisy dotyczące bezpieczeństwa transportu lotniczego. Wszystkie palety Inka, które obciążone są ładunkiem na całej powierzchni i zabezpieczone specjalną taśmą lub w całości – razem z nóżkami – owinięte folią, stanowią całkowicie bezpieczny ładunek. Niemożliwe jest, aby przy tak szczelnie owiniętej przesyłce, jeśli nie ma żadnych uszkodzeń, ukryć jakiejkolwiek niebezpieczne substancje w nóżkach palet. Tak przygotowane przesyłki nie będą również ponownie kontrolowane – pod warunkiem, że wysyłająca je firma jest zarejestrowana w Departamencie Lotnictwa (Urząd Lotnictwa Cywilnego). ◀



Palety Inka są również przystosowane do transportu drogą lotniczą

PODCZAS TEGOROCZNEGO FORUM M.IN.:

- Organizacja zaopatrzenia (supply chain) - współpraca i komunikacja między jednostkami organizacyjnymi w różnych krajach
- Dialog z firmą - rola nowoczesnego Lidera Logistyki
- B2B i B2C pod jednym dachem - zarządzanie nowoczesną logistyką
- Wyzwania logistycznego rynku pracy - jak zatrudniać?
- Komunikacja digitalowa w logistyce, wymiana danych w chmurze
- Big Data - zarządzanie trudnymi danymi w Logistyce
- **AKADEMIA MENEDŻERA LOGISTYKI**
 - ▶ Dialog z klientem. Budowanie dobrych relacji z klientami
 - ▶ Customer Experience Management



LOGISTICS REVOLUTION

Najważniejsze Spotkanie Liderów Logistyki!

WŚRÓD PRELEGENTÓW M.IN.:



MONIKA GOCHNIA
Manager ds. Logistyki
e-commerce, Grupa SMYK



DR ARKADIUSZ KAWA
Adjunkt w Katedrze Logistyki
i Transportu Uniwersytetu
Ekonomicznego w Poznaniu



TOMASZ MIKA
Head of Industrial
Agency Poland, JLL



**MAŁGORZATA
POŁEĆ-WŁOCH**
Dyrektor Operacyjny Regionu
CSE Europe, Red Bull



TOMASZ RUSAK
Członek Zarządu oraz
Dyrektor ds. Rozwoju,
Rusak Business Services



PIOTR SĘDZIAK
Dyrektor Operacyjny,
ABC Data



DR RAFAŁ TARASEWICZ
Operational Excellence
Director Europe, DB Schenker



BARTŁOMIEJ WRZOSEK
Managing Director/Senior
Trainer/Consultant, DEVELOR

Więcej informacji, pełny program oraz formularz zgłoszeniowy – konferencje.pb.pl
Masz pytanie? Zadzwoń lub napisz: 22 333 97 77, szkolenia@pb.pl

Zmiany w przepisach dotyczących eksportu żywności do USA

Na terenie Stanów Zjednoczonych w maju br. zaczęła obowiązywać dodatkowa weryfikacja produktów spożywczych wprowadzanych do obrotu. Nowe przepisy nakładają na polskich eksporterów obowiązek wskazania podmiotu o nazwie „FSVP Importer” podczas składania deklaracji importowej.

Oznacza to, że każda firma powinna obowiązkowo posiadać na obszarze USA partnera, który poniesie odpowiedzialność za jakość importowanych produktów oraz poświadczy ich zgodność z amerykańskimi przepisami. Zazwyczaj w tym charakterze występuje właściciel towaru po stronie USA lub zewnętrzny agent, gdy odprawa celna importowa realizowana jest przez polską firmę.

wanym modelu, nasze rodzime przedsiębiorstwo tworzy spółkę w Stanach Zjednoczonych (lub odwrotnie), przez co oba podmioty ponoszą konsekwencje nowych przepisów. Wspomniane zmiany jednak odczują najbardziej firmy, działające w trzecim modelu eksportowym, które dotychczas same zajmowały się importem.

Przemysław Komar, Key Trade Lane Manager w ROHLIG SUUS Logistics

We własnych agencjach celnych

ROHLIG SUUS Logistics od lat z powodzeniem obsługuje firmy na rynku amerykańskim. Własna sieć 10 biur na terenie Stanów Zjednoczonych oraz obsługa logistyczna w ramach globalnej Grupy Rohlig gwarantują nie tylko stabilność i bezpieczeństwo łańcucha dostaw, ale dają również możliwość bezpośrednie-



Nowe przepisy dotyczą produktów spożywczych przeznaczonych do celów konsumpcyjnych dla ludzi i zwierząt, ale niektóre grupy towarów są z nich zwolnione lub podlegają specjalnym wyłączeniom

ROHLIG SUUS Logistics na rynku amerykańskim realizuje odprawy celne we własnych agencjach celnych, co min. wpływa na skrócenie czasu dostarczenia towaru do ostatecznego odbiorcy.

podkreśla – Poziom importu żywności do Stanów Zjednoczonych jest tak wysoki, że państwo nie jest w stanie skontrolować wszystkich podmiotów wprowadzających do obrotu produkty spożywcze na terenie kraju. Z tego względu służby amerykańskie koncertują się nie tyle na samej ocenie importowanej żywności, co na sprawdzeniu wewnętrznych procedur kontroli w firmach występujących w charakterze FSVP Importer. Rolą odpowiedzialnego operatora logistycznego jest zatem bieżąca informacja klientów o zmianach zachodzących w środowisku biznesowym.

Nowe przepisy dotyczą produktów spożywczych przeznaczonych do celów konsumpcyjnych dla ludzi i zwierząt, ale niektóre grupy towarów są z nich zwolnione lub podlegają specjalnym wyłączeniom.

go nadzoru operacyjnego nad przesyłkami, bez konieczności angażowania pośredników. Dzięki temu komunikacja z klientem staje się prostsza, a odpowiedzialność za przesyłki spoczywa w jednych rękach na każdym etapie realizacji transportu.

Firma posiada biura w największych miastach, m.in. Nowym Jorku, Chicago (główne biuro operacyjne i amerykańska centrala operatora), Atlancie, Houston, Miami, Los Angeles czy Bostonie. W odróżnieniu od większości firm działających na rynku amerykańskim, które korzystają z usług zewnętrznych brokerów, ROHLIG SUUS Logistics realizuje odprawy celne we własnych agencjach celnych, co m.in. wpływa na skrócenie czasu dostarczenia towaru do ostatecznego odbiorcy.

Nad wzajemną współpracą i rozwojem usług na bieżąco czuwają dedykowani menadżerowie ds. rozwoju serwisu – w Polsce i Stanach Zjednoczonych. Obecnie ROHLIG SUUS Logistics współpracuje na tym kierunku m.in. z klientami z branży spożywczej, FMCG, meblarskiej czy motoryzacyjnej. ◀

Wcześniej i teraz

Obecnie można wskazać kilka modeli eksportu na rynek amerykański. W pierwszym z nich polski przedsiębiorca posiada jako partnera amerykańską firmę, która ponosi pełną odpowiedzialność za jakość żywności. W drugim, najczęściej stoso-

Każda firma powinna obowiązkowo posiadać na obszarze USA partnera, który poniesie odpowiedzialność za jakość importowanych produktów oraz poświadczy ich zgodność z amerykańskimi przepisami.

EC



Przewozy transatlantyckie cargo stanowią ok. 45% całego rynku polskiego frachtu lotniczego

Fot. LOT Cargo

Na atlantyckim szlaku

Ubiegły rok Biuro Cargo i Poczty PLL LOT (LOT Cargo) może zaliczyć, podobnie jak cały polski rynek lotniczych przewozów towarowych, do udanych. Spółka przewiozła 65 tys. przesyłek o łącznej wadze ponad 34 tys. t., o 17% więcej niż w 2015 r.

Przypomnijmy, że podobnie kształtował się wskaźnik wzrostu ilości obsługowanego cargo w polskich portach lotniczych w ruchu krajowym i międzynarodowym w ubiegłym roku. Wyniósł – wg danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego – 17,5%, a ogólna wielkość cargo to ok. 95,56 tys. t.

Korzyści z Dreamlinera

Potencjał cargo powietrznego w Polsce szacowany jest przez ekspertów na ponad 150 tys. t. W opinii tychże ekspertów jednym z ważniejszych czynników rozwoju sektora lotniczego cargo w Polsce jest wykorzystywanie, w większym niż dotąd stopniu, powierzchni ładunkowej samolotów pasażerskich przy ograni-

Dzięki temu możliwe stało się rozszerzenie częstotliwości istniejących dotąd połączeń transatlantyckich i otwieranie na tym szlaku nowych połączeń. Według stanu z 10 czerwca 2017 r., w skład floty LOT-u wchodziło 8 maszyn Boeing 787-8 Dreamliner, przy czym dwa ostatnie z tych egzemplarzy miały pojawić się w lipcu i sierpniu bieżącego roku. Sześć maszyn tego typu, jakimi dysponował PLL LOT, od 2014 r. w sezonie letnim oferowało łączną pojemność ponad 60 ton możliwych do przewiezienia każdego dnia.

Przewozy od 2009 r.

Od lat najważniejszym rynkiem LOT Cargo pozostaje Ameryka Północna – Stany Zjednoczone i Kanada. Inauguracja przewozów

z Pyrzowic przeniesiono następnie do Warszawy. Ostatnie wspólne loty Cargojet i LOT Cargo odbyły się w marcu 2016 r. Natomiast 19 stycznia 2015 r. LOT Cargo uruchomiło sezonowe połączenie frachtowe samolotem all cargo Boeing-767 300, którego operatorem jest wspomniana już firma Cargojet Airways. – PLL LOT nie ma samolotów dedykowanych wyłącznie do cargo. Z satysfakcją więc przyjęliśmy ponowne uruchomienie połączenia all cargo do Nowego Jorku, które zostało reaktywowane przez LOT Cargo we współpracy z Cargojet – mówił w sierpniu 2015 r. Radosław Paruzel, ówczesny wicedyrektor lotniska im. F. Chopina w Warszawie. Oprócz dotychczasowych połączeń do Hamilton, Nowego Jorku i Chicago, polski przewoźnik dostarcza także bezpośrednio przesyłki do Los Angeles i Newark. Oferta przewozowa przewiduje również transport do blisko 30 portów amerykańskich w oparciu o wewnętrzne połączenia samolotowo-drogowe.

Obecnie przewozy transatlantyckie cargo stanowią ok. 45% całego rynku polskiego frachtu lotniczego. Zdaniem portalu prtl.pl w okresie zimowym na europejski i na nasz transatlantycki rynek cargo wpływ będzie miała dodatkowa pojemność oferowana przez Air Canada cargo. Przewoźnik ten „wynajmując od firmy Cargojet na zasadach wet lease agreement (leasingu z załogą) samolot Boeing 767-300F będzie wykonywać od 19 listopada cotygodniowe loty do Frankfurtu. Mają one stanowić uzupełnienie pojemności na trasach atlantyckich w okresie zimowym. ◀

Opr. Franciszek Nietz

Jednym z ważniejszych czynników rozwoju sektora lotniczego cargo w Polsce jest wykorzystywanie, w większym niż dotąd stopniu, powierzchni ładunkowej samolotów pasażerskich przy ograniczaniu połączeń realizowanych dużymi frachtowcami.

czaniu połączeń realizowanych dużymi frachtowcami. – Na założeniu tym opiera się obecna strategia LOT Cargo – podkreśla dyrektor Biura Cargo i Poczty PLL LOT, Edyta Wiland-Rogulska. Strategii tej sprzyja polityka zwiększania floty naszego narodowego przewoźnika o supernowoczesne, szerokokadłubowe Dreamlinery Boeinga.

przez Atlantyk miała miejsce 9 listopada 2009 r. Wówczas to LOT Cargo i Cargojet, największa kanadyjska linia lotnicza typu all cargo, wykonująca ponad 14 tys. rejsów rocznie, uruchomiły bezpośrednie połączenie Hamilton (baza Cargojet) – Katowice – Hamilton. W 2012 r. Cargojet i LOT Cargo uruchomiły kolejną trasę z Pyrzowic do Chicago, przy czym połączenie

Dachser po drugiej stronie Atlantyku

Jednym z głównych partnerów handlowych spoza Unii Europejskiej dla Dachser Polska są Stany Zjednoczone. To efekt polityki firmy polegającej na konsekwentnym umacnianiu pozycji w tym kraju oraz – pośrednio – w pozostałych krajach Ameryki Północnej i Południowej. Operator rozwija także usługi związane z importem i eksportem w ten region świata z różnych krajów, w tym z Polski.

W 2016 r. z USA do Polski sprowadzono towary o wartości blisko 22,1 mld zł – o 11,8% więcej niż w roku 2015. W tym samym czasie eksport z naszego kraju do Stanów Zjednoczonych wyniósł ponad 18,9 mld zł, co oznacza wzrost o 12,2% r/r.

Dachser dużą część wymiany handlowej pomiędzy oboma krajami świadczy w ramach obszaru biznesowego Air & Sea Logistics. Są to wyspecjalizowane usługi z zakresu transportu lotniczego i morskiego o globalnym zasięgu. Kompleksowa oferta obejmuje m.in. konsolidację transportów, przewozy bezpośrednie i czarterowe, usługi magazynowe także w USA oraz Meksyku, usługi ekspresowe i kurierskie oraz planowanie transportu. Sieć oddziałów Dachser Air & Sea Logistics obejmuje obecnie blisko 200 własnych placówek zlokalizowanych na sześciu kontynentach.

25 oddziałów do 2020 r.

Na terenie Stanów Zjednoczonych aktualnie Dachser posiada 13 oddziałów. W ostatnim czasie uruchomiono m.in. biura w Minneapolis i Baltimore oraz rozbudowano oddział w Los Angeles.



Dużą część wymiany handlowej pomiędzy Polską a USA Dachser świadczy w ramach obszaru biznesowego Air & Sea Logistics. Są to wyspecjalizowane usługi z zakresu transportu lotniczego i morskiego o globalnym zasięgu



Port w Baltimore odgrywa istotną rolę w amerykańskim przemyśle motoryzacyjnym, nazywany jest też „bramą do Środkowego Zachodu” – regionu, w którym Dachser notuje w ostatnim czasie bardzo duże wzrosty

– Jako największa gospodarka i główny światowy importer, USA to z punktu widzenia operatora logistycznego niezwykle atrakcyjne miejsce do prowadzenia biznesu. Dla Dachser Polska również, bo wymiana handlowa między naszym krajem a Stanami Zjednoczonymi dynamicznie rośnie. W 2016 r. sprowadziliśmy z USA towary, których wartość była o blisko 30% większa niż dwa lata wcześniej, a eksport do Stanów wzrósł w tym czasie o niemal jedną czwartą. Nic więc dziwnego, że nasze doskonałe rozwiązania transportowe pomiędzy Polską a USA, w szczególności cargo lotnicze i transport pełnokontenerowy w eksporcie oraz drobnica morska (LCL) w imporcie, cieszą się tak dużym zainteresowaniem – mówi Robert Pastryk, dyrektor generalny Dachser Air & Sea Logistics Polska.

W 2016 r. Dachser otworzył nowe biura w dwóch amerykańskich miastach – Minneapolis i Baltimore. Wcześniej, w środkowo-zachodnich Stanach Zjednoczonych oddział Dachser USA Air & Sea Logistics uruchomił placówki w Chicago, St. Louis i Cincinnati, natomiast w części północno-wschodniej – w Nowym Jorku i Bostonie. Do 2020 r. Dachser planuje otworzyć 25 oddziałów w 11 lokalizacjach w USA. Dzięki temu sieć drogowa w Europie zostanie połączona z usługami transportu powietrznego i morskiego.

W Stanach Zjednoczonych firma zamierza rozwijać się organicznie, zatrud-

nijąc własnych pracowników oraz wykorzystując wewnętrzne procesy i systemy.

Dwie „bramy” do USA

W Minneapolis ważną rolę w sieci połączeń Dachser pełni lotnisko, które jest jednym z 20 największych w USA. Obsługuje ono ogromną liczbę przelotów międzynarodowych. – W związku z ciągłym rozwojem rynku w środkowo-zachodniej części Stanów Zjednoczonych, Minneapolis było kolejnym logicznym kierunkiem rozwoju Dachser w USA. Klienci korzystają z bliskości połączenia oddziału w Minneapolis z naszym magazynem w Chicago – komentuje Frank Guenzerodt, prezes i zarządzający Dachser USA. – Jesteśmy dostawcą usług i kluczowe jest dla nas bycie blisko klienta. Dlatego z jednej strony będziemy kontynuować powiększanie naszej sieci oddziałów w USA, z drugiej zaś – będziemy oferować innowacyjne rozwiązania, wykorzystujące wszelkie przewagi globalnej sieci Dachser – dodaje.

Z kolei baltimorski oddział Dachser mieści się w pobliżu Portu Morskiego w Baltimore im. Helen Delich Bentley – jednego z najważniejszych morskich terminali kontenerowych w USA, obsługującego ok. 10 mln ton ładunków rocznie. Jest to jeden z dwóch portów Wschodniego Wybrzeża mogących przyjmować statki klasy Post Panamax. Odgrywa istotną rolę

w amerykańskim przemyśle motoryzacyjnym, nazywany jest też „bramą do Środkowego Zachodu” – regionu, w którym Dachser notuje w ostatnim czasie bardzo duże wzrosty. Dogodne położenie nowego oddziału w pobliżu portu w Baltimore daje Dachser szereg możliwości, m.in. dostęp do największego na Wschodnim Wybrzeżu morskiego terminala kontenerowego, dwunastu terminali publicznych i pięciu prywatnych.

– Rozwijając naszą działalność w USA zdecydowaliśmy się na otwarcie oddziału w Baltimore ze względu na bardzo duże znaczenie handlu w regionie Stanów Środkowoatlantyckich – mówi Frank Guenzert. – Baltimore jest zlokalizowane bliżej Środkowego Zachodu niż jakiegokolwiek inny port na Wschodnim Wybrzeżu. Biuro w tym mieście pozwoli nam utrzymać szybkie tempo wzrostu, jakie notujemy w tej części Stanów Zjednoczonych. Dachser USA posiada obecnie cztery oddziały na Środkowym Zachodzie: w Cincinnati, Chicago, Minneapolis i St. Louis, które wspierają nasz rozwój w tym regionie – wyjaśnia.



W związku z ciągłym rozwojem rynku w środkowo-zachodniej części Stanów Zjednoczonych, Minneapolis było kolejnym logicznym kierunkiem rozwoju Dachser w USA. Klienci korzystają z bliskości połączenia oddziału w Minneapolis z magazynem w Chicago

sięć transportową z Ameryką Łacińską. Dzięki temu połączeniu, Dachser sprawnie konsoliduje fracht lotniczy z Europy, Azji oraz Ameryki Północnej i oferuje regularne usługi transportowe do wszystkich głównych portów lotniczych w Argentynie, Brazylii, Chile, Kolumbii, Meksyku i Peru. – Dzięki temu rozwiązaniu możemy jeszcze

cy Air & Sea Logistics Americas. – Dzięki własnej kontroli przesyłek w punktach przeładunkowych, zapewniamy również wysoki poziom jakości usług. Jest to bardzo istotne dla naszych klientów oraz idzie w parze z naszym zaangażowaniem w jakość – dodaje.

