

LUTY – 2/2013 (33)

# TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł  
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

## Logistyka branży odzieżowej

## Transport intermodalny



Nakład: 11 000 egzemplarzy

## Rynek powierzchni magazynowych

PARTNER WYDANIA



- conferences • discussion panels • exhibition area • gala dinner •



# Transport Week

## 5-7 March 2013

Polish Baltic Philharmonic  
Gdańsk • Poland



containers



intermodal



LNG



logistic  
centres



offshore  
wind energy

### CONTACT US:

**Alan Arent**

*Director of PR & Events Dept.*

alan@actiaforum.pl, (+48 58) 627 23 23

**Gosia Wawrzyniuk**

*Event Coordinator*

gosia@actiaforum.pl, (+48 58) 627 21 86

[www.transportweek.eu](http://www.transportweek.eu)



„Mój TimoCom. Mój atut.”



PL-201301128

**Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.**

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

- codziennie nawet 300.000 ładunków i wolnych pojazdów
- oferty z pierwszej ręki od firm z 44 krajów
- stałe zlecenia transportowe od europejskich załadowców
- 30.000 sprawdzonych usługodawców z całej Europy
- bezpłatny okres testowania

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

 Dołącz do nas na Facebook'u!

[www.timocom.pl](http://www.timocom.pl) 

**NOWOŚĆ**

Największa w Europie  
głędna powierzchnia  
magazynowych



# W numerze

## > Logistyka

Nie tylko w „sieciorówce”.....	6
Usługi dedykowane branży fashion.....	10
Oszczędniej i wydajniej.....	12
Optimus Sorter Technology BV wygrywa przetarg .....	14
Specyfika obsługi branży odzieżowej.....	16
Perfekcyjne dopasowanie.....	18
Otwarcie na największych .....	20
Dalszy wzrost dla Poczty Polskiej .....	22
Z żelazną konsekwencją .....	23

## > Transport intermodalny

Łącząc mobilność z niskim kosztem .....	26
Ze statków na tory .....	27
Lepiej będzie za kilka lat.....	30
Sposób na zdobycie przewagi rynkowej.....	32
Dynamika będzie rosła .....	33
Niespełnione oczekiwania .....	34
Jeszcze długa droga.....	36

## > Transport kolejowy

Gra o polskie tory.....	38
Polska bliżej europejskiej kolei bez granic.....	42
Wkrótce testy systemu ETCS 2.....	45
Kopalnie, wożone koleją .....	46

## > Powierzchnie magazynowe

W magazynach – stabilizacja .....	48
Dominują operatorzy logistyczni.....	50

## > Logistyka – technologia

Wspólne oszczędności w łańcuchu dostaw .....	52
Sprawniej między regałami.....	53

## > Transport drogowy

Trzeci rok kampanii „Rzetelny przewoźnik” .....	54
Program – czas na zmiany.....	57

## > Finansowanie

Kryzys rzucił cień na rynek leasingu.....	58
Jak wydać mniej pieniędzy?.....	62

## > Prawo

Parking strzeżony, czyli jak to z kradzieżą było .....	64
Odpowiedzialność przewoźnika mimo braku winy.....	68

## > Kadry i zarządzanie

Rola komunikacji wewnętrznej w zarzą- daniu projektami logistycznymi .....	72
---	----

## TEMAT NUMERU

### Transport intermodalny

Zeszły rok obfitował w wyjątkowo wiele wydarzeń w przewozach intermodalnych. Widać to było zwłaszcza w polskich portach. Niestety nie oznacza to, że z naszym intermodalem jest dobrze – i że wszystko idzie we właściwym kierunku.

## TEMAT NUMERU

### Logistyka branży odzieżowej

Polacy chętnie robią zakupy w centrach handlowych i coraz częściej korzystają ze zlokalizowanych w nich sklepów odzieżowych. Polski rynek to ważny klient dla sektora odzieżowego, a polscy odbiorcy coraz częściej zachowują się tak, jak konsumenci w krajach zachodnich. Logistyka też nie może „wyjść z mody” i musi podążać za aktualnymi trendami i oczekiwaniami.

## Prenumerata – strona 75



### Miesięcznik TSL Biznes

ul. Skrzetuskiego 16 B  
02-726 Warszawa  
tel. 22 213 88 28  
fax 22 205 07 57  
redakcja@tsl-biznes.pl  
www.tsl-biznes.pl  
ISSN: 2081-5255

### Redaktor naczelny i wydawca

Mirosław Ganiec  
tel. 502 532 575  
m.ganiec@tsl-biznes.pl

### Redakcja

Elżbieta Haber  
tel. 501 36 77 56  
e.haber@tsl-biznes.pl

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

### Wydawca

KMG Media Sp. z o.o., ul. Skrzetuskiego 16 B, 02-726 Warszawa  
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328  
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

### 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, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Remigiusz Romaniuk, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz, Damian Żabicki.

### Prenumerata

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

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

# SPOTKANIA TRANSPORTOWE

**UDZIAŁ BEZPŁATNY**  
(liczba miejsc ograniczona)

## Nie zostawaj w tyle weź udział w bezpłatnych Spotkaniach Transportowych

### Dowiedz się:

- jak przetrwać na trudnym i niestabilnym rynku?
- jak unikać problemów w transporcie?
- jak zwiększać efektywność i zyski firmy transportowej?