Dachser, oprócz klasycznych usług transportu lotniczego i morskiego, oferuje również innowacyjne połączenie, realizowane przez międzynarodowe lotnisko w Miami. A odgrywa ono coraz większą rolę w globalnym handlu oraz jest głównym punktem przeładunkowym na Karaiby i do Ameryki Łacińskiej, gdzie w ostatnich latach transport lotniczy dynamicznie rośnie. Jest to największy port lotniczy w Stanach Zjednoczonych, przez który w 2014 r. przetransportowano 1,9 mln ton przesyłek i dziewiąty wśród lotnisk na świecie. Lotnisko w Miami posiada największą liczbę regularnych lotów do Ameryki Łacińskiej. Około 80% tego frachtu lotniczego trafia na południe kontynentu. ◀

Opr. EH

Do 2020 r. Dachser planuje otworzyć 25 oddziałów w 11 lokalizacjach w USA. Dzięki temu sieć drogową w Europie zostanie połączona z usługami transportu powietrznego i morskiego.

Przez lotnisko Miami

Od zeszłego roku klienci firmy Dachser mogą korzystać również z usługi frachtu lotniczego, łączącej – przez lotnisko w Miami na Florydzie – ogólnosiatową

lepiej optymalizować połączenia w ramach naszej globalnej sieci Air & Sea Logistics. Ze zwiększonymi możliwościami transportowymi, w połączeniu z konkurencyjnymi cenami i elastycznością, wychodzimy naprzeciw rosnącym wymaganiom naszych klientów – mówi Guido Gries, dyrektor zarządzają-

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

Na obszarze sześciu Sub-Regionów

DHL Global Forwarding w Ameryce Północnej i Południowej zatrudnia ponad 8 tys. pracowników, pracujących łącznie w 316 lokalizacjach i 16 krajach. Obszar ten podzielony jest na 6 Sub-Regionów, w skład których wchodzi: Stany Zjednoczone, Kanada, Brazylia, Meksyk, oraz dwie grupy mniejszych krajów: Spanish Speaking South America (SSA) oraz Central America & Caribbean (CENAC).



Marcin Solnica

Pod względem ilości przewożonych towarów pomiędzy Polską a krajami obu Ameryk, Stany Zjednoczone od lat są niekwestionowanym liderem zarówno w imporcie jak i eksporcie. Są drugim po Chinach najważniejszym pozaeuropejskim parterem handlowym Polski z utrzymującą się od lat silną dynamiką wzrostu. Poza Stanami Zjednoczonymi na uwagę zasługują Brazylia, Meksyk, oraz Kanada, z którą ilość przewożonych towarów ma szansę wzrosnąć po wejściu w życie umowy handlowej CETA.

Różne rozwiązania

Do oraz z USA i Kanady oferujemy naszym klientom bezpośrednie serwisy lotni-

cze oraz ekonomiczne rozwiązanie, bazujące na konsolidacyjnym serwisie w naszym europejskim hubie we Frankfurcie, z którego również obsługujemy Brazylię oraz Meksyk. Towary za pomocą lotów bezpośrednich dostarczane są w ciągu 3-4 dni, natomiast przy wyborze serwisów ekonomicznych trwa to od 6 do 8 dni.

Transport morski pełnokontenerowy oferowany jest przez szereg serwisów z portów polskich oraz niemieckich i dociera do najważniejszych portów obu Ameryk. Dla klientów chcących transportować na tych kierunkach mniejsze przesyłki drogą morską posiadamy rozwiązania drobnicowe, konsolidowane w naszym magazynie w Łodzi.

Dla DHL Global Forwarding Stany Zjednoczone od lat są niekwestionowanym liderem zarówno w imporcie jak i eksporcie. Są drugim po Chinach najważniejszym pozaeuropejskim parterem handlowym Polski z utrzymującą się od lat silną dynamiką wzrostu.

Do oraz z USA i Kanady DHL GF oferuje swoim klientom bezpośrednie serwisy lotnicze oraz ekonomiczne rozwiązanie, bazujące na konsolidacyjnym serwisie w europejskim hubie we Frankfurcie, z którego również obsługujemy Brazylię oraz Meksyk





W 2050 roku, spośród 40 największych potęg gospodarczych świata, 9 będzie pochodziło z obu Ameryk

Transport z Ameryką Północną

Rozwijamy go w oparciu o szeroko pojętą branżę przemysłowo – maszynową, która w większości wykorzystuje drogę morską oraz producentów części i podzespołów dla sektora lotniczego i motoryzacyjnego, nastawioną głównie na szybkie dostawy za pomocą transportu lotniczego. Stałym elementem naszego eksportu na rynek amerykański jest polska żywność, która w zależności od wrażliwości na działanie czynników atmosferycznych, transportowana jest zarówno drogą morską jak i lot-

Dane makroekonomiczne pokazują dynamiczne wzrosty obrotów handlowych z niektórymi krajami Ameryki Łacińskiej, które po krajach byłego ZSSR są najczęściej wybieranym kierunkiem ekspansji polskich firm.

nicza, przy wykorzystaniu standardowych kontenerów jak i tych zapewniających stałą temperaturę w czasie transportu.

Rynek Ameryki Łacińskiej

W przypadku krajów Ameryki Łacińskiej w eksporcie z Polski w wysyłkach dominują części samochodowe, a także maszyny i sprzęt elektroniczny. Z kolei w imporcie najczęściej transportowane są egzotyczne owoce oraz drewno.

Mimo wielkiego potencjału, rynek ten wciąż jest stosunkowo egzotyczny. Dane makroekonomiczne pokazują dynamiczne



Towary za pomocą lotów bezpośrednich dostarczane są w ciągu 3-4 dni, a przy wyborze serwisów ekonomicznych – 6-8 dni. Transport morski pełno kontenerowy, dociera do portów obu Ameryk

Eksport/import USA – fakty

- ▶ Główne towary eksportowe USA obejmują produkty rolne, dostawy dla przemysłu, tranzystory, samoloty, części zamienne pojazdów, komputery i sprzęt telekomunikacyjny oraz dobra konsumenckie, takie jak samochody i farmaceutyki.
- ▶ Główne towary importowe USA obejmują produkty rolne, dostawy dla przemysłu, w tym ropę naftową, części zamienne pojazdów, komputery i sprzęt telekomunikacyjny, maszyny biurowe i prądnice oraz takie dobra konsumenckie jak samochody, odzież, lekarstwa, meble i zabawki.

wzrosty obrotów handlowych z niektórymi krajami regionu, które po krajach byłego ZSSR są najczęściej wybieranym kierunkiem ekspansji polskich firm. Dlatego, oprócz standardowej usługi transportu, jesteśmy gotowi wesprzeć naszych klientów we wszystkich formalnościach celnych niezbędnych do sprawnego wprowadzenia towaru na rynek. Ponadto oferujemy również usługi konsultingowe w obszarze przepisów celnych mające na celu poprawę zgodności, optymalizację kosztów cła oraz identyfikację potencjalnych obszarów ryzyka. ◀

Marcin Solnica,
dyrektor marketingu i sprzedaży,
DHL Global Forwarding

Ameryka Północna atrakcyjna dla innych

W październiku zeszłego roku również zasięg działalności DSV Solutions powiększył się o kolejny rynek. Dywizja odpowiedzialna za logistykę kontraktową jest teraz obecna także w Ameryce Północnej.

Ekspansja DSV Solutions jest związana z procesem integracji z przejętym w 2016 roku przez operatora logistycznego UTi Worldwide. Oficjalne ustanowienie dywizji Solutions w Ameryce Północnej jest wynikiem połączenia dotychczasowych aktywności operatora z funkcjonującą dywizją logistyki kontraktowej UTi.

– Ogromnie cieszymy się z połączenia sił dwóch silnych operatorów, które teraz przełoży się na rozszerzenie zakresu naszych usług, synergii projektów oraz jeszcze większą ekonomię skali. Naszym celem jest w tej chwili budowanie mocnego zespołu, który będzie systematycznie rozwijał naszą obecność na tym rynku – mówi Michael Marlow, CEO DSV Solutions w Ameryce Północnej.

DSV Solutions jest obecne w 19 amerykańskich stanach, w jednej prowincji Kanady (Ontario) oraz w 8 stanach Meksyku i świadczy swoim klientom usługi logistyki kontraktowej wraz z pełną gamą usług wartości dodanej. Odbywa się to za pośrednictwem ponad 60 obiektów logistycznych o łącznej powierzchni ponad 16 mln m², w których zatrudnionych jest 3,5 tys. pracowników. ◀

Magda-Trans rozszerza zasięg usług przewozowych dzięki Teleroute

Magda-Trans to jedna z najszybciej rozwijających się firm spedycyjnych w Polsce. Została założona w 2007 r. i obecnie prowadzi działalność w trzech głównych placówkach – w Krakowie, Poznaniu i Starym Sączu, gdzie 40-osobowy zespół wysoko wykwalifikowanych profesjonalistów zarządza transportem ponad 22 tys. zleceń rocznie.

Mimo, iż Magda-Trans do chwili obecnej koncentrowała się przede wszystkim na usługach spedycyjnych na terytorium Polski, od niedawna rozwija również działalność międzynarodową, która obecnie stanowi ok. 25% wolumenu. Chcąc dalej rozszerzać geograficzny zasięg swojej działalności i jednocześnie zdobywać bardziej konkurencyjną pozycję na rodzimym rynku, firma musi uzyskać dostęp do o wiele szerszego rynku transportowego.

– Chcemy rozszerzać działalność, a w związku z tym musimy zwiększyć naszą bazę klientów oraz promować nasze

łąjącą od 1985 r., jest magnesem dla spedytorów. Z platformy korzysta ponad 100 tys. profesjonalistów branży transportowej z 25 krajów europejskich. Planista poszukujący przewoźnika, w zależności od trasy,

dzie, posiada rozwiniętą sieć w całej Europie, a interfejs jest przyjazny i intuicyjny – mówi Tomasz Spyрка. W przeciągu kilku minut spedytorzy mogą wykorzystać dostępne szanse transportowe, zwiększając

Z platformy Teleroute korzysta ponad 100 tys. profesjonalistów branży transportowej z 25 krajów europejskich. Planista poszukujący przewoźnika, w zależności od trasy, może wybierać spośród 20 tys. pojazdów dziennie.



Magda-Trans, chcąc dalej rozszerzać geograficzny zasięg swojej działalności i jednocześnie zdobywać bardziej konkurencyjną pozycję na rodzimym rynku, musi uzyskać dostęp do o wiele szerszego rynku transportowego

usługi spedycyjne przewoźnikom międzynarodowym – objaśnia Tomasz Spyрка, Kierownik Spedycji w Magda-Trans. – Zdał się nam sprawę, że korzystając z giełdy transportowej możemy znacznie podnieść spektrum pojawiających się możliwości, identyfikować potencjalnych partnerów oraz szybko i elastycznie wykorzystać te zasoby. Dokładnie to oferuje nam Teleroute – dodaje.

20 tysięcy pojazdów dziennie

Teleroute, stanowi oryginalną ogólnoeuropejską giełdę transportową online, działającą

może wybierać spośród 20 tys. pojazdów dziennie.

– Jedną z największych korzyści dla nas jest to, że Teleroute otwiera przed nami możliwość zdobywania nowych partnerów biznesowych. Jest łatwa i szybka w obsłudze.

swoją rentowność o ponad 5%. Teleroute to wiele korzyści również dla przewoźników, którzy dzięki niej mogą zredukować puste przebiegi o 43%.

– Jako spedytorzy cieszymy się dobrą reputacją w Polsce, przewożąc praktycznie wszystkie towary: stal, beton, wodę, produkty spożywcze – wybór zależy od klienta. Organizujemy każdy transport jakiego potrzebują nasi klienci – informuje Tomasz Spyрка. Będąc platformą w chmurze, Teleroute jest idealnym rozwiązaniem stanowiącym ogniwo łączące firmy, oferując szybką łączność pomiędzy partnerami w sieci oraz ułatwiając wymianę informacji pomiędzy stronami, a także zapewniając jej bezpieczeństwo i wydajność, w ten sposób zmniejszając ryzyko łańcucha dostaw.

Korzyści już widoczne

Magda-Trans korzysta z platformy Teleroute od zaledwie 15 miesięcy i pomimo tego dość krótkiego okresu, według Tomasza

Teleroute zapewnia łatwy dostęp do tysięcy certyfikowanych przewoźników i uwidoczniła dostępną pojemność na wielu europejskich trasach, z codziennie publikowanymi wpisami.

Spyrki, korzyści już są widoczne. – *Sprawy mają się dobrze. Zainteresowanie naszymi ładunkami cały czas rośnie, a w dłuższej perspektywie spodziewamy się zwiększenia naszej obecności na rynku oraz pojawienia się nowych kontraktów* – twierdzi.

Automatyczne dopasowanie ładunków i pojazdów to unikalne funkcje Teleroute, które pozwalają na natychmiastowe dobranie pojemności aut oraz ładunków, ułatwiając szybkie i łatwe podejmowanie decyzji biznesowych. System posiada również nowy i uaktualniony system zarządzania dokumentami, który ułatwia zachowanie zgodności z przepisami i pomaga kontrolować finanse. Użytkownicy mogą uaktualniać dokumenty prawne, zarządzać relacjami z przewoźnikami oraz wdrażać prywatne wymiany z preferowanymi partnerami za pośrednictwem platformy. Firma Magda-Trans chce szybko czerpać korzyści z tych nowych rozwiązań.

– *To jest znakomite, nowe narzędzie, umożliwiające dotarcie do nowych ładunków i przewoźników i spodziewamy się, że*

da nam strategiczną przewagę w rozwoju naszej działalności, zarówno na rynku krajowym, jak i w całej Europie. Może to oznaczać, że nie będziemy musieli odmawiać klientom oraz pomoże nam zdobywać

skich trasach, z codziennie publikowanymi wpisami.

Tomasz Spyрка, pozostając pod dużym wrażeniem przyjaznej w obsłudze giełdy transportowej Teleroute oraz obsługujące-

Automatyczne dopasowanie ładunków i pojazdów to unikalne funkcje Teleroute, które pozwalają na natychmiastowe dobranie pojemności aut oraz ładunków, ułatwiając szybkie i łatwe podejmowanie decyzji biznesowych.

nowe zlecenia – mówi Spyрка. Zaletą jest również szybkie i proste oferowanie pojedynczych zleceń transportowych przy zapewnieniu najlepszej ceny.

Szansa na rozwój

Teleroute zapewnia łatwy dostęp do tysięcy certyfikowanych przewoźników i uwidocznia dostępną pojemność na wielu europej-

go ją zespołu, podsumowuje: – *Współpraca z zespołem Teleroute przebiega bardzo profesjonalnie, a ich wiedza na temat transportu naprawdę pomaga, sprawiając, że wspólna praca jest łatwa i przebiega płynnie. Platforma Teleroute oferuje nam fantastyczną szansę rozwoju firmy na nowych rynkach, a to sprawia, że jest to znakomite narzędzie do naszej dyspozycji.* ◀

MM

Pierwszy niezależny box do rozliczania myta we Włoszech

Jesienią planowane jest wprowadzenie we Włoszech nowego urządzenia do rozliczania opłat drogowych – DKV BOX ITALIA. To spore oszczędności dla przewoźników i alternatywa aktualnego systemu opartego na urządzeniu Telepass i karcie VIA.

Po raz pierwszy użytkownicy włoskich autostrad będą mogli wybrać niezależnego dostawcę zapewniającego rozliczanie myta we Włoszech. Płynne uiszczanie opłat zapewni jedno urządzenie w postaci DKV BOX ITALIA – znika wymóg posiadania kart VIA czy też urządzeń Telepass. To, poza wygodą, wiąże się z oszczędnościami – przewoźnikom odpadną koszty z tytułu posiadania karty VIA (około 15 euro rocznie) oraz dzierżawy urządzenia Telepass (około 13 euro rocznie). Wystarczy niewielka kaucja za jedno urządzenie.

Na etapie testów

Operator DKV przechodzi aktualnie proces certyfikacji jako instytucja produkująca swoje własne urządzenia pokładowe. Dzięki oficjalnej zgodzie udzielonej przez zrzeszenie włoskich operatorów autostrad (AISCAT) ruszyły testy urządzenia i negocjacje kontraktowe z 25 zarządcami włoskich autostrad.

Urządzenie DKV BOX ITALIA oparte jest na nowoczesnej technologii, która



automatycznie wykrywa pojazdy i ustala należność na wszystkich autostradach płatnych we Włoszech. Firma zapewni łatwe zarejestrowanie nowego boxa poprzez internetowy panel klienta. Obecnie z tego miejsca można zarządzać kosztami opłat drogowych ze wszystkich krajów Europy.

W redukcji kosztów z tytułu opłat drogowych ma pomóc organizacja transportowa Consorzio. Jeśli użytkownik

zarejestrowany jest w programie Consorzio poprzez DKV, automatycznie korzysta z maksymalnych zniżek przenoszonych bezpośrednio na klienta. To 13% rabatu w skali roku na opłaty autostradowe we Włoszech. To maksymalny poziom zniżek dla pojazdów z klasy emisji Euro 5. Członkowie Consorzio otrzymują natychmiastowy rabat na przejazdy w jedną stronę przez tunele Fréjus i Mont Blanc.

Jeden box już wkrótce

Wprowadzenie DKV BOX ITALIA planowane jest na IV kwartał 2017 r. Równolegle DKV prowadzi prace nad systemem EETS, czyli uruchomieniem jednego urządzenia pokładowego do naliczania wszystkich typów myta w Europie, co planowane jest to na 2018 r. Za komercjalizację usługi odpowiada podmiot Toll4Europe, łączący wysiłki DKV Euro Service, T-Systems oraz Daimler AG. ◀

Więcej informacji na:
www.dkv-euroservice.com

Źródłem spłaty zobowiązań klienta są kontrahenci klienta. Im większy portfel kontrahentów, tym większa dywersyfikacja ryzyka po stronie faktora i lepsze warunki udzielenia finansowania

Faktoring – finansowanie na dobre i złe czasy

Polski transport znalazł się na drodze ze znakiem „Uwaga! Niebezpieczny zakręt!”. Ile będzie tych zakrętów i dla kogo okażą się niebezpieczne? – czas pokaże.

Trudności w prowadzeniu biznesu pojawiają się w kilku obszarach i będą na pewno dużą próbą wytrzymałości dla wielu firm i ich liderów. Zaczęło się od konieczności wycofania się z rynków wschodnich, a obecnie protekcyjnistyczne działania naszych zachodnich sąsiadów zaczynają zataczać coraz szersze kręgi. Do zewnętrznych źródeł utrudniających prowadzenie biznesu dochodzą także krajowe czynniki, takie jak coraz wyższy deficyt kierowców na rynku pracy, nowe regulacje prawne dotyczące kontroli przewozów, czy planowane zmiany legislacyjne w sposobie rozlicza-

Szansa dla przedsiębiorców

Część firm z pewnością stawi czoła wyzwaniam stawianym przez europejski rynek i będzie szukać swojej szansy poprzez inwestycje i innowacje, inna część będzie chciała utrzymać swoje kontrakty bez wprowadzania rewolucyjnych zmian w prowadzeniu biznesu. Niezależnie od przyjętej strategii, menedżerowie będą musieli działać wielopoziomowo i na pewno jednym z kluczowych elementów aktywności będzie utrzymanie płynności finansowej. Dlatego warto mieć świadomość, że istnieją na rynku narzędzia, które mogą

Niezależnie od przyjętej strategii, menedżerowie będą musieli działać wielopoziomowo i na pewno jednym z kluczowych elementów aktywności będzie utrzymanie płynności finansowej, co umożliwi m.in. faktoring.

nia czasu pracy kierowców. Wszystko to powoduje realny wzrost kosztów utrzymania firmy i utratę zleceń, a w konsekwencji niepewność przedsiębiorców co do najbliższej przyszłości i otoczenia gospodarczo-politycznego w jakim będą działać.

podnieść szanse na utrzymanie firmy w dobrej kondycji i rozwój. Właśnie takim rozwiązaniem jest faktoring, który z roku na rok staje się coraz bardziej popularną usługą wśród polskich przedsiębiorców.