Podczas wszystkich edycji Spotkań Transportowych będziesz miał okazję zapoznać się bliżej z najnowszym modelem ciągnika siodłowego DAF XF Euro 6.

- Bądź na bieżąco ze zmianami w prawie transportowym, rozliczaniem i rozwojem sieci e-myta, czasem pracy kierowców
- zobacz, jakie problemy i pułapki czyhają na przewoźników oraz jak ich unikać
- poznaj rozwiązania, które zwiększą wydajność i zyski Twojej firmy transportowej

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

Szczegółowe informacje na [www.tsl-biznes.pl/spotkania](http://www.tsl-biznes.pl/spotkania)

Chcesz zaprezentować swoje produkty i usługi podczas Spotkań Transportowych, skontaktuj się z nami: [promocja@tsl-biznes.pl](mailto:promocja@tsl-biznes.pl)

### Wybierz dogodny termin i lokalizację:

Seria I

- 26 lutego** – WARSZAWA
- 5 marca** – WROCŁAW
- 12 marca** – BIAŁYSTOK
- 19 marca** – KRAKÓW

Seria II

- 9 kwietnia** – POZNAŃ
- 16 kwietnia** – SOSNOWIEC  
*(podczas Targów SilesiaTSL Expo)*
- 23 kwietnia** – GDYNIA
- 7 maja** – ŁÓDŹ

W ramach całodniowych spotkań (9-17) zapewniamy bezpłatny lunch i przerwy kawowe, podczas których do Twojej dyspozycji pozostaną nasi partnerzy i prelegenci.



Udział bezpłatny – zarejestruj się na: [WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA](http://WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA)  
Pytania i dodatkowe informacje: [spotkania@tsl-biznes.pl](mailto:spotkania@tsl-biznes.pl), tel. 22 213 88 28

# Nie tylko w „sieciówce”

Polacy chętnie robią zakupy w centrach handlowych i coraz częściej korzystają ze zlokalizowanych w nich sklepów odzieżowych. Polski rynek to ważny klient dla sektora odzieżowego, a polscy odbiorcy coraz częściej zachowują się tak, jak konsumenci w krajach zachodnich.

Sposób organizacji logistyki w branży odzieżowej uzależniony jest m.in. od realizowanej strategii dystrybucji i miejsca realizacji produkcji. Lokalizacja produkcji w krajach azjatyckich wymusza zaangażowanie firm spedycyjnych i przewoźników znajdujących się przede wszystkim transportem morskim.

Wyroby oferowane przez branżę odzieżową są specyficzne. Poszczególne produkty posiadają wiele wzorów, kolorów i rozmiarów, co w połączeniu z krótkimi seriami produkcyjnymi sprawia, że liczba asortymentów gromadzonych w magazynach i centrach dystrybucji staje się imponująca. Do tego doliczyć należy sezonowość zatowarowania sklepów (w zależności od pory roku) i ciągłe zmiany mody. Regularnie pojawiają się nowe trendy, co dodatkowo skraca cykl życia produktu. Krótki cykl jego życia to

no sieci krajowe, jak i zagraniczne, będące częściami międzynarodowych koncernów.

## Większy rynek, mniej placówek

Rok 2011 był dość dobry dla przedsiębiorstw działających na polskim rynku

przekroczył poziom 27 mld zł. To nie koniec dobrych wiadomości dla firm z branży odzieżowej – PMR prognozuje, że wartość rynku w 2012 r. osiągnie 27,7 mld zł, a w 2013 r. – o kolejny miliard zł więcej. – *Największy wpływ na wartość omawianego rynku ma sytuacja w sieciach odzieżowych*

## Lokalizacja produkcji w krajach azjatyckich wymusza zaangażowanie firm spedycyjnych i przewoźników przede wszystkim w transport morski.

odzieżowo-obuwniczym. Sytuacja makroekonomiczna konsumentów uległa poprawie, duży wpływ na rynek miały jednak także warunki pogodowe – brak mroźnej zimy i upalnego lata przełożył się na mniejsze zainteresowanie typowo sezonowymi

*i obuwniczych, które odpowiadają już za połowę jego obrotów. Wyniki badania sklepów sieciowych wskazują na pierwszy, od czasu rozpoczęcia badań, spadek liczby placówek w sieciach w 2011 r., o ok. 200 sklepów. Dotyczyło to zwłaszcza sklepów mniej znanych marek lub znajdujących się w mniejszych miejscowościach. Dodatkowo, duży gracz również rewidował swoje sieci zamykając najmniej rentowne salony. Świadczy to o mocnej konkurencji na rynku, wskutek której słabsze marki oraz sklepy nie radzą sobie w sytuacji rosnących ostatnio kosztów i niewzrastających obrotów – mówi Patrycja Nalepa, starszy analityk handlu detalicznego w PMR. Polacy wydają na odzież coraz więcej – rośnie poziom obrotu na rynku ale i świadomość konsumentów.*