Z informacji Polskiego Związku Faktorów wynika, że co roku faktorzy w nim



Magdalena Baranowska
prezes Zarządu TransCash.eu SA

zrzeszeni odnotowują dwucyfrowe wzrosty. Na popularność tej usługi na pewno ma wpływ jej elastyczny charakter, przez co może być „uszyta na miarę” według potrzeb klienta.

Alternatywa dla tradycyjnych metod finansowania

Najpopularniejszym zewnętrznym źródłem finansowania w Polsce jest nadal kredyt bankowy. Jednak nie dla wszystkich firm będzie łatwo dostępny i atrakcyjny cenowo. Główne problemy z jego uzyskaniem mogą mieć firmy z sektora mikro i bez majątku trwałego. Zazwyczaj banki udzielają finansowania firmom, które przynajmniej działają rok na rynku. Bank będzie analizował kondycję finansową przedsiębiorstwa i jeżeli nie będzie ona satysfakcjonująca to albo będzie żądać ustanowienia zabezpieczeń w postaci np. hipoteki, albo odmówi finansowania. Dlatego też faktoring można traktować jako alternatywną formę finansowania albo jako kolejny instrument finansowy w firmie. Przede wszystkim faktor będzie skupiał swoją uwagę na analizie kontrahentów klienta, a nie samego klienta. To kontrahenci klienta będą źródłem spłaty zobowiązań klienta. Im większy portfel kontrahentów, tym większa dywersyfikacja

ryzyka po stronie faktora i lepsze warunki udzielenia finansowania.

Lepsze wskaźniki finansowe

Faktoring, w przeciwieństwie do kredytu bankowego, jest instrumentem neutralnym względem bilansu firmy. Przy kredycie bankowym po stronie aktywów i pasywów następuje wzrost, co oznacza, że pogarsza się wskaźnik rentowności majątku. Natomiast przy wykorzystaniu faktoringu po stronie aktywów wzrastają środki pieniężne, a po stronie pasywów nie następuje żadna zmiana. Dlatego też faktoring można wykorzystać jako narzędzie do poprawy wskaźników finansowych firmy, co daje dodatkowe możliwości łączenia tej usługi z innymi źródłami finansowania.

Faktoring w zależności od potrzeb

Na rynku funkcjonuje wiele rodzajów faktoringu. Najbardziej popularnym jest tzw. faktoring prosty, czyli bez regresu. W tym modelu to faktor przejmuje ryzyko niewy-

płatności kontrahenta i to on przejmuje egzekwowanie wierzytelności. Dzięki temu faktorant nie musi się martwić o spływ należności.

W ofercie firm faktoringowych znajdziemy też faktoring z regresem lub mieszany, które zakładają konieczność zwrotu otrzymanych pieniędzy w przypadku braku spłaty należności przez kontrahenta. Ten rodzaj faktoringu stosowany jest, kiedy firma potrzebuje finansowania bieżącego, a portfel kontrahentów charakteryzuje się pozytywnymi zachowaniami płatniczymi. Opcja ta jest tańsza od pełnego faktoringu z uwagi na niższe ryzyko po stronie faktora.

Wiele polskich firm współpracuje z zagranicznymi kontrahentami lub planuje podjąć taką współpracę, wtedy alternatywą dla np. ubezpieczenia należności, również może być faktoring. Jest to faktoring eksportowy. Ten rodzaj faktoringu daje szanse rozwoju na innych rynkach niż krajowy, ale jest usługą droższą w stosunku do faktoringu krajowego. Jest to spowodowane wyższymi kosztami obsługi i większym ryzykiem po stronie faktora.



To, co ważne dla firm z sektora transportowego, to możliwość finansowania faktur nie tylko w polskich złotych, ale i euro. Ponad 40% faktur w transporcie jest rozliczanych w euro

Jeśli firmie zależy na usłudze finansowania, ale nie chce jednak informować o tym swoich kontrahentów, to może skorzystać z tzw. faktoringu cichego. Polega on na tym, że ani klient, ani faktor nie informują kontrahentów o podpisaniu umowy faktoringowej i cesji wierzytelności, a pieniądze, w zależności od przyjętego modelu, albo są przelewane na rachunek



Wielu polskich przewoźników potrzebuje faktoringu eksportowego, bo ich głównymi zleceniodawcami są zagraniczne firmy

Faktoring

- Polega na wykupie przez faktora nieprzeterminowanych wierzytelności finansowych, które powstały w ramach prowadzonej działalności gospodarczej pomiędzy faktorantem, czyli dostawcą towarów lub usług, a ich odbiorcą. Po uruchomieniu finansowania, odbiorca towarów lub usług staje się dłużnikiem faktora i właśnie jemu bezpośrednio spłaca swoje zobowiązania, wynikające z wcześniej zawartej umowy.
- Nabywanie wierzytelności odbywa się na podstawie umowy cesji wierzytelności, która może być tzw. cesją globalną, czyli obejmować wierzytelności obecne i przyszłe kontrahenta, bądź cesją do konkretnej wierzytelności danego kontrahenta.



PKS GDAŃSK-OLIWA SA



NIE KOMPLIKUJEMY PROSTYCH SPRAW

PKS GDAŃSK-OLIWA SA

Gdańsk, ul. Kołobrzaska 28
tel: +48 58 76 99 919
bok@pks-sa.com

www.pks-sa.com



faktora albo na rachunek klienta, który ma obowiązek przekazać otrzymaną należność na rachunek faktora.

Ciekawym rozwiązaniem dla firm, które z kolei kupują usługę lub towary jest tzw. faktoring odwrotny. Jego działanie polega na tym, że po zakupie u dostawcy zostaje wystawiona faktura, a produkt jest dostarczany kupującemu. Następnie odbiorca (faktora) przedstawia fakturę do wykupu faktorowi, który płaci dostawcy całość kwoty. Należną kwotę wykupu faktury wraz z odsetkami faktora spłaca faktora w ustalonym terminie. W tym modelu usługi faktora może zażądać dodatkowych zabezpieczeń od klienta.

Faktoring dla transportu

Polski rynek faktoringowy w ostatnich latach zmienia się dynamicznie. Na rynek faktoringowy wchodzi nowe firmy, które nie mają rodowodu bankowego i działają w oparciu o inne modele biznesowe niż faktory bankowi. Stąd też na rynku pojawia się coraz więcej ofert usług faktoringowych dedykowanych konkretnym branżom, w tym transportowi.

To, co ważne dla firm z sektora transportowego, to możliwość finansowania faktur nie tylko w polskich złotych, ale i euro. A ponad 40% faktur w transporcie jest rozliczanych w euro.

Wielu polskich przewoźników potrzebuje faktoringu eksportowego, bo ich głównymi zleceniodawcami są zagraniczne firmy. Głównym kierunkiem eksportowym są oczywiście Niemcy, z którymi Polska ma najwyższe saldo obrotu eksportowego. Dla faktorów płatnicy z Niemiec są atrakcyjni, zatem nie ma problemów z finansowaniem tych należności. Jednak trzeba się liczyć z wyższym kosztem takiej usługi w stosunku do faktoringu krajowego.

Decydując się na przekazanie faktur do finansowania faktorowi, należy zweryfikować zapisy o cesji w zleceniach. Zakazy cesji albo zapisy o konieczności wyrażenia zgody na cesję są dość popularne w transporcie. Część zleceniodawców stosuje je z uwagi na wewnętrzne procedury, a część płatników stosuje taki zapis, aby mieć furtkę do wydłużania terminu zapłaty w razie potrzeby. Firmy, które nie regulują swoich płatności w terminie wiedzą, że faktora nie będzie zwlekać z działaniami zmierzającymi do odzyskania należności i dlatego nie godzą się na cesję. Takie działania mogą być też swoista wskazówką dla przewoźnika co do dalszej współpracy z zleceniodawcą. ◀

Magdalena Baranowska,
prezes Zarządu TransCash.eu SA



Klienci DKV mogą w Chorwacji tankować w ramach sieci 269 stacji

DKV rozlicza w Chorwacji opłaty drogowe

Chorwacja stanowi dla przewoźników ważny kraj tranzytowy. Wraz z wprowadzeniem tu wiosną 2017 r. pełnej palety usług DKV, kierowcy w końcu mogą opłacać wszystkie należności bezgotówkowo, za pośrednictwem jednej kart paliwowej.

Nowością jest rozliczanie przez DKV opłat za autostrady obsługiwane przez chorwackich operatorów HAC oraz ARZ. Stanowią one blisko 90% całej płatnej sieci dróg w Chorwacji. Obowiązkiem opłat drogowych w Chorwacji objęte są pojazdy wszystkich kategorii, przy czym we współpracy z DKV można rozliczać myto od pojazdów powyżej 3,5 t oraz autobusów (kategoria III

myto w Chorwacji są wyraźnie wyszczególnione w fakturze DKV. Nie ma potrzeby gromadzenia przez kierowcę kwitów za poszczególne przejazdy.

Ważną usługą obniżającą łączne koszty tranzytu przez Chorwację, jest zwrot zagranicznego podatku VAT za paliwo i opłaty drogowe. Klient musi jedynie dostarczyć pełnomocnictwo DKV na uruchomienie tej usługi. Następnie operator

Ważną usługą obniżającą łączne koszty tranzytu przez Chorwację, jest zwrot zagranicznego podatku VAT za paliwo i opłaty drogowe. Klient musi jedynie dostarczyć pełnomocnictwo DKV na uruchomienie tej usługi.

oraz IV). Za pośrednictwem DKV można zamówić urządzenie pokładowe do rozliczania opłat w systemie post-paid, a następnie – po zamontowaniu go w pojeździe – korzystać ze specjalnych pasów szybkiego przejazdu ENC przy punktach poboru opłat.

W rozliczeniach post-paid DKV przynosi na klientów rabat operatora, sięgający nawet 35%. Zaletą tego systemu jest brak konieczności wcześniejszego doładowywania urządzeń pokładowych. Opłaty za

przedkłada zweryfikowane faktury w chorwackim urzędzie skarbowym. Wysokość odzyskanego podatku jest odliczana od kolejnej faktury DKV.

Przypomnijmy, że klienci DKV mogą w Chorwacji tankować w ramach sieci 269 stacji. Należą do nich takie marki stacji, jak INA, Petrol oraz Tifon. ◀

➤ Więcej informacji na:
www.dkv-euroservice.com



W interesie Wielkiej Brytanii jest wynegocjowanie możliwości transportu bez opłat i bez konieczności kontroli na granicy – na teren europejskiej unii celnej

Brexit – i co z transportem?

Brytyjski minister do spraw imigracji Brandon Lewis 27 lipca, podczas rozmowy z radiem BBC, poinformował, że do marca 2019 r., po oficjalnym Brexicie, brytyjski rząd wprowadzi nowe rozwiązania w sprawie wjazdu unijnych obywateli na Wyspy. Zapowiedź końca swobodnego przepływu osób między Unią a Wielką Brytanią dotyczy także transportu.

To, jakie rozwiązania wprowadzi brytyjski rząd, zależy od wyników negocjacji na linii Londyn – Bruksela, które powinny zakończyć się najpóźniej w ciągu dwóch lat od uruchomienia artykułu 50. traktatu UE, czyli do 29 marca 2019 r. Brytyjczycy chcą jednak, aby wszystko zamknięto do października 2018 r., aby parlament brytyjski oraz parlamenty państw unijnych zdążyły ratyfikować porozumienie, jeśli uda się je wypracować w toku negocjacji.

Zaraz po ogłoszeniu wyników referendum

Już w 2016 r. Brytyjskie Stowarzyszenie Transportu Towarowego (FTA) przestrzegło, że z powodu Brexitu na produkty bę-

do rządu, aby priorytetowymi w swoich negocjacjach uczynił kwestie związane z międzynarodowym transportem towarowym, minimalizując ilość dodatkowych przepisów oraz starając się utrzymać koszty dla brytyjskiego biznesu na możliwie niskim poziomie, gdyż nadal głównym rynkiem Wysp pozostanie stary kontynent. Dyrektor generalny FTA David Wells podkreślił, iż państwo nie może dopuścić, aby nowe biurokratyczne obciążenia utrudniały sprawny eksport produktów do klientów oraz import dóbr przeznaczonych dla brytyjskich konsumentów.

FTA obiecało także, że będzie wywierało presję na rząd, aby transport towarowy potraktował jako sprawę priorytetową. Istotne jest, aby rząd Wielkiej Brytanii nie dopuścił do nałożenia na transport i prze-

dóbr, jednak kosztem zgody na ustępstwa dotyczące swobodnego przepływu ludzi. Dyrektor FTA zapewnił, że stowarzyszenie będzie prowadzić kampanię mającą na celu utrzymanie prostego prawa handlowego oraz niskich kosztów transportu międzynarodowego, co ochroni interesy eksporterów i importerów.

Rok po referendum

Do negocjacji dotyczących Brexitu strona brytyjska i unijna przystąpiły 19 czerwca 2017 r. Wielka Brytania poszła na ustępstwo, zgadzając się, aby najpierw rozmawiać o tym, czego chce Unia (czyli o warunkach Brexitu), a dopiero potem o tym, czego chcą Brytyjczycy (tematy dotyczące handlu i przyszłych relacji między obiema stronami). Jedną z kluczowych spraw, które muszą być omówione na wstępie, jest ustalenie finansowych zobowiązań Wielkiej Brytanii wobec reszty Wspólnoty, ocenianych na 60-100 mld euro. Wyniki rozmów na ten temat będą miały wpływ na wszystkie inne, bo jeśli 27 państw UE nie uzna, że w tej sprawie dokonał się „znaczący postęp”, to ich przywódcy nie będą chcieli przejść do kolejnych punktów.

Zdaniem POLITICO każde zakłócenie handlu dobrami czy usługami mocno uderzy w firmy, banki i konsumentów, zwłaszcza po stronie brytyjskiej. Wypracowanie dobrego porozumienia handlowego będzie jednak bardzo trudne na

Dyrektor FTA zapewnił, że stowarzyszenie będzie prowadzić kampanię mającą na celu utrzymanie prostego prawa handlowego oraz niskich kosztów transportu międzynarodowego, co ochroni interesy eksporterów i importerów.

dące przedmiotem wymiany towarowej pomiędzy Wielką Brytanią a Europą mogą zostać nałożone nowe koszty i biurokratyczne ograniczenia, a w dostawach grożą zakłócenia. Dodatkowo FTA zaapelowało

o wpływy towarów do i z Wielkiej Brytanii warunków obowiązujących takie kraje spoza Unii jak Albania, Serbia. Lepiej jest już w Norwegii i Szwajcarii, które wynegocjowały z UE korzystniejsze zasady przepływu

poziomie politycznym oraz w kategoriach czasu i ograniczeń negocjacji. A najwięksi potencjalni przegrani to brytyjskie firmy i konsumenci; niemieccy i japońscy producenci samochodów. Wygrani to firmy z krajów UE, które przejmą część klientów firm brytyjskich (linie lotnicze i banki) oraz duże centra miejskie w Unii (Bruksela, Frankfurt, Paryż), do których mogą przenosić się firmy mające siedziby w Wielkiej Brytanii.

Największy port towarowy w Wielkiej Brytanii jakim jest Dover i producenci samochodów (Nissan, Toyota, BMW) ostrzegają, że wyjście z europejskiej unii celnej zagrozi ich interesom. Jeśli w porcie Dover konieczne będą graniczne kontrole ciężarówek, na drogach dojazdowych natychmiast powstaną gigantyczne korki. Każdy, kto straci możliwość transportu przez port, ma problem – wszystkie inne drogi są wolniejsze i droższe, co uderzy w producentów z terenu Wielkiej Brytanii. BMW bierze nawet pod uwagę przeniesienie produkcji Mini z okolic Oxfordu do Holandii.

Z kolei producenci samochodów z terenu Wielkiej Brytanii potrzebują dostępu do rynków UE, skąd pochodzą komponenty potrzebne do samochodów na terenie Anglii, apelują więc o utrzymanie zasad wspólnego rynku i unii celnej w okresie przejściowym po 2019 r. Martwią się o płynność łańcucha dostaw i o miejsca pracy dla robotników w swoich fabrykach. Bez łatwego dostępu drogą lądową na Kontynent przez Wielką Brytanię także irlandzki handel może ucierpieć.



Jeśli w porcie Dover konieczne będą graniczne kontrole ciężarówek, na drogach dojazdowych natychmiast powstaną gigantyczne korki

Londyn będzie też musiał podjąć decyzję, czy zamierza kontynuować europejską politykę w sprawach takich jak opłaty drogowe albo przepisy socjalne dotyczące pracowników transportu drogowego. W interesie Wielkiej Brytanii jest więc wynegocjowanie możliwości transportu



Dzisiaj jeszcze nie wiadomo, jak uregulowane zostaną tak wrażliwe dla branży transportowej kwestie, jak np. możliwość i warunki świadczenia usług transportowych na terenie WB przez przewoźników polskich, w tym zasady wykonywania kabotażu

bez opłat i bez konieczności kontroli na granicy – na teren europejskiej unii celnej.

Polscy przewoźnicy też „zapłacą”

Na potencjalne konsekwencje Brexitu dla branży międzynarodowego transportu drogowego zwraca uwagę Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce. Mimo że dzisiaj jeszcze nie wiadomo, jak uregulowane zostaną tak

Ze wstępnej analizy dokonanej przez ZMPD wynika, że bardzo prawdopodobne jest, iż w przyszłych relacjach z Wielką Brytanią powrócimy do zasad takich, jakie obowiązują dziś np. w przewozach na Białoruś czy do Turcji. Do obecnych, poważnych problemów związanych z nielegalnymi imigrantami wykorzystującymi ciężarówki do przedostania się do Wielkiej Brytanii, dołączą nowe, związane z zezwoleniami, wizami, formalnościami celnymi

Jedną z kluczowych spraw, które muszą być omówione na wstępie, jest ustalenie finansowych zobowiązań Wielkiej Brytanii wobec reszty Wspólnoty, ocenianych na 60-100 mld euro. Wyniki rozmów na ten temat będą miały wpływ na wszystkie inne.

wrażliwe dla branży transportowej kwestie, jak np. możliwość i warunki świadczenia usług transportowych na terenie WB przez przewoźników polskich, w tym zasady wykonywania kabotażu. Jeżeli przyjęty zostanie model wzorowany na porozumieniu UE – Szwajcaria, to kabotaż zostanie całkowicie zakazany.

Można także obawiać się przywrócenia systemu zezwoleń na przewozy drogowe w relacjach do/z Wielkiej Brytanii oraz wprowadzenia systemu wizowego dla podróżujących do WB, w szczególności dla kierowców zawodowych. Jest oczywiste, co podkreśla ZMPD, że przywrócenie procedur celnych i czynności kontrolnych na granicach miałyby negatywny wpływ na transport międzynarodowy, wydłużając czas przewozu i znacząco podnosząc koszty. Przedstawiciele brytyjskich przewoźników oszacowali, że koszt tych dodatkowych kontroli granicznych wyniesie 3,21 funta za minutę za pojazd.

i kontrolami na granicy. Co więcej, utracimy poważny rynek usług transportowych – około 23% przejazdów z/do Wielkiej Brytanii, z 80% wykonywanych przez przewoźników spoza tego kraju, realizują Polacy – co nie pozostanie bez wpływu na kondycję polskich firm transportowych, a nawet ich dalsze funkcjonowanie. Tym bardziej jest to istotne, że wymiana między Polską a Wielką Brytanią stale rośnie.

W związku z istniejącymi zagrożeniami pod koniec maja ZMPD wystosowało pismo do wicepremiera Mateusza Morawieckiego, ministra infrastruktury i budownictwa Andrzeja Adamczyka oraz ministra spraw zagranicznych Witolda Waszczykowskiego z apelem o analizę spodziewanych problemów i uwzględnienie tych – niezwykle istotnych dla całej branży – kwestii w przyszłych negocjacjach dotyczących warunków Brexitu. Do tej pory nie uzyskało żadnej odpowiedzi. ◀

Opr. Elżbieta Haber

TimoCom integruje swoją nowość – TC Transport Order®

Cyfrowa realizacja zleceń na platformie TimoCom

TimoCom, dostawca usług IT, rozszerzył największą w Europie platformę transportową o nową aplikację! Z TC Transport Order® ponad 120 tys. użytkowników TimoCom realizuje swoje zlecenia transportowe bezpośrednio na platformie transportowej TimoCom, a dzięki cyfrowej realizacji procesu optymalizuje swoją codzienną pracę.

TC Transport Order® umożliwia użytkownikom przeprowadzenie całej transakcji w formie cyfrowej na platformie transportowej. Zatem transakcje transportowe będą zawierane w tym samym miejscu, gdzie znajdują się oferty frachtów i wolnych przestrzeni ładunkowych. – Nowa aplikacja składa się z funkcji do zarządzania zleceniami i zapytań transportowych. Łączy ona użyteczne dla obu partnerów biznesowych funkcje w taki sposób, że TC Transport Order® spełnia specyficzne potrzeby kontrahentów i klientów – wyjaśnia Daniel Crosina, TimoCom Product Manager.

Cyfrowe zapytanie o transport

Zleceniodawcy w TC Transport Order® mogą składać zapytania o transport jednocześnie do wielu partnerów biznesowych. Dzięki temu otrzymują odpowiednie oferty, które mogą porównywać, a następnie zdecydować, kto otrzyma zlecenie transportowe. Użytkownicy, którzy chcą zlecić ładunek, mogą sięgnąć do uprzednio przygotowanych szablonów dla powtarzających się zleceń transportowych i z nich skorzystać. Potencjalni usługodawcy składają swoje oferty na transport i tym samym zapewniają sobie szansę na dodatkowe transakcje. Wszyst-

kie zdarzenia dotyczące zleceń są dostępne w dowolnym momencie, ponieważ są one wyświetlane u obu partnerów biznesowych.

Centralne zarządzanie zleceniami

Poprzez panel zarządzania zleceniami zleceniodawcy przydzielają swoim partnerom biznesowym zlecenia transportowe w cyfrowej formie w szybki i prosty sposób. Dla powtarzających się zleceń transportowych mogą utworzyć szablony, a zarówno zlecenia jak i dokumenty mogą spersonalizować przy pomocy logo i stopki.



Transakcje transportowe będą zawierane w tym samym miejscu, gdzie znajdują się oferty frachtów i wolnych przestrzeni ładunkowych.

Zleceniobiorcy mają możliwość podjęcia zlecenia, późniejszego anulowania go lub odrzucenia. Po otrzymaniu potwierdzenia od zleceniobiorcy w celu zabezpieczenia obu stron, do zlecenia transportowego zostanie dołączony prawnie wiążący dokument umowy. Partnerzy biznesowi mają tym samym dostęp do centralnego zestawienia wszystkich zleceń oraz ich sta-

tusu, dzięki czemu w każdej chwili mają wszystko pod kontrolą.

Dla ponad 38,5 tys. klientów TimoCom jest jeszcze jeden powód do radości. Otóż do końca sierpnia można bezpłatnie przetestować nową aplikację, aby przekonać się do korzyści i możliwości, które ona oferuje. ◀

KK

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



Zakład w Karsznicach, jako jeden z nielicznych w Polsce, wykonuje kompleksowe naprawy zestawów kołowych do wagonów i lokomotyw

PKP CARGO przyspiesza

Ostatni okres dla Grupy PKP CARGO to czas osiągnięć. Pod koniec czerwca podpisała wartą prawie 1,3 mld zł umowę na kontynuację usług dla Grupy ArcelorMittal. Z kolei w lipcu uruchomiła nowoczesną linię produkcji i napraw wagonowych zestawów kołowych.

Umowa z Grupą ArcelorMittal to jeden z największych kontraktów w historii PKP CARGO, który jest kontynuacją współpracy między oboma spółkami. W jej ramach PKP CARGO zrealizuje do końca czerwca 2020 r. na rzecz Grupy ArcelorMittal (ArcelorMittal Poland S.A., ArcelorMittal Warszawa Sp. z o.o. oraz ArcelorMittal Ostrava a.s.) przewozy węgla, koksu, rudy żelaza, kamienia i metali. Obejmą one okres kolejnych 3 lat.

Umowa z największym producentem stali

Grupa ArcelorMittal jest największym na świecie producentem stali. Jej zakłady zlokalizowane są w 27 krajach w Europie, Azji, Afryce i Ameryce, czyli na wszystkich kluczowych rynkach stali. Z kolei ArcelorMittal Poland S.A. jest największym producentem stali w Polsce. W skład firmy wchodzi 5 hut położonych w Krakowie, Dąbrowie Górniczej, Sosnowcu, Chorzowie i Świętochłowicach oraz Koksownia w Zdzeszowicach.

– Zawarta umowa jest otwarciem kolejnego okresu współpracy z Grupą

ArcelorMittal w zakresie dostaw surowców do produkcji stali oraz przewozów wyrobów gotowych. Kontrakt wpisuje się w realizowaną w spółce nową strategię i świadczy o dużej aktywności naszych służb handlowych – twierdzi członek Zarządu PKP CARGO ds. handlowych Grzegorz Fingas. Z kolei prezes Zarządu PKP CARGO Maciej Libiszewski uważa, że – podpisany kontrakt to historyczny sukces całej Grupy PKP CARGO. Jego realizacja to wyzwanie wymagające dużego doświadczenia i odpowiedniego przygotowania po stronie przewoźnika. Jako jedni z niewielu na rynku dysponujemy zarówno potencjałem taborowym, jak i wysoko wykwalifikowanymi pracownikami, aby ten kontrakt zrealizować.

Nowoczesne zestawy kołowe

W Zakładzie Napraw Taboru Spółki PKP CARGOTABOR w Zduńskiej Woli-Karsznicach uruchomiono nowoczesną linię produkcji i napraw wagonowych zestawów kołowych. Dzięki nowej inwestycji zakład zwiększył docelowo ilość naprawianych zestawów aż o 150%.

Zakład w Karsznicach, jako jeden z nielicznych w Polsce, wykonuje komplek-

sowe naprawy zestawów kołowych do wagonów i lokomotyw. W 2013 r. rozpoczęto tam proces „tarczowania” wagonowych zestawów kołowych, a jesienią 2016 r. inżynierowie spółki podjęli prace nad swoją autorską konstrukcją. Projekt zakończył się sukcesem. Wyprodukowane zestawy kołowe otrzymały certyfikat dopuszczający na terenie UE i już niedługo będą wykorzystywane w taborze Grupy PKP CARGO użytkowanych nie tylko w kraju, ale w całej Europie.

W związku z dużym zapotrzebowaniem na zestawy kołowe projekt zakładał wyprodukowanie zestawu wagonowego o parametrach najbardziej poszukiwanych na rynku. Dzięki uzyskaniu pod koniec ubiegłego roku odpowiednich certyfikatów, zestawy te będą mogły trafiać na rynki w całej Unii Europejskiej. W zakładzie ma być także poszerzony katalog oferowanych produktów. Zarząd Spółki PKP CARGOTABOR podjął decyzję o kontynuowaniu w Zakładzie procesu konstrukcyjnego. Aktualnie trwają intensywne prace nad certyfikacją kolejnych trzech typów zestawów kołowych. W planach jest także rozbudowa linii napraw zestawów kołowych dla lokomotyw. ◀

Kolej łączy

Modernizacja linii kolejowej E 30, odcinek Zabrze - Katowice - Kraków

Kolej bezkonkurencyjnym środkiem transportu

Modernizacja linii kolejowej E 30 przyniesie duże zmiany dla systemu transportu w południowej Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem aglomeracji katowickiej i krakowskiej. Pociąg będzie ponownie najszybszym i najbardziej komfortowym środkiem komunikacji pasażerskiej i towarowej.

Na modernizację linii kolejowej E 30 można patrzeć z perspektywy technicznej, jak na zagadnienie inżynierii związane z wymianą torowisk, sieci trakcyjnej oraz infrastruktury kolejowej odpowiedzialnej za sterowanie ruchem. Warto jednak spojrzeć na nią szerzej, jak na inwestycję, która przyniesie fundamentalne zmiany dla transportu w południowej Polsce. Inwestycję umożliwiającą ponowny skok rozwojowy dla miast, które będą potrafiły wykorzystać szansę, wynikającą z położenia przy strategicznym dla kraju szlaku kolejowym.

- Jednym z podstawowych celów realizacji projektu jest skrócenie czasu przejazdu pociągów poprzez podwyższenie ich prędkości – mówi Mateusz Wanat, dyrektor projektu z PKP Polskich Linii Kolejowych S.A. - Bardzo ważna jest również poprawa komfortu podróżowania i zapewnienie jeszcze większego bezpieczeństwa pasażerom.

Szybciej

Pociągi pasażerskie będą osiągać na zmodernizowanej linii E 30 prędkość do 160 km/h, natomiast towarowe poruszać się będą mogły z prędkością do 120 km/h. To oznacza, że cała podróż pociągiem na trasie z Katowic do Krakowa będzie zajmować około godziny – szybciej niż pozostałymi środkami lokomocji. Nie bez znaczenia jest również fakt, że kolej dowiezie nas do ścisłego centrum stolic województw: ślą-

skiego i małopolskiego. W świetle wciąż powiększających się w miastach stref wyłączeń z ruchu kołowego, wkrótce może się okazać, że jedynie kolej umożliwi nam bezproblemową komunikację między centrami dwóch największych aglomeracji południowej Polski.

Infrastruktura kolejowa niesie ze sobą zalety w postaci dostępu do szybkiego, ekologicznego i taniego środka transportu. Dzięki kolei całe miasta oraz ich dzielnice przeżywały niegdyś okres największego rozkwitu, czego przykładem była Jaworzno Szczakowa czy Trzebinia. Modernizacja ponownie przyniesie miastom leżącym na szlaku E 30 szansę rozwoju.

Modernizacja skutkuje nie tylko wzrostem prędkości pociągów, ale także zwiększeniem przepustowości szlaku. To oznacza większą liczbę składów poruszających się po linii oraz większą częstotliwość kursowania pociągów, także w połączeniach aglomeracyjnych. Dzięki temu ociążone zostaną lokalne i regionalne drogi, a dla pasażerów kolej stanie się szybką i wygodną alternatywą.

Wygodniej

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. jako jeden z celów modernizacji stawiają sobie zwiększenie dostępności kolei i podniesienie jej atrakcyjności, tak by pociąg stał się codziennym środkiem transportu zarówno w podróżach do pracy, szkoły, jak i dalszych wyjazdach. W związku z tym, modernizacja obejmuje również infrastrukturę przystankową.

- Docelowo modernizację objęte zostaną wszystkie przystanki i stacje na trasie E 30. Planowana jest budowa lub przebudowa istniejących

peronów, w tym budowa funkcjonalnych wiat i ławek, przejść podziemnych i dojść do peronów, także dla osób mających trudności z poruszaniem. Zbudowane zostaną windy, pochylnie lub platformy przyschodowe – zapewnia Mateusz Wanat.

Po modernizacji kolej ma prowadzić pod względem dostępności, niezawodności, czasu podróży, komfortu, ekologii i wreszcie ekonomii. Linia E 30 stanowić będzie komunikacyjny „kręgosłup” dla Polski południowej i jeden z najistotniejszych odcinków paneuropejskiego korytarza transportowego łączącego Europę Zachodnią z Ukrainą.

Zaawansowanie prac

Zasadnicze prace torowe na modernizowanej linii już trwają. Zakończenie modernizacji na odcinkach Kraków Główny – Kraków Mydlniki i Kraków Mydlniki – Krzeszowice planowane jest na II półrocze 2019 r. W I półroczu 2018 roku. W I półroczu 2019 r. planowane jest zakończenie prac na odcinku Jaworzno Szczakowa – Trzebinia. Aktualnie toczy się też postępowanie przetargowe związane z kontraktem na odcinek z Trzebini do Krzeszowic.

Szacowana wartość projektu na trasie Katowice – Kraków wynosi 2,3 mld zł, natomiast maksymalny wkład środków unijnych – 1,6 mld zł, tj. 80% wartości projektu.

Projekt „Modernizacja linii kolejowej E 30, odcinek Zabrze - Katowice - Kraków, etap IIb” jest współfinansowany przez Unię Europejską z Instrumentu „Łącząc Europę”.

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

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. | ul. Targowa 74, 03-734 Warszawa
www.plk-sa.pl | www.plk-inwestycje.pl | www.portalpasazera.pl | www.funduszeuropejskie.gov.pl

 **PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.**

 **Współfinansowane przez Unię Europejską**
Instrument „Łącząc Europę”

Podniebny fracht liczy na e-handel

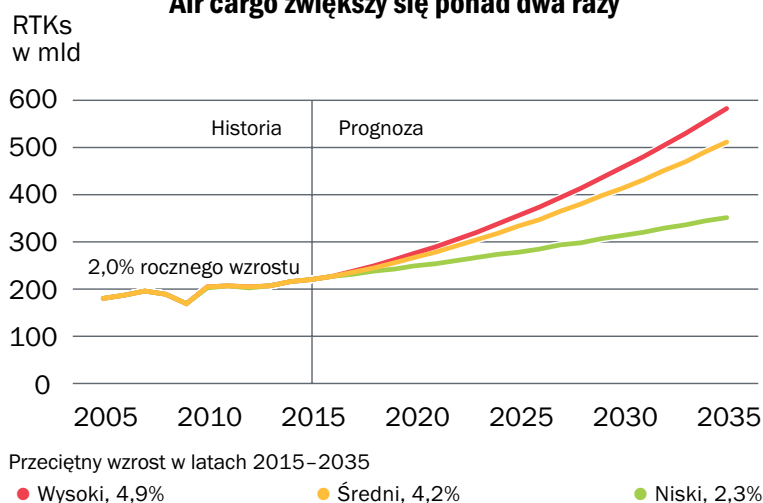
Lotnicze przewozy towarowe wybudziły się wreszcie z trwającej sześć lat śpiączki – raportował 5 czerwca, na konferencji Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych (IATA) w Cancun, Alexandre de Juniec, dyrektor generalny i przewodniczący tej organizacji. Według najnowszych danych, z maja 2017 r., wielkość przewozów drogą lotniczą zwiększyła się o 7,8% w skali rocznej. Przez pierwsze pięć miesięcy bieżącego roku przewieziono o 10% więcej towarów niż w 2016 r. W trzecim kwartale 2017 r., według prognoz IATA, wzrost światowego air cargo powinien utrzymać się na poziomie ok. 8%

Ta medyczna przenośnia Alexandre de Juniec wydawać się może nieco przesadzona, ale faktem jest, że po kilku latach wzrostu rzędu 4,5%-5,0%, lotnicze cargo odnotowało w 2015 r. spadek o 2,2% i dość umiarkowany wzrost o 3,8% w 2016 r. Hossa w tej branży rozpoczęła się od drugiej połowy 2016 r. Złożyło się na to kilka czynników, m. in. poprawa sytuacji gospodarczej w wielu regionach globu, wzrost wymiany handlowej i zapotrzebowania na transport towarów drogą powietrzną. Zdaniem ekspertów IATA, do najważniejszych czynników tłumaczących owe „wybudzenie się” lotniczego frachtu zaliczyć należy wzrost handlu internetowego oraz światowego popytu konsumenckiego (zwłaszcza na elektronikę) spowodowany rosnącą siłą nabywczą, szczególnie na rynkach azjatyckich. – *Region Azji i Pacyfiku rośnie w tempie dwucyfrowym czwarty miesiąc z rzędu, co daje jak na razie 14% wzrost r/r. Chiny i Hongkong, odpowiedzialne za około połowę przewozów cargo w tym regionie, rosły nawet szybciej, chociaż liderami okazały się Wietnam i Filipiny (odpowiednio 31% i 26%)* – czytamy w analizie ekonomicznej IATA.

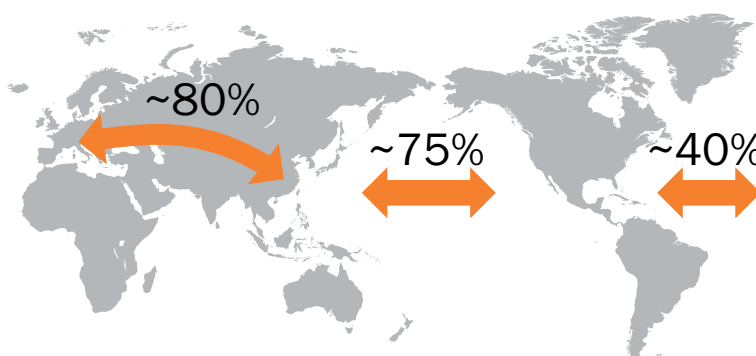
Pogoda dla frachtowców

Ogólnoświatowe przewozy air cargo w 2015 r. były na poziomie ok. 52 mln ton, a w tym roku będzie to ok. 58,2 mln ton. Tonażowo stanowią one obecnie tylko ok. 1% całej działalności transportowej i zaledwie ok. 7,5% wszystkich przychodów linii lotniczych. Natomiast wartość towarów przewożonych drogą powietrzną to ponad 5,6 bln dol., co stanowi 35% globalnego handlu. Każdego dnia – jak ocenia IATA – samolotami transportowane są dobra o wartości ponad 18,6 mln dol., przy czym ok. 80% światowych przewozów cargo odbywa się z wykorzystaniem wolnej przestrzeni w samolotach pasażerskich (tzw. *belly*), a zaledwie 20% trafia do klasycznych frachtowców (all-cargo). – *Jed-*

Air cargo zwiększy się ponad dwa razy



Ruch air cargo obsługiwany przez frachtowce



Warto odnotować 6,5% wzrost dynamicznie rozwijającego się portu Lipsk/Halle, który jest już piątym co do wielkości hubem przeładunkowym w Europie. W ubiegłym roku obsłużył on nieco ponad milion ton cargo



Każdego dnia samolotami transportowane są dobra o wartości ponad 18,6 mln dol., przy czym ok. 80% światowych przewozów cargo odbywa się z wykorzystaniem wolnej przestrzeni w samolotach pasażerskich (tzw. belly), a zaledwie 20% trafia do klasycznych frachtowców (all-cargo)

nak, ze względu na coraz większą liczbę dużych maszyn kierowanych do obsługi ruchu pasażerskiego, możliwości w tym zakresie są coraz większe i według prognoz będą rosły – podkreśla dr Tomasz Dziedzic ze Szkoły Głównej Turystyki i Rekreacji.