Polski rynek podąża w kierunku wzorców znanych z krajów zachodnich. Z danych PMR wynika, że 60% konsumentów przyznaje, że często kupuje odzież i obuwie przy okazji prowadzonych akcji wyprzedaży. 44% klientów deklaruje, że wyprzedaże zachęcają do udania się na zakupy. Komu opłacają się wyprzedaże? Z jednej strony klientowi, który ma możliwość zakupu produktu w cenach niższych, niż regularne. Nawet kilkudziesięcioprocentowe obniżki nie muszą oznaczać dla producenta sprzedaży ze stratą – przy marży na poziomie 50-70% sprzedający może pozwolić sobie na rabat, którego wartość będzie atrakcyjna także dla kupującego. Wyprzedaż to korzyść nie tylko dla kupującego, ale i dla sprzedającego. Wyprzedaże pozwalają producentowi czy dystrybutorowi „pozbyć się” końcówek serii i schodzących



W centrach dystrybucyjnych i fabrykach zastosowanie znajdują systemy transportu podwieszanego – pozwalające na przemieszczanie odzieży na wieszakach. Takie rozwiązanie opiera się na systemie specjalnych szyn, po których przemieszczane są produkty na wieszakach lub lekkie wózki.

dodatkowe wyzwanie dla całego procesu zaopatrzenia.

Rośnie też liczba tzw. „sieciówek” – sklepów oferujących ten sam asortyment w ramach wielu punktów sprzedaży. Wśród najpopularniejszych na rynku są dziś zarówno

produktami – wynika z raportu firmy PMR „Handel detaliczny odzieżą i obuwiem w Polsce 2012. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2012-2014”.

Wartość rynku odzieżowo-obuwniczego w 2011 r. wzrosła o 1%, a cały rynek

z rynku modeli i kolekcji. Biorąc pod uwagę koszty związane z obsługą tego zapasu, jest to najszybszy sposób na „wyczyszczenie” magazynu z pojedynczych asortymentów, kolekcji wychodzących z mody czy produktów sezonowych. Dotyczy to zarówno magazynów o charakterze „centralnym”, jak i zapasów gromadzonych w każdym, pojedynczym sklepie. Coraz większą popularność zdobywają sklepy, które specjalizują się w takich właśnie produktach – końcówkach serii czy pojedynczych egzemplarzach nieprodukowanej już odzieży. Poszukiwanie atrakcyjnych cen i nieszablonowych produktów, to główne motywy kierujące konsumentów do punktów handlowych o takiej właśnie specjalizacji. Rośnie także liczba sklepów i centrów handlowych typu outlet.

### Ekonomia skali

O sile przedsiębiorstw działających w branży odzieżowej decyduje m.in. szerokość portfolio i liczba marek dostępnych na rynku. Najwięksi nie ograniczają się do produktów sprzedawanych pod jednym brandem, rozszerzają swoją ofertę i wprowadzają nowe marki. Daje to możliwość osiągnięcia efektów skali – z jednej strony obniżania kosztów zakupu materiałów czy usług, z drugiej – obniżania kosztów jednostkowych konkretnych zadań i procesów. Jako przykład globalnie działającej sieci odzieżowej posłużyć może Inditex. Cała grupa obecna jest na 82 rynkach, a spółka-matka odpowiada m.in. za usługi o charakterze centralnym – administrację, wykorzystanie technologii logistycznych, zarządzanie kadrami czy kwestie prawne i finansowe. Dotyczy to także podziału pomiędzy osiem marek takich jak: Zara, Bull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home i Uterque. Zdecydowanie najmocniejszą (zarówno pod względem ilości sklepów, jak i poziomu obrotów, jest obecna na rynku od 1975 r. Zara. W Polsce Inditex ma ok. 200 sklepów, najwięcej pod markami Stradivarius, Zara i Bershka.

Źródłem sukcesu sieci jest zwykle odpowiednie połączenie kilku elementów – atrakcyjnego dla klienta produktu, wydajnej i dobrze zorganizowanej sieci dystrybucji oraz odpowiednio prowadzonego marketingu i polityki cenowej. Coraz częściej sposób realizacji zadań i koordynacja procesów odbywają się na poziomie międzynarodowym. Logistyka staje się jednym z elementów całego modelu biznesowego. Tak jest chociażby w grupie Inditex, gdzie uwagę należy zwrócić na wysoki poziom integracji pionowej pomiędzy kolejnymi etapami: od designu, przez produkcję, dystrybucję, aż po sprzedaż