Na razie jednak to frachtowce, które stanowią zaledwie 8% globalnej floty przewoźników, realizują ponad 50% całego transportu cargo na świecie. W całym logistycznym łańcuchu dostaw dysponują one zaletami, których nie posiadają samoloty pasażerskie, np. szybki czas przewozu, punktualność, możliwość przewozu dużych ładunków lub towarów wymagających zapewnienia specjalnych warunków transportu itp. Jak ocenia Boeing w swej najnowszej prognozie tego rynku (World Air Cargo Forecast 2016-2017) 90% wszystkich dochodów tej branży pochodzi od linii lotniczych, które operują frachtowcami. Ich liczba do roku 2035 zwiększy się o 70% – z 1 770 maszyn latających w 2015 r. do 3 010. Natomiast cały rynek air cargo zwiększy się w okresie dwudziestu lat ponad dwukrotnie z 223 mld ładunków (RTK – Revenue Tonne Kilometre) do 509 mld RTK. Roczny wskaźnik wzrostu lotniczego cargo w tym okresie wynosić będzie, w zależności od przewidywanego scenariusza, od 3,6% do 5,0%

Dynamiczny rozwój Lipsk/Halle

W 2016 r. wszystkie regiony, z wyjątkiem Ameryki Łacińskiej (-1,0%), odnotowały wzrost lotniczego cargo. Tuż za wspomnianym rejonem Azji-Pacyfiku – 37,5% ogólnego wzrostu, znalazła się Europa (23,5%). Na przewoźników europejskich przypadła też blisko połowa ogólnej oferty air cargo. Dane IATA z pierwszego kwartału 2017 r. potwierdzają dominację tych dwóch obszarów. Według statystyk Europejskiej Rady Lotnisk (ACI Europe) w 2016 r. linie lotnicze przewiozły o 4,1%

Po kilku latach wzrostu rzędu 4,5%-5,0%, lotnicze cargo odnotowało w 2015 r. spadek o 2,2% i dość umiarkowany wzrost o 3,8% w 2016 r. Hossa w tej branży rozpoczęła się od drugiej połowy 2016 r.

więcej ładunków niż w 2015 r. Wzrosła też liczba operacji lotniczych (startów i lądowań samolotów) – o 3,2% w porównaniu z 2015 r. I tak, wskaźnik AFTK (wielkość oferowania cargo w tonokilometrach) Gru-

py Lufthansa wyniósł 15 117 mln, a wielkość przewozów cargo w tonokilometrach (FTK) 10 071 mln. Grupa AirFrance/KLM przewiozła 8 441 mln FTK, o 6,3% mniej niż w 2015 r. a AIG Group, korpo-

LOT
CARGO

Quality and safety
are always in fashion

Jakość i bezpieczeństwo
są zawsze w modzie

LOT.COM/CARGO ✈

A STAR ALLIANCE MEMBER 20 YEARS

Największe lotniska cargo w 2016 r. (dane ACI z kwietnia 2017r.)

2016 r.	2015 r.	nazwa lotniska	cargo w t.	zmiana w%
1.	1.	Hongkong	4 615 241	3,5
2.	2.	Memphis	4 322 071	0,7
3.	3.	Szanghaj	3 440 280	5,0
4.	5.	Incheon	2 714 341	4,6
5.	6.	Dubaj	2 592 454	3,5
6.	4.	Anchorage	2 542 526	-3,4
7.	7.	Louisville	2 437 010	3,7
8.	8.	Tokio	2 165 427	3,7
9.	9.	Paryż	2 135 172	2,1
10.	10.	Frankfurt	2 113 594	1,8
11.	11.	Tajpej	2 097 228	3,7
12.	12.	Miami	2 014 205	0,5
13.	15.	Singapur	2 006 300	6,3
14.	13.	Los Angeles	1 993 308	2,9
15.	14.	Pekin	1 943 159	2,8
16.	20.	Doha	1 758 074	20,8
17.	16.	Amsterdam	1 694 729	2,4
18.	19.	Guangzhou	1 625 215	7,5
19.	18.	Londyn	1 640 400	3,1
20.	17.	Chicago	1 528 136	0,2
ogółem:			47 405	średnio: 3,3

Źródło: Airport Council International (ACI)

90% wszystkich dochodów przewozów cargo pochodzi od linii lotniczych, które operują frachtowcami. Ich liczba do roku 2035 zwiększy się o 70% – z 1 770 maszyn latających w 2015 r. do 3 010.

Ilość obsłużonego cargo on board (w kg) w polskich portach lotniczych w ruchu krajowym i międzynarodowym w roku 2015-2016

Nazwa Portu	rok		dynamika
	2016	2015	2016/2015
Chopina w Warszawie	72 186 365	58 284 042	23,9%
Katowice Pyrzowice	15 586 274	14 523 862	7,3%
Gdańsk im. L. Wałęsy	4 245 774	4 431 936	-4,2%
Rzeszów - Jasionka	731 770	3 863 349	-81,1%
Poznań - Ławica	212 291	260 623	-18,5%
Wrocław - Strachowice	2 318 334	89 272	2496,9%
Szczecin - Goleniów	278 775	53 566	420,4%
Bydgoszcz - Szwederowo	0	7 583	-100,0%
Port Lotniczy Lublin	1 007	14 968	-93,3%
Radom - Sadków	0	0	-
Warszawa / Modlin	0	0	-
Łódź - Lublinek	0	0	-
Kraków - Balice	3 487	0	-
Olsztyn - Mazury	0	0	-
Zielona Góra - Babimost	0	0	-
Suma końcowa	95 564 077	81 529 201	17,2%

Źródło: Opracowanie ULC na podstawie informacji uzyskanych z portów lotniczych, Warszawa, luty 2017

racja Iberii i British Airways – 5 454 mln. Turkish Airlines podaje swe przewozy tylko w tonach (858 301 t) i wzrosły one w 2016 r. o 20,6%. Przewozy Finnair wyniosły 144 596 t, a SAS nie podaje danych dotyczących przewozów cargo.

Jeśli chodzi o europejskie porty lotnicze, to cztery z nich: Paryż, Frankfurt, Amsterdam i Londyn znalazły się w 2016 r. w pierwszej dwudziestce największych lotnisk cargo na świecie (patrz: zestawienie ACI International). Wszystkie one odnotowały wzrost przeładunków w granicach 1,8-3,1%. Lotnisko w Kolonii przeładowało 786 tys. ton, (wzrost o 3,7%), w Liege w Belgii – 660 tys. t. Warto też odnotować 6,5% wzrost dynamicznie się rozwijającego portu Lipsk/Halle, który jest już piątym co do wielkości hubem przeładunkowym w Europie. W ubiegłym roku obsłużył on nieco ponad milion ton cargo. – *Ponadto, jak wynika ze statystyk, nowy, miesięczny rekord przeładunków został tam ustanowiony w grudniu, kiedy lotnisko obsłużyło 97 105 t ładunków, więcej niż pokazują statystyki przeładunków cargo Urzędu Lotnictwa Cywilnego za cały 2016 r. w Polsce – zauważa Mariusz Kuczek, ekspert lotniczego rynku cargo, były dyrektor Biura Cargo i Poczty PLL LOT.*

Prognozy „na wyrost”

Liczyby te i pozycja jaką zajmuje lotnisko Chopina w Warszawie (176 na świecie) pokazują jak niedużą rolę, wciąż daleką od naszych ambicji i możliwości, odgrywa w Polsce lotnicze cargo. Od lat przegrywamy, co zrozumiałe, nie tylko w rywalizacji z wielkimi hubami zachodnioeuropejskimi, ale także z konkurentami z Europy Środkowej. I tak, według wstępnych danych za 2016 r., Wiedeń obsłużył 282,7 tys. ton, Budapeszt 112 tys. ton, a Praga mniej więcej tyle co lotnisko Chopina, nieco ponad 71 tys. ton, ale było to aż o 40% więcej niż w 2015 r. Warszawski port obsługuje obecnie ponad 70% ruchu towarowego w Polsce. Najwięksi przewoźnicy cargo na tym obiekcie to: PLL LOT, European Air Transport, Emirates, UPS Airlines, TNT Airways.

Poza lotniskiem Chopina znacząca rolę na rynku air cargo odgrywają jeszcze katowickie Pyrzowice i Port Lotniczy Gdańsk im. Lecha Wałęsy. Z kolei porty we Wrocławiu i Łodzi oceniają swe cargo odpowiednio na 9,7 tys. ton oraz 6,6 tys ton, uwzględniając w raportach wolumen ładunków przeładowywanych i przewożonych na ciężarówkach. – *Korygując dane ULC o dostępne dane portów lotniczych, całkowity wolumen obsłużonego cargo*

Ogólnoświatowe przewozy air cargo w 2015 r. były na poziomie ok. 52 mln ton, a w tym roku będzie to ok. 58,2 mln ton. Tonażowo stanowią one obecnie tylko ok. 1% całej działalności transportowej i zaledwie ok. 7,5% wszystkich przychodów linii lotniczych.

w Polsce osiągnął w 2016 r. 111,5 tys. ton cargo. Można jeszcze pokusić się o estymację cargo przeładowywanego i przewożonego na ciężarówkach w następujących lokalizacjach WAW AirNet – 7 tys. ton, KRK – 3 tys. ton GDN – 3 tys. ton oraz RZE – 1 tys. ton, czyli razem dodatkowo na kołach, ale na listach zarejestrowanych w polskich portach lotniczych, wyjechało bądź przyjechało 14 tys. ton – zauważa Mariusz Kuczek. Podsumowanie tych wszystkich danych odbiega wciąż znacznie od prognozy rynku transportu lotniczego w Polsce, przewidującej na rok 2015 jego wielkość na poziomie ok. 200 tys. ton, a w 2025 r. – 376,8 tys. ton.

Ten kilkuset procentowy wzrost okazał się przerastający możliwości naszego rynku cargo. Sektor ten ma jednak u nas znaczny potencjał rozwojowy, o czym świadczą inwestycje realizowane w portach lokalnych. Najambitniejsze plany w tym zakresie mają Pyrzowice, będące obecnie najważniejszym – po lotnisku im Chopina – ośrodkiem frachtu lotniczego w Polsce. Lotnisko to stało się głównym hubem towarowym na południu kraju dla dużych firm kurierskich, takich jak DHL Express, FedEx,

TNT czy UPS, realizujących codzienne rejsy z frachtem do swoich europejskich por-



Lotnisko Pyrzowice stało się głównym hubem towarowym na południu kraju dla dużych firm kurierskich, takich jak DHL Express, FedEx, TNT czy UPS, realizujących codzienne rejsy z frachtem do swoich europejskich portów przeładunkowych

tów przeładunkowych. 3 maja otwarto tam nowy terminal cargo, najnowocześniejszy obiekt tego rodzaju w Polsce.

Pyrzowice inwestują

Nowy terminal w Pyrzowicach ma 12 tys. m² powierzchni i jest trzykrotnie większy od dotychczas użytkowanego terminalu. Jest on pierwszą częścią projektowanego kompleksu cargo przy lotnisku w Pyrzowicach. Terminal powstał na liczącej ok. 11 ha działce położonej przed nową płytą postojową samolotów cargo, w południowo-wschodniej części lotniska. Ma 12 tys. m² powierzchni i jest trzykrot-

nie większy od dotychczas użytkowanego terminalu towarowego. Do 31 października 2018 r. powinna zostać sfinalizowana w Pyrzowicach kolejna inwestycja – rozbudowa płyty postojowej dla samolotów cargo.

13 czerwca otwarty został też nowy terminal cargo w Rzeszowie-Jesionce. Budynek ma powierzchnię 6,8 tys. m². Roczna przepustowość terminala zaplanowana jest na 15-20 tys. ton frachtu. Koszt tego terminala to ok. 30 mln zł. Inwestycję zrealizowała spółka Waimea Holding. – Poza Warszawą i Katowicami, Rzeszów stanie się trzecim centrum, w którym będzie można rozwijać transport lotniczy cargo. Otwarcie nowego terminala jest dużym krokiem w kierunku przyciągnięcia firm logistycznych, spedytorów; wszystkich, którzy wożą dziś przesyłki lotnicze po świecie – mówił, cytowany przez PAP, prezes Portu Lotniczego Rzeszów-Jasionka Michał Tabisz. Jest to cel ambitny, bowiem po bardzo udanym roku 2015, lotnisko Rzeszów-Jasionka odnotowało w ubiegłym roku 81,1% spadku (do poziomu 731 770 kg) obsługowanego frachtu w ruchu krajowym i międzynarodowym, <

Franciszek Nietz

Cztery z europejskich portów lotniczych: Paryż, Frankfurt, Amsterdam i Londyn znalazły się w 2016 r. w pierwszej dwudziestce największych lotnisk cargo na świecie



Lotnisko Chopina w Warszawie obsługuje obecnie ponad 70% ruchu towarowego w Polsce. Poza nim znaczącą rolę na rynku air cargo odgrywają jeszcze katowickie Pyrzowice i Port Lotniczy Gdańsk im. Lecha Wałęsy

Sprawą kluczową – poprawa obsługi naziemnej

Po kilku latach wzrostu rzędu 4,5-5,0% lotnicze cargo w 2015 r. odnotowało spadek o 2,2%, aby wzrosnąć o 3,8% w roku 2016. Skąd wzięły się te wahania? Jak może wyglądać sytuacja na tym rynku w najbliższych latach? – na pytania Franciszka Nietza odpowiada Michał Rene, Vice President Airfreight Cluster NortheastEurope w DB Schenker.

Wyniki pierwszego półrocza 2017 potwierdzają tendencję wzrostową w biznesie lotniczym. Wahania pomiędzy latami 2015, 2016 i 2017 wynikają z kilku czynników. Po pierwsze, transport lotniczy jest ściśle powiązany z koniunkturą w gospodarce światowej. Wzrost lub spadek wymiany handlowej mają ogromny wpływ na popyt na usługi transportu lotniczego. Po drugie, w ostatnich latach obserwujemy trend spadkowy w cenach usług lotniczych. To przekonało do frachtu lotniczego klientów, którzy wcześniej nie rozważali tej opcji i transportowali towary drogą morską. Po trzecie, szybsze dostarczanie towarów na rynki zbytu daje klientom przewagę konkurencyjną, co uzasadnia wyższe koszty transportu. Jednym z dobrych przykładów może tu być rynek *fashion*, korzystający z przywilejów modelu *fast to market*. Im szybciej do-



starczasz nowe produkty na rynek – tym więcej sprzedajesz. W roku 2017 obserwujemy duży popyt na transport lotniczy,

utrzymujący się również w okresie tzw. *low season*.

Ostatnia prognoza Boeinga przewiduje, że przez kolejne 20 lat sektor ten będzie rosł w tempie 4,2% w skali rocznej. Czy Pana zdaniem będzie to możliwe?

Prognozy głównych producentów samolotów od wielu lat są bardzo optymistyczne. Wynika to ze stałego wzrostu liczby obsługiwanych pasażerów, jak i poszerzania siatki połączeń. Coraz większy procent ludności świata ma dostęp do podróży lotniczych, a to generuje potrzeby produkcyjne największych producentów samolotów. W przypadku prognozy dotyczącej frachtu lotniczego, optymizm uzasadniają przede wszystkim dwa czynniki – dynamiczny wzrost branży e-commerce oraz rosnąca popularność przesyłek ekspresowych na rynku azjatyckim, który wg Boeinga będzie prowadził inne rynki międzynarodowe do wzrostu.

W jakim stopniu rozwój globalnego rynku *airfreight* zależy od przewoźników i spedytorów, a w jakiej mierze decydują o tym uwarunkowania światowej gospodarki? Czy zgadza się Pan z opinią, że jednym z najważniejszych elementów rozwoju tej branży w najbliższych latach będzie e-commerce?

Rozwój e-commerce wpływa raczej na zmianę modelu obsługi firm z tej branży niż bezpośrednio na rozwój branży. Pojawiają się nowi operatorzy skoncentrowani tylko na obsłudze potoków e-commerce, ale odbierają oni wolumeny raczej firmom kurierskim i integratorom, a nie firmom spedycyjnym. Jeśli chodzi o wpływ firm spedycyjnych na rozwój biznesu lotniczego, to jest on moim zdaniem istotny i stały od wielu lat. Próby bezpośredniej współpracy klientów z liniami lotniczymi, z pominięciem spedytora pojawiają się na rynku, ale nie jest to jak na razie dominujący trend.

Transport lotniczy jest ściśle powiązany z koniunkturą w gospodarce światowej. Wzrost lub spadek wymiany handlowej mają ogromny wpływ na popyt na usługi transportu lotniczego.



W ostatnich latach obserwujemy trend spadkowy w cenach usług lotniczych. To przekonało do frachtu lotniczego klientów, którzy wcześniej nie rozważali tej opcji i transportowali towary drogą morską

Jak obecnie wygląda kwestia konkurencyjności air cargo? Czy pojawienie się w ostatnich latach na rynku nowej pojemności do przewozów morskich nie spowoduje spadku popytu na przewozy lotnicze?

Wydaje się, że produkty *fast to market* nie będą migrować w kierunku transportu morskiego. Czas tranzytu z Azji do Euro-

będzie nadal przegrywać z innymi środkami transportu?

Kluczowe wydaje się nie tyle skrócenie czasu przelotu, co poprawa obsługi naziemnej, a więc poprawa czasu tranzytu *door-door*. W dużych portach lotniczych ładunki przywiezione samolotami dostępne są nawet 24 czy 48 godzin od lądowania, co w porównaniu z 6-8 godzinami kilka lat

wiają się fuzje, przejścia, jak i mniej lub bardziej ściśle alianse biznesowe. Wydaje się jednak, że mają one zdecydowanie większy wpływ na ruch pasażerski, niż na ruch cargo. W ruchu pasażerskim alianse dają liczne możliwości klientom, w tym możliwość korzystania z różnych linii lotniczych na podstawie jednego biletu. W biznesie cargo alianse nie dają takich korzyści bezpośrednio klientom, a raczej

W przypadku prognozy dotyczącej frachtu lotniczego, optymizm uzasadnia dynamiczny wzrost branży e-commerce oraz rosnącej popularności przesyłek ekspresowych na rynku azjatyckim, który (wg Boeinga) będzie prowadził inne rynki międzynarodowe do wzrostu.

py, czy z Azji do Ameryki nadal daje znaczącą przewagę dla transportu lotniczego. Niemniej, regularność połączeń morskich i poprawa ich terminowości w ostatnich latach skłoniła wielu klientów do zmiany

temu jest sytuacją bardzo niekorzystną dla klientów. Zmiany w obsłudze *handlingowej* na lotniskach i szybsze dostarczanie towarów do finalnych odbiorców wydają się być kluczem do przywrócenia konkurencyjności transportu lotniczego. Wiele klientów kupuje dziś najtańsze serwisy lotnicze o niegwarantowanym czasie tranzytu, stawiając jednocześnie wymagania na poziomie serwisów z gwarantowanym czasem dostawy. To skutkuje mylnym odczuciem klientów jakoby fracht lotniczy był coraz wolniejszy.

Czy i w jakim stopniu wprowadzenie e-freight może poprawić konkurencyjność towarowych przewozów lotniczych?

To konieczność w naszych czasach. Cyfryzacja przede wszystkim obniża koszty obsługi, jak i poprawia jakość i wiarygodność danych. Trzeba jednak pamiętać, że transport lotniczy łączy rejony świata o bardzo zróżnicowanym poziomie cyfryzacji, a więc tendencja do wprowadzania rozwiązań *e-freight* napotyka wiele trudności, szczególnie w krajach słabiej rozwiniętych. Często inne elementy transportu, jak na przykład odprawy celne, determinują papierowy sposób obsługi przesyłek lotniczych.

Czy na globalnym rynku *airfreight* obserwuje się, podobnie jak na innych rynkach transportowych, zjawisko konsolidacji? Jaką rolę odgrywają alianse lotniczych przewoźników cargo?

Rynek lotniczy nie odbiega tu od innych segmentów światowej gospodarki. Poja-



Zmiany w obsłudze *handlingowej* na lotniskach i szybsze dostarczanie towarów do finalnych odbiorców wydają się być kluczem do przywrócenia konkurencyjności transportu lotniczego

pozwalają na lepsze wykorzystanie przestrzeni ładunkowych i optymalizację połączeń linii lotniczych z danego aliansu.

Od 2015 r. na rynku air cargo spadają stawki frachtowe. Czy i w jakim zakresie wynika to z konkurencji innych środków transportu?

Wiązałbym te spadki z dążeniem do zrównoważenia popytu i podaży. Fluktuacja stawek morskich czy kolejowych (np. serwis z Chin do Europy) nie wpływały istotnie na zmiany stawek lotniczych. To raczej rosnąca podaż powierzchni ładunkowych powodowała spadek cen, w ostatnim czasie zatrzymaną, a nawet wyraźnie odwróconą. W roku 2017 ceny frachtu lotniczego utrzymują się na poziomach ubiegłorocznych (*trade lane* Europa-Ameryka) lub rosną (*trade lane* Azja-Europa i Azja-Ameryka). Mówi się też, że obecna na rynku transparentność stawek lotniczych związana z wyeliminowaniem różnych składników dodatkowych, przede wszystkim dodatku paliwowego, powoduje wzrost przychodów jak i zysków linii lotniczych. Klient częściej sięga po usługę biznesu lotniczego, jeśli od początku wie ile go to będzie kosztować. ◀



Fluktuacja stawek morskich czy kolejowych nie wpływały istotnie na zmiany stawek lotniczych. To raczej rosnąca podaż powierzchni ładunkowych powodowała spadek cen, w ostatnim czasie zatrzymaną, a nawet wyraźnie odwróconą

typu transportu z lotniczego na morski. Pojawiają się też czynniki powodujące, że cargo morskie wraca na pokład samolotów, jak choćby ubiegłoroczna kongestia amerykańskich portów morskich i zablokowanie towarów będących w transporcie morskim na wiele dni i tygodni.

Ocenia się, że średni czas tranzytu towarów samolotami wynosi obecnie 5-6 dni. Zdaniem niektórych ekspertów, m. in. IATA, bez znacznego skrócenia czasu tranzytu lotnictwo



Od 2016 r. LOT Cargo realizuje nową strategię rozwoju, która zakłada optymalizację wykorzystania pojemności samolotów pasażerskich przy jednoczesnej rezygnacji z połączeń frachtowcami

LOT liderem lotniczego cargo

W ciągu 2017 r. łączna liczba ładunków przewiezionych przez LOT z Polski wzrosła o ponad połowę.

Według danych WorldACD, w pierwszej połowie 2017 r. eksport lotniczy z Polski wzrósł o 31,5%. Dla porównania, w tym samym czasie wolumeny przewozowe LOT Cargo urosły łącznie aż o 55,4%. Tak dobre wyniki przewozowe możliwe były dzięki rozwojowi siatki połączeń i wpro-

wadzeniu nowych samolotów do floty narodowego przewoźnika. Wpływ na ten wzrost miały przede wszystkim nowe połączenia dalekiego zasięgu – do Tokio, Seulu, Los Angeles i Newark.

Centralne lotnisko będzie impulsem

Czynnikiem wpływającym na tak duży wzrost towarowych przewozów lotniczych jest m.in. sprzedaż internetowa e-commerce. Według danych Boeinga, handel internetowy w Polsce stanowi 5,3% sprzedaży detalicznej. W Europie Zachodniej ten

region ma gigantyczny potencjał rozwoju lotniczego biznesu cargo. Faktem jest, że gros towaru wywożone jest dziś transportem samochodowym do hubów w Europie Zachodniej, np. do Frankfurtu, Amsterdamu i Wiednia.

Co ważne jednak, bez dalszych inwestycji w rozwój infrastruktury lotniczej polskie porty nie będą beneficjentami dalszego wzrostu sprzedaży internetowej, która wymaga transportu lotniczego. Przewozy lotnicze cargo wskazywane są przez rząd jako jeden z priorytetów polityki transportowej Polski, czego dowodem są plany dotyczące Centralnego Portu Ko-



LOT w przewozach towarowych za priorytet swojej działalności, oprócz zwiększenia przychodów i maksymalizacji zysku, wybrał utrzymanie pozycji lidera na rynku polskim, oferowanie terminowego serwisu wysokiej jakości i wzmacnianie biznesowych relacji z agentami sprzedaży na obsługiwanych rynkach

Według danych WorldACD, w pierwszej połowie 2017 r. eksport lotniczy z Polski wzrósł o 31,5%. Dla porównania, w tym samym czasie wolumeny przewozowe LOT Cargo urosły łącznie aż o 55,4%.

udział jest dużo większy (wynosi ok. 9%), w związku z czym nasz rynek ma duży potencjał rozwoju.

Polski rynek cargo stanowi ok. 1% europejskiego (nie ma w tej sprawie wiarygodnych statystyk), a to znaczy, że nasz

munikacyjny. Budowa CPK byłaby dla LOT Cargo potężnym impulsem rozwojowym, jeśli już na etapie koncepcji projektowej uwzględnione zostaną potrzeby infrastrukturalne branży towarowego transportu lotniczego.



LOT już w 2018 r. zwiększy o 32% liczbę połączeń długodystansowych, realizowanych samolotami Boeing 787 Dreamliner. Flota powiększy się wtedy o trzy nowe egzemplarze Dreamlinerów w wersji 787-9, które będą zabierały na swoich pokładach o 10 m3 towarów więcej niż 787-8



Dla rosnącego zapotrzebowania na przewozy cargo z tego regionu Europy, bezpośrednie rejsy do USA będą najlepszą alternatywą. Całoroczne połączenia z Budapesztu będą odbywały się cztery razy w tygodniu do Nowego Jorku i dwa razy w tygodniu do Chicago

Nowa strategia w realizacji

Od 2016 r. LOT Cargo realizuje nową strategię rozwoju, która zakłada optymalizację wykorzystania pojemności samolotów pasażerskich przy jednoczesnej rezygnacji z połączeń frachtowcami. LOT w przewozach towarowych za priorytet swojej działalności – oprócz zwiększenia przychodów i maksymalizacji zysku – wybrał utrzymanie pozycji lidera na rynku polskim, oferowanie terminowego serwisu wysokiej jakości i wzmocnianie biznesowych relacji z agentami sprzedaży na obsługiwanych rynkach. Wyzwaniem jest otoczenie rynkowe, które wymaga szybkiego reagowania na potrzeby klientów z uwagi na bardzo wysoką konkurencję ze strony innych linii lotniczych.

Podkreślić należy, że segment przewozów towarowych znacznie poprawia efektywność funkcjonowania przewoźników lotniczych, wpływając na rozwój wszystkich innych zaangażowanych podmiotów, w tym właścicieli infrastruktury lotniczej. Dzisiaj głównym graczem na rodzimym rynku jest Lotnisko Chopina w Warszawie, chociaż wszystkie porty lotnicze w Polsce chcą także uczestniczyć w większym dostępie do tego biznesu.

Nowe Dreamlinery nadlatują

LOT ma ambitne plany rozwoju, które będą stymulowały segment cargo. Już w 2018 r. przewoźnik zwiększy o 32% liczbę połączeń długodystansowych,

realizowanych samolotami Boeing 787 Dreamliner. Flota powiększy się wtedy o trzy nowe egzemplarze Dreamlinerów w wersji 787-9, które będą zabierały na swoich pokładach o 10 m3 towarów więcej niż obecnie eksploatowane egzemplarze 787-8.

szyc nasz udział w przewozach z tej części kontynentu. Unikatowa oferta bezpośrednich połączeń daje narodowemu przewoźnikowi dużą przewagę konkurencyjną nad liniami lotniczymi, które operują z rynku węgierskiego przez huby w Europie Zachodniej.

Polski rynek cargo stanowi ok. 1% europejskiego (nie ma jednak wiarygodnych statystyk), a to znaczy, że nasz region ma gigantyczny potencjał rozwoju lotniczego biznesu cargo.

Milowym krokiem będzie uruchomienie od maja 2018 r. bezpośrednich połączeń z Budapesztu do Nowego Jorku i Chicago. Tym samym zapewnimy najlepsze warunki podróży nie tylko naszym pasażerom mieszkającym na Węgrzech, w Austrii, Słowacji, Rumunii i na Bałkanach, ale także dostępność ładunkową cargo dla eksporterów i spedytorów mających swoje oddziały w tych krajach. Dla rosnącego zapotrzebowania na przewozy cargo z tego regionu Europy, bezpośrednie rejsy do USA będą najlepszą alternatywą. Całoroczne połączenia z Budapesztu będą odbywały się cztery razy w tygodniu do Nowego Jorku i dwa razy w tygodniu do Chicago.

Bezpośrednie połączenia do USA z Budapesztu powinny umocnić pozycję LOT Cargo w Europie Centralnej i zwiększyć

Dynamicznemu rozwojowi LOT Cargo sprzyjają tendencje rynkowe. Według prognoz, wraz z rozwojem gospodarczym rola transportu lotniczego cargo będzie rosła razem z zapotrzebowaniem na towary z różnych stron świata. Transport lotniczy przeżywa boom, otwierając się nowe rynki i dając nowe możliwości rozwoju biznesu TSL.

Szacuje się, że ok. 70% światowego handlu stanowią półprodukty, a co za tym idzie konieczne jest sprawne włączenie ich do globalnej sieci dostaw. Polska ma sporo do zaoferowania swoim zagranicznym partnerom handlowym za sprawą naszych unikalnych produktów i technologii, do czego przyczynia się LOT Cargo. ◀

Edyta Wiland-Rogulska,
dyrektor Biura Cargo
i Poczty PLL LOT

Od kwiatka po samochód rajdowy

Emirates SkyCargo, dywizja cargo należąca do grupy Emirates, obecna jest także w Polsce. Tu rozwija swoją działalność oraz rozszerza specjalistyczne usługi. W okresie od stycznia do maja 2017 na trasie Dubaj – Warszawa – Dubaj linie przetransportował ponad 3100 ton towarów.

Wśród najpopularniejszych artykułów sprowadzanych z Warszawy znalazły się rozmaite części zamienne, kosmetyki, żywność, odzież oraz farmaceutyki. Do Polski na pokładzie Emirates SkyCargo najczęściej przewożono odzież, świeże i żywe ryby, urządzenia elektroniczne, dodatki modowe oraz części samochodowe.

Transport cennych aut

Na przestrzeni ostatnich miesięcy linie stworzyły specjalistyczne produkty dedykowane sektorowi cargo, m.in. obejmującą przewóz cennych samochodów

usługę SkyWheels. W ramach SkyWheels w listopadzie 2016 r. Emirates SkyCargo przetransportowało do Dubaju kolekcję rzadkich klasyków marki Ferrari. Jednym z aut, które przewieziono było klasyczne Ferrari 250 GTO z 1962 r. – jego wartość oszacowana jest na ponad 40 mln dol. – posiadające pełną sukcesów historię wyścigową. W kolekcji były także m.in. Ferrari 250 GT Competizione Berlinetta Sport Speciale z 1955 r. oraz rzadkie Ferrari 275 GTB Competizione wyprodukowane w 1965 r. Niedawno przewoźnik podjął się także transportu ekskluzywnego

auta Pagani Zonda F z Dubaju na serwisowanie do zakładów Pagani pod Bolonią. W ramach usługi Emirates SkyWheels linie przetransportowały również auta Jaguar Land Rover z lotniska w Birmingham do portu Chicago O'Hare (maj 2017 r.) czy pierwszy samochód zaprojektowany i wykonany w całości na terytorium ZEA do Francji, na prestiżowy wyścig 24h Le Mans (czerwiec 2017).

400 tys. ton świeżych produktów

Emirates SkyCargo rozwija także transport towarów łatwo psujących się. W 2016 r. linie przetransportowały blisko 400 tys. t tego typu produktów. Wśród nich znalazły się m. in. łosoś z Norwegii, truskawki z Kalifornii, kwiaty z Ekwadoru, mięso z Australii, mango z Indii czy wino i ser z Francji. Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów, linie stworzyły Emirates SkyFresh – pakiet usług pozwalających zachować świeżość towarów łatwo psujących

Do Polski na pokładzie Emirates SkyCargo najczęściej przewożono odzież, świeże i żywe ryby, urządzenia elektroniczne, dodatki modowe oraz części samochodowe.



Emirates SkyCargo pozostaje liderem wśród przewoźników cargo, dysponując flotą 258 nowoczesnych samolotów, w tym 15 samolotów towarowych – 13 Boeingów 777-F i dwóch Boeingów 747-400ERF



W ramach usług Emirates SkyWheels linie przetransportowały pierwszy samochód zaprojektowany i wykonany w całości na terytorium ZEA do Francji, na prestiżowy wyścig 24h Le Mans (czerwiec 2017)

Na przestrzeni ostatnich miesięcy linie Emirates SkyCargo stworzyły specjalistyczne produkty dedykowane sektorowi cargo, m.in. obejmującą przewóz cennych samochodów usługę SkyWheels.

się i świeżych produktów spożywczych podczas transportu.

Kwiaty z Kenii i Ekwadoru

Każdego dnia linie Emirates SkyCargo w obrębie globalnej siatki połączeń, która obejmuje ponad 150 kierunków na całym świecie, przewożą także świeże kwiaty. Wśród nich znajdują się rośliny transportowane na pokładzie samolotów towarowych z największych krajów eksportujących kwiaty, takich jak Kenia czy Ekwador, bezpośrednio do Amsterdamu, a także kwiaty przewożone w lukach bagażowych samolotów z państw takich jak Indie, Sri Lanka, Nowa Zelandia, Wietnam, Zambia czy Etiopia. W okresie od stycznia do grudnia 2016 r. linie przetransportowały ponad 70 tysięcy ton świeżych kwiatów na całym świecie.

Nowoczesna flota

Emirates SkyCargo pozostaje liderem wśród przewoźników cargo, dysponując flotą 258 nowoczesnych samolotów, w tym 15 samolotów towarowych – 13 Boeingów 777-F i dwóch Boeingów 747-400ERF. ◀

MM

Kolejny krok w procesie budowy sieci logistycznej

FedEx Express, firma świadcząca usługi przewozów ekspresowych, na lotnisku Mediolan-Malpensa otworzyła nowy hub na Europę południową. Wybór miejsca związany jest z ponad 30-letnim doświadczeniem zdobytym na rynku włoskim.

Hub o powierzchni 35 tys. m² jest wyposażony w najnowsze rozwiązania technologiczne, zwiększające efektywność sortowania przesyłek o 25%, co umożliwi FedEx obsługę rosnącej liczby przesyłek i oferowanie klientom usług najwyższej jakości.

– Rozbudowa naszego hubu w porcie lotniczym Malpensa stanowi kluczowy element strategii zakładającej ekspansję naszej sieci transportowej. Przełoży się to na większą wydajność i ułatwi kontakty biznesowe w Europie i na całym świecie. Nowe centrum na Europę południową to kolejny krok w procesie budowy wiodącej europejskiej sieci logistycznej – powiedział David Binks, prezes FedEx Express Europe i dyrektor generalny TNT.

FedEx Express działa we Włoszech od 1986 r. W ostatnich latach dokonał tu znacznych inwestycji: od 2011 roku otworzył 24 oddziały w całym kraju. Wprowadził również bezpośredni lot car-



go z Włoch do światowego centrum dystrybucyjnego FedEx Express w Memphis, w stanie Tennessee, co pozwoliło skrócić czas transportu pomiędzy Włochami a USA. Port lotniczy Malpensa stał się głównym hubem FedEx w 1992 r. Jest on położony w Lombardii, jednym z najbardziej aktywnych ekonomicznie regionów we Włoszech.

Silne dążenie włoskich firm do globalnej ekspansji jest teraz widoczne bardziej, niż kiedykolwiek. To z kolei przyczyniło się do większego zapotrzebowania na międzynarodowy transport lotniczy. W ostatnich 12 miesiącach odnotowano dwucyfrowy wzrost liczby przesyłek nadawanych z Włoch i transportowanych przez FedEx na inne rynki. ◀

Grupą ładunków, w której ostatnio utrzymuje się stała tendencja wzrostowa jest „drobnica”, zwłaszcza ta przewożona w kontenerach

Zanosi się na lepszą pogodę

Już drugi rok z rzędu pierwszy kwartał okazał się dla naszych portów bardzo dobry, jeśli chodzi o przeładunki. Dotyczy to wszystkich głównych portów, chociaż nie w jednakowym stopniu.

W Gdańsku wynik był tylko minimalnie lepszy, niż rok wcześniej, ale w Gdyni był wyższy o ponad 7%, a w Szczecinie-Świnoujściu o 9%. W sumie łączne przeładunki głównych portów przekroczyły 20 mln ton i były, rok do roku, o 933 tys. t większe (patrz: tabela 1). A trzeba pamiętać, że również i poprzedni wynik był najwyższym w historii tych portów, więc jego przekroczenie oznacza, że i ten rok może się okazać rekordowy.

Żwawiej do przodu

W styczniu zaczęło się znakomicie we wszystkich portach. W lutym lekko „zadyszy” dostały port gdyński i gdański, ale w marcu znów przeładunki okazały się wyższe od ubiegłorocznych. Nieco inaczej wyglądało to w przeładunkach kontenerów, gdzie w obu tych portach pewne spowolnienie zdarzyło się w ostatnim miesiącu kwartału, który jednak, w sumie, okazał się r/r o prawie 5% lepszy (patrz: tabela 2).

Ponieważ przeładunki portowe stanowią odbicie obrotów handlu zagranicznego – wygląda na to, iż polska gospodarka ruszyła żwawiej do przodu i przyszłość naszych portów rysuje się w jasnych kolorach.

Co ciekawe, te generalnie dobre wyniki osiągnięte zostały przy jednoczesnym spadku – i to aż o ponad 30% - przeładunków węgla (patrz: tabela 1). Ubyło go wszędzie, we wszystkich portach, najwięcej w Gdańsku – o 45%, a w Gdyni i Szczecinie-Świnoujściu o prawie 18 19%.