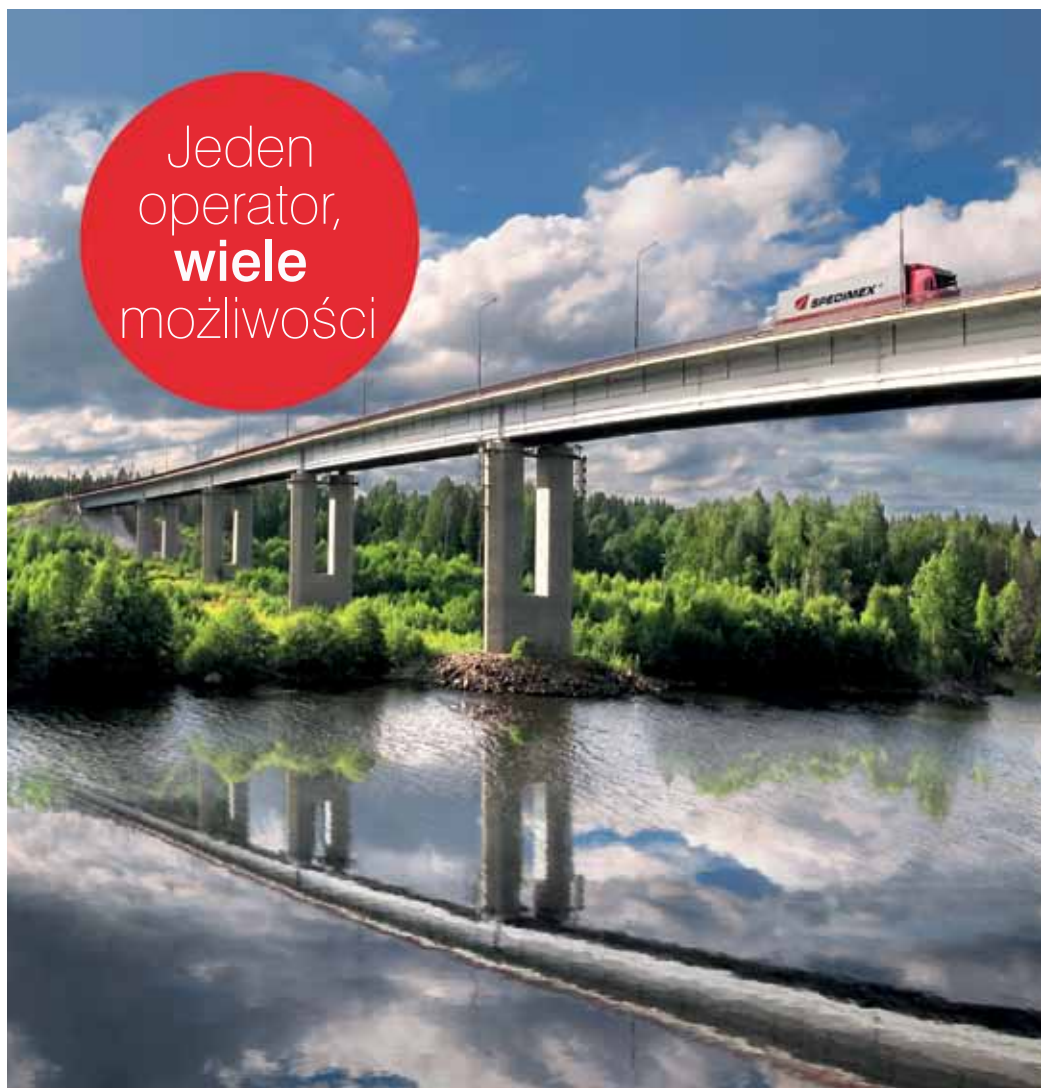
w zarządzanych w ramach sieci sklepach. Struktura musi być z jednej strony elastyczna, a z drugiej mocno ukierunkowana

rotacji zapasów i podnosić elastyczność działania, przy okazji zmniejszając ryzyko prowadzenia działalności.

## Dostawy do sklepów odbywają się dwa razy w tygodniu i zawierają nowe elementy, co ma sprawić, że dostępne w sklepach kolekcje będą stale „odświeżane” i wzbogacane.

na wszystkie „biznesowe” elementy tego procesu. Kluczowym miejscem jest sklep i to do niego dopasowane są wszystkie inne procesy. Firma stawia sobie za cel numer 1 odpowiednią szybkość działania, plasując ją powyżej m.in. kosztów produkcji. W tym miejscu przydaje się także integracja pozioma, co pozwala skracać czas

Nie bez znaczenia jest ilość różnych asortymentów dostarczanych na rynek. W ciągu sezonu grupa Inditex dostarcza ich 30 tys., a tworzone są przez ponad 300 projektantów. Ich pomysły trafiają do realizacji w fabrykach grupy, a grupa samodzielnie kontroluje dostawców, dostawy i cały proces produkcji. Sieć hubów dopasowana jest do



Jeden  
operator,  
wiele  
możliwości

Już od 20 lat pracujemy na sukces naszych Klientów. Pomagamy optymalizować koszty logistyki małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Oferujemy sprawdzone rozwiązania magazynowe i dystrybucyjne odpowiadające potrzebom rynku.

Dynamicznie, efektywnie, niezawodnie.

» LOGISTYKA, NA KTÓREJ MOŻESZ POLEGAĆ!