Tabela 1. Przeładunki w głównych portach w I kwartale 2016 i 2017 r., wg grup ładunkowych (w tys. ton)

Port	Lata	Węgiel	Rudy	Inne masowe	Zboże	Drewno*	Drobnica	Paliwa płynne	Razem
Gdańsk	2016	1 252	80	922	354		3 483	2 711	8 801
	2017	689	0	790	358		3 798	3 230	8 864
	2017/'16%	55	0	86	101		109	119	101
Gdynia	2016	443	0	205	992	19	2 814	244	4 718
	2017	392	0	186	1 197	20	2 868	395	5 057
	2017/'16%	88		91	121	101	102	162	107
Szczecin - Świnoujście	2016	657	587	814	477	2	2 894	449	5 880
	2017	534	601	731	537	4	3 099	905	6 412
	2017/'16%	81	102	90	113	210	107	201	109
Razem:	2016	2 351	666	1 942	1 823	21	9 192	3 404	19 400
	2017	1 616	601	1 707	2 092	24	9 765	4 529	20 333
	2017/'16%	69	90	88	115	111	106	133	105

*W porcie gdańskim ładunki drewna zaliczane są do „drobnicy”. Na podstawie danych zebranych z portów opracował MB

Tabela 2. Przeładunki kontenerów w polskich portach w I kwartale 2016 i 2017 r. (w TEU)

Port	styczeń		luty		marzec		styczeń-marzec		2017/'16 %
	2016	2017	2016	2016	2016	2017	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	2+4+6	3+5+7	
Gdańsk	101 621	111 129	99 081	109 595	109 192	104 095	309 894	324 819	104,8
Gdynia	45 216	51 324	55 800	56 524	60 856	59 377	161 872	167 225	103,3
Szczecin-Świnoujście	7 276	7 557	5 975	7 128	6 630	7 693	19 881	22 378	112,6
Razem	154 113	170 010	160 856	173 247	176 678	171 165	491 647	514 422	104,6

Statystyki portowe różnią się nieznacznie od danych z terminali kontenerowych. Tabelę sporządzono w oparciu o dane z terminali. (MB)

A rok wcześniej w Gdańsku była to grupa ładunkowa, w której odnotowano najwyższy przyrost obrotów, o 78%. Przy porównaniu tegorocznych i zeszłorocznych tendencji okazuje się, że są one niemal zupełnie przeciwne (patrz: wykres). Rok temu przyrosty przeładunków odnotowano w grupach: „węgiel” (+425 tys.t), „rudy” (+150 tys. t) i „inne masowe” (+55 tys.t) oraz (największe) w „drobnicy” (+623 tys. t), podczas gdy największe ubytki w „paliwach płynnych” (-590 tys. t) i „zbożu” (-415 tys. t).

W tym roku właśnie w pierwszych trzech z wymienionych grup odnotowano regres przeładunków, odpowiednio o 736, 66 i 235 tys. t. We wszystkich pozostałych grupach ładunków nastąpił wzrost, największy w „paliwach płynnych” (+1.126 tys. t), „drobnicy” (+573 tys. t) oraz „zbożach i paszach” (+269 tys. t).

Odwroćcie sytuacji

Zaskakujące jest zwłaszcza odwrócenie tendencji w paliwach, gdzie po największym ubytku rok temu, tym razem przybyło ich aż o jedną trzecią, o 1 mln razem. Co ciekawe, na ten przyrost zapracowały

solidarnie wszystkie porty, a nie tylko Gdańsk, którego przeładunki zdecydowanie dominują w tej grupie towarów. Przeładunki paliw wzrosły tam najbardziej, bo o 519 tys. t, ale w Gdyni przybyło ich o 339 tys. t, a w Szczecinie-Świnoujściu aż o 456 tys. t. W tym ostatnim przypadku jest to głównie efekt regularnych już dostaw płynnego gazu (LNG) do terminalu w Świnoujściu.

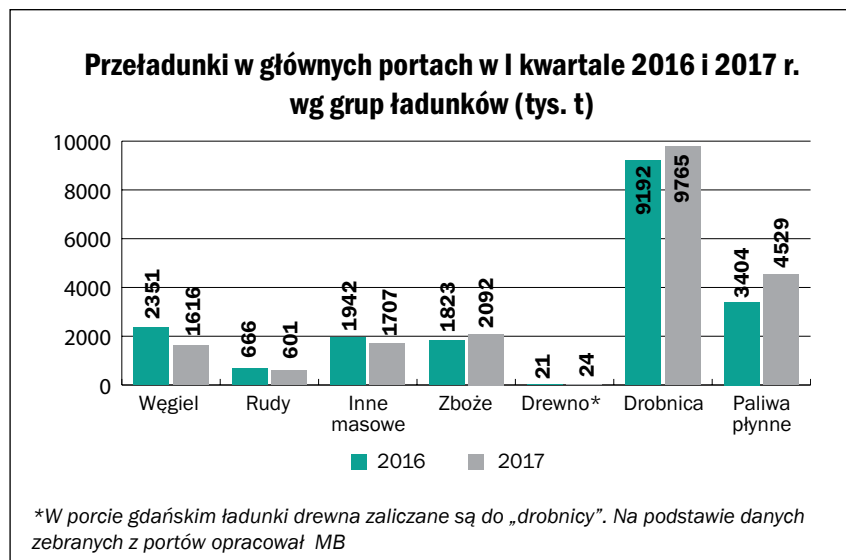
Podobna, jak z paliwami płynnymi, była sytuacja w grupie „zboża i pasze”. Tu także nastąpiło diametralne odwrócenie

dunkach drobnicowych i paliwach, trzecią co do wolumenu grupą w naszych portach. Trudno w to uwierzyć, ale w I kwartale przeładowano więcej zbóż i pasz, niż węgla i koksu. Z roku na rok udział tej ostatniej grupy w przeładunkach zmniejszał się i wyniósł zaledwie 8%.

We wszystkich naszych portach

Tym samym, w generalnej strukturze ładunków, węgiel znalazł się w naszych portach dopiero na piątej pozycji, za drob-

Ponieważ przeładunki portowe stanowią odbicie obrotów handlu zagranicznego – wygląda na to, iż polska gospodarka ruszyła znowu do przodu i przyszłość naszych portów rysuje się w jasnych kolorach.



nicą, paliwami płynnymi, innymi ładunkami masowymi, a teraz również i zbożem. W kolejnych kwartałach proporcje mogą się zmienić, niemniej tak źle z udziałem węgla w naszych portach chyba jeszcze nigdy nie było. I wszystko wskazuje na to, że jeśli jego ilości będą w przyszłości wzrastały, to raczej dzięki importowi, niż eksportowi.

Grupą ładunków, w której ostatnio utrzymuje się stała tendencja wzrostowa jest „drobnica”, zwłaszcza ta przewożona w kontenerach. Mimo rozmaitych zawirowań, związanych z embargiem na handel z Rosją oraz z przemieszczaniem się ładunków z jednych portów i terminali do innych (patrz: TSL Biznes 2/2017), we wszystkich naszych portach w I kwartale odnotowano wzrost tempa obrotów. W przypadku Szczecina-Świnoujścia było ono nawet dwucyfrowe (patrz: tabela 2). A obroty kontenerowe są swoistym barometrem, wskazującym na stan gospodarki. Skoro rosną – zanoszą się w gospodarce na lepszą pogodę. ◀

Maciej Borkowski



OSPTN wystąpiło do MliB z wnioskiem o uregulowanie problematyki poruszania się pojazdów specjalnych po polskich drogach, aby firmy te mogły legalnie korzystać z dróg publicznych za pośrednictwem dedykowanych, odpłatnych zezwoleń dla pojazdów specjalnych

Transport ponadgabarytowy – zamiast zmian idą nowe kary

Z końcem 2016 r. oraz w maju 2017 r. minister infrastruktury i budownictwa ruszył z dwoma bardzo ważnymi dla branży transportowej projektami zmian ustaw o transporcie drogowym oraz ustawy o ruchu drogowym.

Pierwszy z nich w dużej mierze dotyczy rewolucji w badaniach technicznych pojazdów, które są wynikiem oczekiwań ustawodawcy europejskiego, wymagającego ujednolicenia procedur oraz skutków niedochowania należytej staranności także przez diagnostów. Drugi projekt wynika z obowiązku implementacji europejskich przepisów zmierzających także ku ujednoliceniu we wszystkich krajach europejskich zasad nakładania kar na przewoźników, którzy nie stosują się do powszechnie obowiązujących norm.

Pomysł dobry – wyszło jak zawsze

Badania techniczne w Polsce to farsa. Każdy, kto widzi w jakim stanie jest część

pojazdów poruszających się po polskich drogach, zadaje sobie pytanie jakim cudem diagnosta potwierdził spełnienie wymagań w zakresie ich badań technicznych. Przy okazji tego projektu, minister infrastruktury i budownictwa wyszedł naprzeciw

wieloletnim oczekiwaniom rynku ponadgabarytowego w zakresie oficjalnej definicji przyczep modułowych, które charakteryzują się wyjątkowymi możliwościami technicznymi, wynikającymi z zastosowania najnowszych technologii – takich jak

Pierwszy projekt zmian ustaw o transporcie drogowym w dużej mierze dotyczy rewolucji w badaniach technicznych pojazdów, które są wynikiem oczekiwań ustawodawcy europejskiego, wymagającego ujednolicenia procedur oraz skutków niedochowania należytej staranności także przez diagnostów.



Łukasz Chwalczuk

Prezes zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Pracodawców Transportu Nienormatywnego, ESTA Transport Section Executive, wspólnik Kancelarii Prawnej Iuridica

osie niezależne, możliwość podnoszenia i obniżania pojazdu, osie skrętne. Niestety, jak się okazuje z przedstawionego przez ministra projektu ustawy, wiedza i doświadczenie wszystkich europejskich producentów tego sprzętu, poparte praktyką polskich przewoźników – którzy używają tego typu sprzęt nie tylko w Polsce, ale także w Europie Zachodniej – nie mają większego znaczenia. Urzędnicy w zaciśnięciu swoich ministerialnych pokoi tworzą prawo, z którym zgadzają się tylko oni sami. Propozycja ministra zbulwersowała wszystkich producentów, którzy ponad podziałami, wbrew wieloletniemu wyczekiwaniu, powiedzieli wprost „zamieniamy patyk na kijek”. Obecne problemy znikną,

ale powstaną nowe, równie problematyczne i nie pozwalające producentom legalnie sprzedawać na terenie Polski, a polskim przewoźnikom legalnie korzystać z profesjonalnego, europejskiego sprzętu.

Pilotaż – rynek sobie, minister sobie

OSPTN wraz z ekspertami prawa o ruchu drogowym przygotował dwa projekty rozporządzeń dotyczące pilotowania pojazdów nienormatywnych. Pierwszy z nich miał na celu nowelizację procesu szkoleniowego oraz certyfikowania osób, które docelowo mają pilotować ciężarówki o długości np. 70 m, szerokości 9 m lub masie całkowitej powyżej 150 ton. Na dzień dzisiejszy szkolenie pracownika budowy, którego zadaniem jest wahadłowe przepuszczanie ruchu drogowego w jednym miejscu i szkolenie osoby, która przy przejściu dla pieszych wstrzymuje ruch w celu bezpiecznego przejścia przez drogę uczniów szkół podstawowych, nie różni się niczym od szkolenia pilotów pojazdów nienormatywnych, którzy dynamicznie, w trakcie jazdy ciężarówki po wszystkich drogach publicznych, mają ustawowy obowiązek zapewnić bezpieczeństwo przejazdu. Wszyscy eksperci są zgodni, że nie można porównywać statycznego

kierowania ruchem przez np. policjanta na skrzyżowaniu z pilotowaniem pojazdu nienormatywnego, który (np. o szerokości 9 m) ma przejechać 800 km po polskich drogach. Z tego względu OSPTN proponowało dostosowanie polskich przepisów do europejskich standardów, wzorując się głównie na sprawdzonych przez lata przepisach niemieckich i holenderskich. Projekt zawierał m.in. ujednolicenie oklejenia oraz wyposażenia pojazdów pilotujących w taki sposób, aby ich zewnętrzny wygląd był zbliżony. Podobnie jest w wypadku pojazdów uprzywilejowanych (policja, straż



Jak wskazuje RCL, nakładanie kar za „nieprawidłowe” wykonywanie danej usługi musi być bezpośrednio powiązane z ustawową podstawą prawną, czym jest prawidłowe wykonywanie usługi

Drugi projekt wynika z obowiązku implementacji europejskich przepisów zmierzających także ku ujednoliceniu we wszystkich krajach europejskich zasad nakładania kar na przewoźników, którzy nie stosują się do powszechnie obowiązujących norm.



Minister proponuje zostawić aktualny, polski system kar wynikający z ustawy o ruchu drogowym i dołożyć nowy, europejski system, który wynika z Rozporządzenia Komisji (UE) nr 2016/403

pożarna, karetki), które mają ujednolicony wygląd, dzięki czemu każdy kierowca wie, czego może się spodziewać, gdy przejeżdża taki pojazd. Pojazdy pilotujące, analogicznie, powinny być zbliżone wielkością, oklejeniem i wyposażeniem. Niestety, na dzień dzisiejszy każdy pojazd osobowy (np. niewielki Smart, Fiat 125p albo Seicento), także w niewidocznym nocą kolorze czarnym, może pilotować gabaryt o szerokości np. 7 metrów, który w praktyce zajmuje dwa pasy ruchu.

Niestety, jak się okazuje, Ministerstwu nie zależy ani na nowelizacji przestarzałego prawa, a już na pewno nie na profesjonalnym świadczeniu usług w naszym kraju. Z kilkudziesięciu stronicowej propozycji branży ponadgabarytowej nie przyjęło ono ani jednego słowa, za to autorytatywnie, wręcz hegemonicznie, proponuje

wprowadzenie nowych, wysokich kar za „nieprawidłowe wykonywanie pilotażu pojazdów nienormatywnych”. Z perspektywy czasu oraz doświadczenia wynika,

jest prawidłowe wykonywanie usługi. Innymi słowy, Ministerstwo nie fatyguje się uregulować tego, jak pilot ma zachowywać się na drodze, jakimi procedurami lub prak-

proponowanej normy prawnej (piloci) nadal będą prowadzić działalność w oparciu o przepisy oderwane od rzeczywistości, organy kontrolne będą narażone na ogromną ilość skarg i odwołań od ewentualnych decyzji o nałożeniu kary, a kolokwialnie rzecz ujmując, jedynie budżet będzie odczuwał pozytywną, dobrą zmianę.

Obecne problemy znikną, ale powstaną nowe, równie problematyczne i nie pozwalające producentom legalnie sprzedawać na terenie Polski, a polskim przewoźnikom legalnie korzystać z profesjonalnego, europejskiego sprzętu.

że jedynie na czym zależy rządzącym to są wpływy do budżetu. Nie zależy im na wspieraniu uczciwej konkurencji, nie zależy na bezpieczeństwie w ruchu drogowym, ani wdrażaniu potrzeb rynku.

tykami powinien się kierować pilotując np. kolumnę trzech pojazdów nienormatywnych o szerokości 7 m. MliB nie przykładą żadnej wagi do unormowania „jak powinno być”, ale z pełną premedytacją proponu-



Rozporządzenie Komisji (UE) nr 2016/403 z dnia 18 marca 2016 r. nakłada na państwa członkowskie obowiązek ujednolicenia norm i zasad nakładania kar na przewoźników

Skrajnie krytyczna opinia OSPTN w trakcie konsultacji społecznych także była tylko głuchym wołaniem o pomoc, na szczęście przedstawiciele Rządowego Centrum Legislacji zwrócili uwagę Ministerstwa na kardynalne błędy proceduralne i legislacyjne. Jak wskazuje RCL, nakładanie kar za „nieprawidłowe” wykonywanie danej usługi musi być bezpośrednio powiązane z ustawową podstawą prawną, czym

je kary w wysokości nawet 3 tysięcy złotych za „nieprawidłowe” pilotowanie. Współczuć można jedynie uczciwym przedstawicielom organów kontrolnych (głównie inspektorzy WITD oraz policja), którzy nie mając żadnych wytycznych ustawowych, we własny sposób będą musieli ocenić czy sposób pilotowania jest „prawidłowy”.

Ten przykład najlepiej przedstawia proces tworzenia prawa w Polsce. Adresaci

Ujednolicić to wg MliB dołożyć nowe kary

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 2016/403 z dnia 18 marca 2016 r. nakłada na państwa członkowskie obowiązek ujednolicenia norm i zasad nakładania kar na przewoźników. Trudno przeciwstawiać się tej potrzebie, aby w każdym kraju EU system i proporcje nakładanych kar były zbliżone.

Niestety, polskie Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa postanowiło pójść o krok dalej. Zgodnie z treścią uzasadnienia projektu ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw numer z wykazu: UC90, minister proponuje zostawić aktualny, polski system kar wynikający z ustawy o ruchu drogowym i dołożyć nowy, europejski system, który wynika z Rozporządzenie Komisji (UE) nr 2016/403. W ten oto sposób, polski przewoźnik, poruszający się po drogach publicznych np. pojazdem o masie całkowitej 42 tony, zapłaci nie tylko karę za brak zezwolenia kat. V lub VI (w kwocie 5000 zł), ale dodatkowo jeszcze jedną karę za przekroczenie dopuszczalnej masy całkowitej. Gdy zastosujemy te przepisy do przewozu pojazdami nienormatywnymi, które bardzo często przekraczają także szerokość, wysokość, długość oraz masę całkowitą oraz wymagają pilotowania, okaże się, że za jeden pechowy transport przewoźnik zapłaci nawet pięć różnych kar.

Problem ten dotyczy nie tylko przewoźników, ale także firm świadczących usługi dźwigami samojezdnymi oraz pompami do betonu, które zakwalifikowane są do grupy pojazdów specjalnych. Niestety, na dzień dzisiejszy, poza definicją, nie idą za tym jakiekolwiek inne regulacje, więc np. 8-osiowy dźwig samojezdny, który nie przewozi żadnego towaru, jest traktowany na tych samych zasadach co ciężarówka lub zespół pojazdów. Reprezentując pracodawców transportu nienormatywnego, OSPTN wystąpiło do MliB z wnioskiem o uregulowanie problematyki poruszania się pojazdów specjalnych po polskich drogach, aby firmy te mogły legalnie korzystać z dróg publicznych za pośrednictwem dedykowanych, odpłatnych zezwoleń dla pojazdów specjalnych. ◀

Łukasz Chwalczuk

OSPTN proponowało dostosowanie polskich przepisów do europejskich standardów. Projekt zawierał m.in. ujednolicenie oklejania oraz wyposażenia pojazdów pilotujących w taki sposób, aby ich zewnętrzny wygląd był zbliżony.



W myśl postanowień umowy ATP, w chwili gdy urządzenie przestaje spełniać wymogi, oznakowanie powinno zostać natychmiast usunięte

Fot. Volvo

Transport artykułów spożywczych

Szybko psujące się artykuły spożywcze, ze względu na swoją specyfikę, wymagają specjalnych warunków transportu. Uregulowano je poprzez odpowiednie przepisy prawne.



Emil Nagrodzki

Najważniejsze z nich to:

- Ustawa o transporcie drogowym¹
- Umowa (ATP)²
- Ustawa o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej w sprawie ogólnych wymagań sanitarnych przy przewozie środków spożywczych, używek i substancji dodatkowych³.

Czym jest umowa ATP?

Umowa o międzynarodowych przewozach szybko psujących się artykułów żywno-

ściowych i o specjalnych środkach transportu przeznaczonych do tych przewozów (ATP) opublikowana została w Dzienniku Ustaw pod pozycją 667 w dniu 14 maja 2015 r. Polska ratyfikowała ją jako ostatni spośród sygnatariuszy. Umowa ATP określa rodzaje środków transportu: izoterma (I), lodownia (R), chłodnia (F), ogrzewany (C) oraz warunki, jakie powinny one spełniać (najczęściej temperaturowe) w zależności od klasy danego środka transportu. Wskazane zostały w niej przede wszystkim wymagania, które powinny spełniać nadwozia pojazdów, aby móc realizować przewozy artykułów spożywczych. Unormowano też kwestie przeprowadzania wy-

maganych badań i ich certyfikacji. Umowa ATP określa również jakie temperatury powinny być przestrzegane podczas przewozu określonego rodzaju wyrobu, należącego do katalogu artykułów szybko psujących się.

Dokumenty wymagane przy przewozie artykułów szybko psujących się

W umowie ATP, zgodnie z art. 87 ustawy o transporcie drogowym, określono wymagania dotyczące niezbędnej dokumentacji, którą kierowca przewożący artykuły szybko psujące się musi okazać na każde żą-

¹ Ustawa o transporcie drogowym (Dz. U. 2001 Nr 123 poz. 1371) Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym.