20  
LAT  
SPEDIMEX

» WWW.SPEDIMEX.PL

struktur sprzedażowych. Dostawy do sklepów odbywają się tu dwa razy w tygodniu i zawierają nowe elementy, co ma sprawić, że dostępne w sklepach kolekcje będą stale „odświeżane” i wzbogacane. System logistyczny korzysta z oprogramowania zaprojektowanego przez własnych pracowników, a jego zadaniem jest m.in. zagwarantowanie, by czas pomiędzy „zamówieniem” towaru w centrum dystrybucji a dostawą do sklepu nie przekraczał 24 godzin w sklepach europejskich i 48 godzin w amerykańskich czy azjatyckich. Sama sieć jest ciągle rozwi-

zarządzania zasobami ludzkich, ofert produktowych czy wszystkich aspektów optymalizacji logistycznej.

### Outsourcing i nowe rozwiązania

Trendy obserwowane na światowym rynku odzieżowym przekładają się na zainteresowanie ze strony producentów i dystrybutorów nie tylko usługami logistycznymi, ale także outsourcingiem procesów i zadań. Dotyczy to w szczególności lokowania działalności produkcyjnej w dużej odległości

rzyszące przeładunkom. To idealne miejsce dla operatorów logistycznych, zwłaszcza tych, którzy zaproponować mogą obsługę realizowaną na poziomie globalnym – od spedycji morskiej i lotniczej, po realizację dostaw do wielu krajów świata. Choć powszechne jest korzystanie z przewozów drogą morską, to dla asortymentów, które potrzebują szybkiego dostarczenia na rynki zbytu (np. w krajach europejskich), wykorzystuje się transport lotniczy. Realizacja zadań logistycznych dla branży odzieżowej wymaga umiejętnego pogodzenia dwóch

**O sile przedsiębiorstw działających w branży odzieżowej decyduje m.in. szerokość portfolio i liczba marek dostępnych na rynku. Najwięksi nie ograniczają się do produktów sprzedawanych pod jednym brandem, ale rozszerzają swoją ofertę i wprowadzają nowe marki. Daje to możliwość osiągnięcia efektów skali.**

od rynków zbytu, czego typowym przykładem jest wytwarzanie większości produktów w krajach azjatyckich. Nie bez powodu rynek transportu morskiego jest jednym z lepiej rozwijających się sektorów branży transportowej – wymiana towarowa pomiędzy Azją a resztą świata stale rośnie, a wraz z nią – wolumen ładunków dostarczanych do Europy i na inne kontynenty drogą morską. To oznacza popyt nie tylko na usługi transportowe, ale także na związane z całym procesem przewozowym – organizowanie przewozów, obsługę celną czy zadania towa-

czynników. Z jednej strony produkty oferowane na rynku szybko się zmieniają, a nowe trendy wymuszają ciągłe dostosowywanie asortymentu do potrzeb klienta. Z drugiej – umiejętne planowanie zadań i procesów, z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym, pozwala na znaczne zredukowanie kosztów obsługi logistycznej.

Branża odzieżowa korzysta w obszarze logistyki z dedykowanych rozwiązań technicznych i organizacyjnych. Większość z nich dopasowana jest do specyfiki produktu, w szczególności w zakresie jego



*Źródłem sukcesu sieci jest zwykle odpowiednie połączenie kilku elementów – atrakcyjnego dla klienta produktu, wydajnej i dobrze zorganizowanej sieci dystrybucji oraz odpowiednio prowadzonego marketingu i polityki cenowej*

jana – poprzez budowę kolejnych centrów dystrybucyjnych realizujących zaopatrzenie do kolejnych punktów handlowych. Wśród nowych sklepów są także punkty działające w oparciu o franczyzę. Na koniec 2011 r. Inditex posiadał łącznie ponad 5,5 tys. sklepów, z których 673 stanowiły placówki franczyzowe. Model ten oparty jest na pełnej integracji z własnymi sklepami – w zakresie wyglądu wewnętrznego i zewnętrznego,



*Branża odzieżowa korzysta w obszarze logistyki z dedykowanych rozwiązań technicznych i organizacyjnych. Większość z nich dopasowana jest do specyfiki produktu, w szczególności w zakresie jego transportu i magazynowania.*



transportu i magazynowania. Wśród takich rozwiązań są m.in. kontenery z wieszakami na odzież. Tego typu jednostki ładunkowe to prosta konsekwencja powszechnego korzystania z transportu morskiego w połączeniu z koniecznością przewozu produktów w pozycji wiszącej. W centrach dystrybucyjnych i fabrykach zastosowanie znajdują systemy transportu podwieszanego – pozwalające na przemieszczanie odzieży na wieszakach. Takie rozwiązanie opiera się na systemie specjalnych szyn, po których przemieszczane są produkty na wieszakach lub lekkie wózki. System jest podatny na stosowanie wszelkiego rodzaju automatyki, pozwala także na elastyczne dopasowanie układu przestrzennego (torów, zwrotnic itd) do specyfiki konkretnego centrum dystrybucyjnego. Dużo uwagi poświęca się dziś zabezpieczeniu towarów przed kradzieżą – powszechne są systemy oparte na klipsach czy innego rodzaju zapieczęciach. Systemy antykradzieżowe rozwijane są w dalszym ciągu, by obok skuteczności działania zapewnić szybkość dezaktywacji czy wyeliminować fałszywe alarmy. Niektóre systemy oparte na komunikacji radiowej dają możliwość „upgrade’u” do rozwiązań klasy RFID – pozwalają wówczas na połączenie systemu antykradzieżowego z identyfikacją konkretnego asortymentu.