² Umowa o międzynarodowych przewozach szybko psujących się artykułów żywnościowych i o specjalnych środkach transportu przeznaczonych do tych przewozów (ATP) sporządzona w Genewie dnia 1 września 1970 r. (Dz. U. z 1984 r. Nr 49, poz. 254).

³ Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 22 maja 1996 r. w sprawie ogólnych wymagań sanitarnych przy przewozie środków spożywczych, używek i substancji dodatkowych.

Umowa ATP określa rodzaje środków transportu: izoterma (I), lodownia (R), chłodnia (F), ogrzewany (C) oraz warunki, jakie powinny one spełniać (najczęściej temperaturowe) w zależności od klasy danego środka transportu.

danie funkcjonariusza służb kontrolnych. Warunkiem koniecznym jest posiadanie przez kierującego świadectwa zgodności środka transportu według przedstawionego w umowie ATP wzoru. Potwierdzeniem spełnienia wymagań dla środka transportu jest stosowna tabliczka lub nalepka umieszczona na nadwoziu pojazdu.

Obowiązująca treść postanowienia (załącznik 1 dodatek 1 ust. 3) dotyczącego kontroli zgodności z normami dla nadwozi, uściśla także kwestie ważności

nia on wymagania zawarte w dodatku do ww. załącznika. W myśl postanowień umowy ATP w chwili, gdy urządzenie przestaje spełniać wymogi, oznakowanie powinno zostać natychmiast usunięte.

Warunkiem koniecznym jest posiadanie przez kierującego świadectwa zgodności środka transportu według przedstawionego w umowie ATP wzoru.



W czasie obowiązywania okresowych ograniczeń ruchu niektórych pojazdów, dopuszcza się na obszarze Polski realizację przewozów drogowych artykułów szybko psujących się i środków spożywczych, określonych w załączniku do Rozporządzenia Ministra Transportu z dnia 31 lipca 2007 r., jeśli stanowią one znaczną część ładunku lub dostępnej przestrzeni ładunkowej

Przewoźnik powinien być przygotowany na udowodnienie dbałości o zachowanie wartości spożywczych transportowanego ładunku poprzez przedstawienie odbiorcy ładunku wydruków z rejestratora temperatury z okresu realizacji usługi transportu.

certyfikatu ATP wobec przeniesienia własności środka transportu. Świadectwo ATP wydane przez upoważnione władze kraju produkcji lub, w przypadku środka transportu w eksploatacji, upoważnione władze kraju rejestracji, traktowane jest jako warunkowe i ważne (o ile zachodzi taka konieczność) maksymalnie przez okres trzech miesięcy. Dodatkowo, do środka transportu przymocowane są oznaczenia wyróżniające i inne detale na znak, że speł-

Normy sanitarno-epidemiologiczne

W przypadku wykonywania przewozu wyłącznie na terytorium Polski, osoba wykonująca nadzór nad transportem artykułów spożywczych przeznaczonych do spożycia przez ludzi, zobowiązana jest zgodnie z obowiązującym stanem prawnym, do doprowadzenia do stanu należytej czystości skrzyni ładunkowej przy użyciu właściwych środków myjących i dezyn-

fekujących, przeznaczonych do kontaktu z żywnością, a w razie potrzeby do dokonywania dezynsekcji. Osoba ta każdorazowo, przed przewozem artykułów, odnotowuje wykonanie tych czynności w dokumentacji kontroli sanitarnej środka transportu i przechowuje dokumentację na wypadek kontroli.

Dodatkowo, osoba pracująca w styczności z żywnością powinna uzyskać określone przepisami o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi orzeczenie lekarskie dla celów sanitarno-epidemiologicznych o braku przeciwwskazań do wykonywania prac, przy wykonywaniu których istnieje możliwość przeniesienia zakażenia na inne osoby. Wykaz takich prac określa Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 10 lipca 2006 r.⁴ Są to m.in. prace na stanowiskach związanych z wytwarzaniem, pakowaniem, dystrybucją lub przechowywaniem nieopakowanej żywności, praca w zakładach żywienia zbiorowego, zakładach hurtowych i detalicznych obrotu nieopakowaną żywnością i innych.

Odpowiednia temperatura podczas transportu artykułów spożywczych

Niezwykle istotną sprawą jest wykazanie dbałości o zachowanie wartości spożywczych transportowanego ładunku (w przypadku niektórych rodzajów artykułów szybko psujących się) podczas realizowanego zadania transportowego. Przewoźnik powinien być przygotowany na udowodnienie powyższego poprzez przedstawienie odbiorcy ładunku wydruków z rejestratora temperatury z okresu realizacji usługi transportu. Przyrząd pomiaru powinien spełniać 1 lub 2 klasę dokładności, w których w klasie 1 błąd graniczny dopuszczalny wynosi $\pm 1^{\circ}\text{C}$, a rozdzielczość $0,5^{\circ}\text{C}$, natomiast w klasie 2 błąd graniczny dopuszczalny wynosi $\pm 2^{\circ}\text{C}$, a rozdzielczość 1°C . Urządzenia powinny rejestrować temperaturę w zakresie co najmniej od -25°C do $+15^{\circ}\text{C}$. Każdy przyrząd powinien zapisywać datę, godzinę temperaturę wraz z identyfikacją rejestratora i pojazdu (rejestrator powinien

⁴ Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 10 lipca 2006 r. w sprawie wykazu prac, przy wykonywaniu których istnieje możliwość przeniesienia zakażenia na inne osoby.

uniemożliwić nieuprawnioną modyfikację i mieć możliwość przechowywania danych przez co najmniej rok. Zarejestrowane dane muszą być zabezpieczone przed zmianami. Przedział czasowy rejestracji temperatury w transporcie odbywającym się do 24h nie powinien przekroczyć 5 minut, dla transportu do 7 dni – 15 minut, a w transporcie przekraczającym okres 7 dni – 60 min.

Ograniczenia w ruchu pojazdów a artykuły szybko psujące się

W czasie obowiązywania okresowych ograniczeń ruchu niektórych pojazdów dopuszcza się na obszarze Polski realizację przewozów drogowych artykułów szybko psujących się i środków spożywczych, określonych w załączniku do Rozporządzenia

rozładunku. Tak, jak stanowi treść wyłączenia, transportowane artykuły powinny być wymienione w katalogu produktów, stanowiącym załącznik do rozporządzenia.

Realizując międzynarodowy przewóz drogowy omawianych artykułów, należy zwrócić uwagę na to, że na obszarze każdego państwa obowiązują inne okresy czasowe w zakresie ograniczeń w ruchu niektórych pojazdów oraz odmienne od polskiego katalogi produktów, których transport w czasie trwania tych zakazów/ograniczeń w ruchu jest dopuszczalny. Przed rozpoczęciem realizacji zadania transportowego trzeba zapoznać się z przepisami w powyższym zakresie, obowiązującymi w państwie, na terytorium którego zamierzamy korzystać z infrastruktury drogowej.

Na obszarze każdego państwa obowiązują inne okresy czasowe w zakresie ograniczeń w ruchu niektórych pojazdów oraz odmienne od polskiego katalogi produktów, których transport w czasie trwania tych zakazów/ograniczeń w ruchu jest dopuszczalny.

Ministra Transportu z dnia 31 lipca 2007 r.⁵, jeśli stanowią one znaczną część ładunku lub dostępnej przestrzeni ładunkowej. Konsekwentnie do powyższego, wyłączenie ze stosowania ograniczenia w ruchu dotyczy także pojazdów pustych, będących w drodze po ładunek lub w drodze powrotnej po

Metody utrzymywania odpowiedniej temperatury ładunku

Utrzymywanie wymaganej temperatury podczas realizacji zadań transportowych ładunków szybko psujących się osiąga się stosując agregaty chłodnicze lub poprzez schładzanie skrzyni ładunkowej za pomocą azotu, który rozprężając się obniża temperaturę. Ta druga metoda jest korzystniejsza

⁵ Rozporządzenia Ministra Transportu z dnia 31 lipca 2007 r. w sprawie okresowych ograniczeń oraz zakazu ruchu niektórych rodzajów pojazdów na drogach (Dz. U. z dnia 14 sierpnia 2007 r.)



W przypadku stwierdzenia przekroczenia wartości dopuszczalnej masy całkowitej organy kontrolne równolegle obarczają odpowiedzialnością zarówno załadowcę, jak i przewoźnika drogowego realizującego transport, nakładając na obu kary o takiej samej wartości



Utrzymywanie wymaganej temperatury podczas realizacji zadań transportowych ładunków szybko psujących się osiąga się stosując agregaty chłodnicze lub poprzez schładzanie skrzyni ładunkowej za pomocą azotu, który rozprężając się obniża temperaturę

pod względem szybkości działania oraz znacznie cichsza. Hałas związany z pracą agregatu jest niejednokrotnie bardzo uciążliwy, na przykład przy parkowaniu pojazdu na zatłoczonych parkingach, czy też realizacji rozładunku pojazdu w centralnych częściach miasta, w godzinach rannych lub nocnych. Używanie ciekłego azotu jest jednak bardziej ryzykowne, więc w naczepach gdzie wykorzystuje się go do schładzania, stosuje się kontrolę zawartości tlenu w powietrzu, która po przekroczeniu określonego limitu uniemożliwia wejście do środka.

Zachowanie wymaganych wartości normatywności pojazdu lub też zespołu pojazdów, podczas realizacji zadań transportowych pojazdem z nadwoziem zabudowanym ścianami termoizolującymi, wymaga szczególnej uwagi ze strony wszystkich uczestników realizowanego przewozu. Wrażliwość w tym zakresie nie dotyczy wyłącznie kierowcy, wymusza konieczność wcześniejszego właściwego planowania zadań transportowych z uwzględnieniem rozmieszczenia ładunku na skrzyni ładunkowej. Niezastosowanie się do obowiązujących norm zagrożone jest poniesieniem odpowiedzialności administracyjnej w wysokości od 500 do 15 000 zł, w zależności od kategorii wymaganego zezwolenia dla realizowanego przewozu w chwili kontroli drogowej. Co ważne, w przypadku stwierdzenia przekroczenia wartości dopuszczalnej masy całkowitej organy kontrolne równolegle obarczają odpowiedzialnością zarówno załadowcę, jak i przewoźnika drogowego realizującego transport, nakładając na obu kary o takiej samej wartości. <

Emil Nagrodzki,
Ekspert OCRK

Zdaniem przewoźników z Polski, nowe przepisy uderzą w firmy z Europy Wschodniej już przez sam fakt odległości jaką muszą pokonać ich kierowcy w stosunku do tras pokonywanych przez kierowców z państw Europy Zachodniej

Pakiet mobilności

Firma transportowa nie ucieknie przed zagraniczną płacą minimalną

W dniu 31 maja 2017 r. Komisja Europejska zaproponowała zmiany przepisów dotyczących transportu drogowego, zwane pakietem mobilności. Pakiet obejmuje nowelizację m.in. dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady nr 96/71/WE z dnia 16 grudnia 1996 r., dotyczącej delegowania pracowników w ramach świadczenia usług.



Proponowane zmiany są, zdaniem KE, odpowiedzią na niejednołitą wykładnię i stosowanie przepisów ww. dyrektywy, mającą przeciwdziałać dumpingowi socjalnemu i zapewnić równe warunki pracy i płacy kierowców pracujących w transporcie międzynarodowym. Nowe przepisy przewidują bowiem, że kierowcy będą traktowani, jak pracownicy delegowani, jeżeli ich pobyt na terenie danego kraju będzie wynosił co najmniej trzy dni w trakcie miesiąca kalendarzowego. Wówczas, firmy transportowe będą zobowiązane do stosowania płacy minimalnej (wraz ze stawkami za nadgodziny) oraz minimalnych wymiarów płatnych urlopów rocznych, obowiązujących w państwie przyjmującym.

Zgodnie z proponowanymi przepisami

Nowelizacja dyrektywy 96/71/WE wskazuje jednocześnie w jaki sposób obliczyć



Katarzyna Kamińska

Starszy prawnik zatrudniony w Kancelarii GALT, specjalizuje się w prawie pracy. W ramach tego obszaru do jej kompetencji należy bieżące doradztwo w sprawach pracowniczych, obejmujące przygotowywanie dokumentów z zakresu prawa pracy oraz prowadzenie sporów pracowniczych. Jej doświadczenie obejmuje również kwestie związane kontraktami menedżerskimi oraz zatrudnianiem cudzoziemców. Przed dołączeniem do zespołu Galt pracowała dla polskich kancelarii świadcząc bieżące doradztwo prawne dla podmiotów gospodarczych oraz prowadząc postępowania sądowe.

okres przebywania kierowcy na obszarze danego państwa członkowskiego. Zgodnie z omawianymi przepisami, za jeden dzień pobytu ma być uważany dzień, w którym praca jest wykonywana przez co najmniej 6 godzin, przy czym do czasu pracy należałoby zaliczać przerwy i okresy odpoczynku, a także okresy gotowości do wykonywania pracy. W przypadku pracy krótszej

niż 6 godzin, pobyt taki odpowiadałby połowie dnia.

Państwa członkowskie miałyby natomiast, zgodnie z proponowanymi przepisami, możliwość wprowadzenia mechanizmów pozwalających na weryfikację przestrzegania przez przewoźników wymogu stosowania płacy minimalnej. Mogłyby zatem żądać przedstawienia

przez przewoźnika zaświadczenia o oddelegowaniu kierowcy do innego państwa członkowskiego, czy wymagać od kierowców okazania, w razie kontroli drogowej, w formie papierowej lub elektronicznej, danych z tachografów, w szczególności kodów państw członkowskich, na terenie których kierowca realizował transport, kopii umowy o pracę przetłumaczonej na jeden z języków urzędowych danego państwa członkowskiego lub na język angielski, jak również odcinków wypłat wynagrodzenia za ostatnie dwa miesiące.

Z perspektywy polskich przewoźników

Według założeń do projektu dyrektywy, wskazana regulacja ma za zadanie zapewnić równe warunki pracy i płacy kierowców wykonujących przewozy w transporcie międzynarodowym, w szczególności dostosować płace obowiązujące w krajach Europy Środkowej, którym zarzuca się stosowanie dumpingu socjalnego, do stawek przewidzianych w ustawodawstwach zachodnich państw UE. Z perspektywy tych pierwszych, w tym przewoźników z Polski, proponowane zmiany stanowią zagrożenie dla branży, ponieważ nowe przepisy niewątpliwie wpłyną na podwyższenie kosztów zatrudnienia. Jednocześnie, firmy transportowe wskazują na niesprawiedliwość tego rozwiązania i nierówne traktowanie przedsiębiorców w ramach UE. Ich zdaniem nowe przepisy uderzą w firmy z Europy Wschodniej już przez sam fakt odległości jaką muszą pokonać ich kierowcy w stosunku do tras pokonywanych przez kierowców z państw Europy Zachodniej.

Biorąc pod uwagę fakt, że mechanizmy pozwalające na weryfikację przestrzegania przez przewoźników przepisów

Nowe przepisy przewidują, że kierowcy będą traktowani, jak pracownicy delegowani, jeżeli ich pobyt na terenie danego kraju będzie wynosił co najmniej trzy dni w trakcie miesiąca kalendarzowego.

członkowskich, w przypadku realizowania przez danego kierowcę różnych tras, może rodzić problemy praktyczne. Przykładowo, na podstawie przepisów zapro-

nie okresy, które jednak też nie zawsze będą stanowiły właściwy punkt odniesienia podczas bieżącej kontroli. Stąd, abstrahując od zasadności objęcia kierowców



Państwa członkowskie miałyby, zgodnie z proponowanymi przepisami, możliwość wprowadzenia mechanizmów pozwalających na weryfikację przestrzegania przez przewoźników wymogu stosowania płacy minimalnej

Za jeden dzień pobytu ma być uważany dzień, w którym praca jest wykonywana przez co najmniej 6 godzin, przy czym do czasu pracy należałoby zaliczać przerwy i okresy odpoczynku, a także okresy gotowości do wykonywania pracy.

dotyczących pracy minimalnej miałyby zostać pozostawiony w gestii państw członkowskich, trudno ocenić ich uciążliwość – wszystko będzie zależało od faktycznie zastosowanych przez poszczególne państwa rozwiązań. Niemniej jednak, możliwość weryfikacji stosowania stawek obowiązujących w innych państwach

ponowanym przez KE, kierowca może zostać poproszony o przedstawienie umowy o pracę, przy czym określenie w takim przypadku z góry wynagrodzenia należnego kierowcy będzie trudne (wynagrodzenie to może być bowiem różne w różnych miesiącach). Bardziej miarodajne wydają się być potwierdzenia wypłat za poprzed-

dyrektywą 96/71/WE, z uwagi na charakter ich pracy, proponowane rozwiązania budzą wątpliwości.

Pakiet mobilności miałby wejść w życie za 2-3 lata, wobec czego ostateczny kształt proponowanych zmian może różnić się od tych, które zaprezentowała wyjściowo Komisja Europejska. Niemniej jednak, pokazują one kierunek nowelizacji – wsparcie dla ustawodawstw krajowych państw członkowskich zobowiązujących do stosowania płacy minimalnej – który firmy z branży transportowej powinny brać pod uwagę w ramach perspektyw swojej działalności. ◀

Katarzyna Kamińska,
starszy prawnik,
Kancelaria GALT

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

☐ Coroczne, automatyczne
przedłużanie prenumeraty

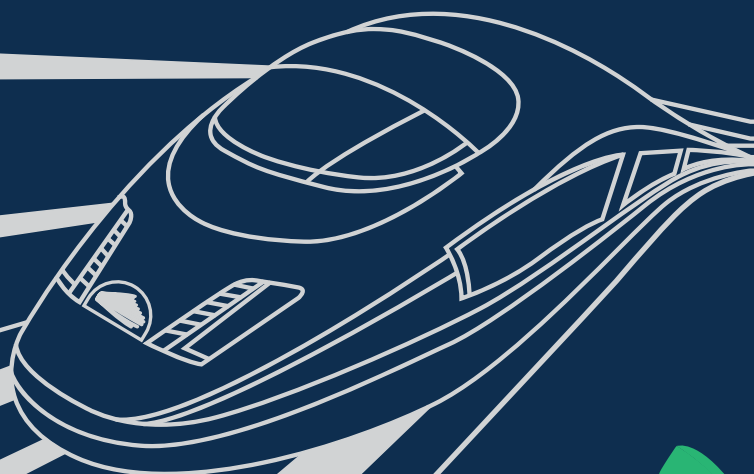
Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.

12. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

TRAKO 2017

GDAŃSK
26-29.09

PATRONAT HONOROWY MINISTER INFRASTRUKTURY I BUDOWNICTWA



29.09.2017

DZIEŃ
KARIERY

GRUPA 

 MTG

TRAKOTARGI.PL

ORGANIZACJA

BOMBARDIER
the evolution of mobility



KNORR-BREMSE

MED COM

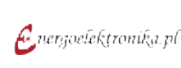
pesa **TINES**



WSPÓŁPRACA



PATRONAT MEDIALNY





CTL LOGISTICS
Connecting Europe



Kompleksowy operator logistyczny

- Transport kolejowy i samochodowy
- Transport intermodalny
- Obsługa spedycyjna i celna
- Obsługa bocznic kolejowych
- Przeładunki w portach morskich
- Przeładunki na terminalach lądowych
- Przeładunki na granicy wschodniej Polski

- Budowa i serwis infrastruktury kolejowej
- Dzierżawa taboru kolejowego
- Serwis lokomotyw i wagonów
- Logistyka dostaw towarów masowych
- Zagospodarowanie odpadów przemysłowych
- Rekultywacja terenów

www.ctl.eu