### „Sieciówka” czy „z sieci”?

O sukcesie sieci odzieżowej decyduje m.in. odpowiednia strategia dystrybucji. Są takie sieci, które opierają się na tradycyjnych kanałach i odnoszą sukces. Przykładem może

być LPP – polski producent rozwijający się przede wszystkim w oparciu o cztery marki: Reserved, Cropp, House i Mohito. Projekty powstają w centrali firmy w Gdańsku, tutaj zapadają decyzje odnośnie materiałów, dodatków, sposobów realizacji wysyłek, transportu czy pakowania. Za produkcję odpowiedzialni są producenci z Dalekiego Wschodu. Nad procesem produkcji „czuwają” pracownicy biura LPP w Szanghaju. Warto pamiętać, że nie wszystkie produkty powstają w Azji – realizowana jest współpraca m.in. z krajowymi producentami. Najważniejszym kanałem dystrybucji jest sprzedaż detaliczna – realizowana za pośrednictwem ok 900 sklepów w łącznie kilkunastu krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Mieszczą się one w centrach handlowych. Za obsługę logistyczną sieci odpowiada centrum dystrybucyjne w Pruszczu Gdańskim, funkcjonujące od 2008 r. Obiekt ma powierzchnię 30,6 tys. m<sup>2</sup>, a w hali znalazło zatrudnienie ok. 250 osób. Nowe centrum dystrybucyjne pozwoliło na rezygnację z gromadzenia towarów w wielu miejscach. Inwestycja została zrealizowana m.in. po to, by poprawić efektywność procesów magazynowania i dystrybucji w zakresie dostaw towarów do salonów, co dało możliwość szybszego reagowania na zmiany popytu.

Alternatywą dla tradycyjnych kanałów dystrybucji coraz częściej stają się sklepy wirtualne. Zakupy przez internet zrobić dziś możemy chociażby w Smyku czy C&A. Możliwość takiego zakupu to ciekawa propozycja. W tym wypadku zamówienia realizowane są, tak jak w każdym innym sklepie internetowym, za pomocą usług Poczty Polskiej czy firm kurierskich. Przy zakupach odzieży online interesującą pozostaje kwestia zwrotów. C&A deklaruje, że zamówione artykuły można zwracać w ciągu 30 dni: „bezpłatnie i bez podania przyczyn”, a dotyczy to

także asortymentów przecenionych lub jedynie części zamówienia, a nie wszystkich produktów. Sklepy odzieżowe wyraźnie akcentują możliwość zwrotu towaru czy jego wymiany. Oczywiście możliwość taka dotyczy produktów bez śladów użytkowania i w określonym czasie. Jest to odpowiedź na oczekiwania klientów, którzy „przyzwyczajeni” są do możliwości oferowanych przez tradycyjne kanały dystrybucji. Rośnie liczba producentów i dystrybutorów, którzy uzupełniają tradycyjną sieć sprzedaży o internet. Zakupy online zrobić możemy także w Top Secret, Answear, czy wybranych sklepach grupy Inditex (e-sklepy konkretnych marek dostępne są w różnych krajach).

Wraz z rozwojem e-handlu można się spodziewać, że kolejne sieci odzieżowe zaproponują klientom zakupy online. Wraz z nowym kanałem dystrybucji konieczne jest dopasowanie całego procesu logistycznego – stworzenie mechanizmów realizacji zamówień, obsługi wysyłek czy zwrotów. Najtrudniejszym zadaniem wydaje się być dziś „integracja” obu kanałów dystrybucji – by klient mógł kupować online, zwracać w sklepie lub zamawiać online a odbierać w dogodnym dla siebie czasie i miejscu. ◀

**Marcin Jurczak**



Z nami Twoja sieć logistyczna nabierze większej wartości.

Skuteczne zarządzanie łańcuchem logistycznym jest kluczowym elementem rozwoju każdego producenta. Wychodząc naprzeciw tym potrzebom, GEFCO opracowuje i wdraża globalne rozwiązania logistyczne dla przedsiębiorstw. [www.gefco-business.net](http://www.gefco-business.net)

# Usługi dedykowane branży fashion

Sektor fashion jest jednym z ciekawszych rynków. Do tej grupy zaliczają się w głównej mierze sklepy sieciowe znajdujące się w galeriach i przy ulicach handlowych, outlety, a także sklepy internetowe. Pomimo spadku koniunktury branża ta rozwija się szybciej niż gospodarka krajowa. Jak szacują eksperci, w roku 2013 rynek może wzrosnąć nawet o 3,6%.

Spowolnienie gospodarcze spowodowało jednak, że firmy dogłębnie analizują swoje koszty. Dokonują reorganizacji, w tym uważnie przyglądają się lokalizacjom, zamykając te najmniej rentowne punkty sprzedaży. Można też zauważyć intensywny skok w sektorze dyskontów odzieżowych – rośnie liczba takich placówek, będących tańszą alternatywą dla zakupów w centrach handlowych. Ta niezagospodarowana dotąd luka, znajduje coraz więcej swoich odbiorców.

Nie można też pominąć jednego z najbardziej widocznych trendów ostatnich lat, jakim staje się sprzedaż internetowa. Choć dotyczy to niemal każdej branży, odzież znajduje się w grupie produktów,

Poza typowo technicznymi aspektami odnoszonymi się do wyposażenia, istnieją inne wyznaczniki, które determinują proces obsługi logistycznej. Są to przede wszystkim duże wahania popytu w ciągu roku, znaczne rozproszenie punktów dostaw oraz konieczność realizowania tych ostatnich w ściśle wyznaczonych oknach czasowych, narzuconych przez centra handlowe. Muszą się one odbywać poza godzinami otwarcia placówek, a więc najczęściej wcześniej rano lub nocą.

Branża podlega również bardzo częstym zmianom trendów, co jest związane ze ewoluującymi preferencjami konsumentów. Skróceniu ulega cykl życia produktu, kolekcje są coraz krótsze, za to pojawiają się częściej. Powszechnie spo-



**Tomasz Pyka,**  
wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu,  
Spedimex Sp. z o.o.

**Branża fashion pozornie jest mało wymagająca – nie potrzeba tu ani kontrolowanych temperaturach, ani specjalnych pozwoleń. Ale wymagana jest odpowiednia infrastruktura, która zapewni pożądaną jakość produktu na drodze magazyn-punkt sprzedaży.**

które cieszą się niesłabnącym popytem wśród osób robiących zakupy on-line. Większość znanych marek posiada w swoich zasobach ten kanał sprzedaży lub też przymierza się do jego uruchomienia.

## Czynniki determinujące branżę

Obsługa branży fashion, to dla operatora zadanie ciekawe, choć wcale niełatwe. Pozornie jest to branża stosunkowo mało wymagająca – nie potrzebuje ani przewozu w temperaturach kontrolowanych, ani specjalnych pozwoleń. Jednak profesjonalny serwis wymaga odpowiedniej infrastruktury, która pozwoli zapewnić, a następnie zabezpieczyć pożądaną jakość produktu na drodze magazyn-punkt sprzedaży. Jeśli chcemy mówić o specjalizacji usług dla tego sektora, to musimy mieć na uwadze jego charakterystyczne cechy i uwarunkowania.

tykane są tak zwane krótkie serie czy też kolekcje limitowane. Aby zapewnić dużą różnorodność produktów marki odzieżowe nie mogą bazować dziś na podstawowych sezonach: wiosna-lato, jesień-zima. Odzież powinna być dostępna w wielu



Obszar składowania odzieży w pozycji wiszącej jest wyposażony w regały statyczne oraz system przesuwany służący do przemieszczania ubrań, umożliwiając ich bezpieczny załadunek bezpośrednio na środki transportu

wariantach i modelach, ponieważ konsumenci mają coraz wyższe wymagania.

## Zaplecze logistyczne

Jednym z ważniejszych wyzwań dla operatora jest umiejętność planowania przyszłych potrzeb nabywców wspólnie z klientem. W praktyce oznacza to dostosowanie zaplecza logistycznego do nowych zwyczajów konsumentów. Aby to osiągnąć, w modelowym przypadku operator staje się nie tylko dostawcą, ale też strategicznym ogniwem łańcucha dostaw. Wspólnie z klientem planuje cały proces, który tym bardziej jest ważny, że sprawność i szybkość dostarczenia kolekcji jest jednym z głównych elementów zdobywania przewagi konkurencyjnej.

Obecnie mamy do czynienia z mniejszymi, ale częstszymi wolumenami dostaw. Przekłada się to na większą skalę i liczbę czynności manipulacyjnych związanych z komplectacją towaru w magazynie i przygotowaniem go do wysyłki. W tym celu ważne jest zapewnienie odpowiedniej liczby pracowników oraz floty transportowej, która będzie w stanie podołać obsłudze zwiększonych zamówień, a także zagospodarowanie zasobów w okresach mniejszej aktywności. Poza uwarunkowaniami rynkowymi istotne znaczenie

odgrywa dostępność odpowiedniego zaplecza technicznego. Liczy się dobrze rozwinięta sieć logistyczna, odpowiednio przystosowana powierzchnia składowania oraz dostępność floty dystrybucyjnej.

Spedimex dysponuje wydzieloną dla odzieży strefą magazynową, w której znajduje się specjalistyczny park maszynowy. Obszar składowania odzieży w pozycji wiszącej jest wyposażony w regały statyczne oraz system przesuwny służący do przemieszczania

dołączenie etykiet cenowych, zakładanie koralików rozmiarowych czy nawet zamawianie wieszaków z logo klienta. W zasadzie każda usługa, która wyobrazi sobie klient, jest możliwa do zrealizowania. Coraz częściej to właśnie operatorzy wychodzą z propozycją usprawnień, gdyż będąc zaangażowanymi w proces mają możliwość obserwowania go na bieżąco.

Klientom oferujemy prasowanie i odświeżanie odzieży, aby towar trafiający do

## Na etapie składowania i przygotowania do wysyłki serwis dedykowany tekstyliom uwzględnia prasowanie i odświeżanie odzieży, szczegółową kontrolę jakości, dołączenie etykiet cenowych, zakładanie koralików rozmiarowych czy nawet zamawianie wieszaków z logo klienta.

ubrań, umożliwiając ich bezpieczny załadunek bezpośrednio na środki transportu. Ogranicza to możliwość utraty uzyskanych parametrów jakościowych i minimalizuje ryzyko powstania zagnieć, zabrudzeń czy innych wad towaru. Produkty z delikatnych tkanin są w ten sposób lepiej chronione przed potencjalnymi uszkodzeniami.



Prasowanie za pomocą wewnętrznego nadmuchu powietrza, na tak zwanych multiformach, sprawdza się doskonale w przypadku okryć wierzchnich

Również proces dystrybucji wymaga floty przystosowanej do przewozu tekstyliów na wisząco. Samochody są wyposażone w drążki, tak aby optymalnie wykorzystać przestrzeń ładunkową i dostarczyć towar w nienaruszonym stanie. Ponadto muszą być one bardzo czyste i cyklicznie wentylowane, gdyż odzież bardzo szybko chłonie wszelkie zapachy.

### Usługi dedykowane sektorowi

Na etapie składowania i przygotowania do wysyłki serwis dedykowany tekstyliom uwzględnia prasowanie i odświeżanie odzieży, szczegółową kontrolę jakości,

sklepu był już przygotowany bezpośrednio do ekspozycji. Jest ono realizowane wieloletowo, w zależności od rodzaju i parametrów materiału poddanego obróbce. Dysponujemy profesjonalnym tunelem prasowniczym, oferujemy też prasowanie ręczne oraz za pomocą wewnętrznego nadmuchu powietrza, na tak zwanych multiformach. Ten ostatni typ doskonale sprawdza się w przypadku okryć wierzchnich.

Inną dedykowaną usługą jest kontrola jakości. Przykładowo może ona dotyczyć: zgodności wymiarów (z tabelami rozmiarowymi, wszywkami), stopnia zagnieć, błędów szycia, wad opakowania, koloru, opisów na etykietach, przepisów prania czy zgodności składu surowcowego z dokumentami. W wypadku szczegółowych kontroli klient dostarcza wzorzec, według którego sprawdzane są poszczególne parametry.

Przy tak wielu indeksach asortymentowych pracę usprawnia system zarządzający pracą magazynu, dopasowany do odmiennych charakterystyk produktów. Poza odzieżą na wieszakach w wielu wariantach, kolorach i rozmiarach, w ramach obsługi tego sektora mamy do czynienia również z odzieżą w kartonach, obuwiem oraz różnorodnymi akcesoriami jak portfele,



Część odzieży prasowana jest w profesjonalnym tunelu



Samochody są wyposażone w drążki, tak aby optymalnie wykorzystać przestrzeń ładunkową i dostarczyć towar w nienaruszonym stanie

paski czy biżuteria. Potrzebny jest więc system, który umożliwi zarządzanie całym wolumenem towaru w fazie alokacji w magazynie, kompletacji oraz planowania wysyłek. Dzięki niemu możemy ograniczyć ryzyko pomyłek i błędów w procesie przygotowywania zamówień. System podpowiada z jakiego miejsca należy pobrać dany towar. Różnorodność asortymentu, mix kolorów i rozmiarów powoduje, że człowiek nie byłby w stanie samodzielnie skompletować zamówienia o takiej skali złożoności.

Po opuszczeniu magazynu odzież trafia do dystrybucji, w ramach której dedykowane usługi koncentrują się na realizowaniu dostaw w ustalonych przez centra handlowe godzinach. Klienci mogą liczyć również na pomoc kierowcy przy rozładunku, obsługę transferów pomiędzy sklepami, realizowanie zwrotów, obsługę akcji promocyjnych czy transakcji e-commerce.

Procesy logistyczne dla rynku odzieżowego podążają w kierunku dopasowania do klienta indywidualnego. Logistyka coraz mocniej wnika w procesy sprzedażowe. Stwarza to warunki do zacieśniania relacji z partnerami biznesowymi, ale jednocześnie wymaga od operatora zachowania elastyczności i szybkości reagowania. Dlatego w procesie obsługi specjalizacja pozwala na minimalizację błędów i efektywne gospodarowanie zasobami. Taka kompleksowa oferta jest dla klienta gwarancją jakości i niezawodności. ◀

**Tomasz Pyka,**  
wiceprezes ds.  
sprzedaży i marketingu,  
Spedimex Sp. z o.o.

# Oszczędniej i wydajniej

Ręczne sortowanie tysięcy listów przewozowych i dystrybuowanie ich na różnych trasach często powoduje opóźnienia w dostawach. Także norweska firma Berendsen Tekstil Service AS miała z tym problem, i to mimo tego, że zawsze kładła nacisk na to, aby logistyka i procedury dystrybucyjne były na wysokim poziomie. Problem ten przestał istnieć dopiero po wprowadzeniu elektronicznego systemu logistycznego.

**B**erendsen Tekstil Service jest dostawcą odzieży roboczej, mat wejściowych i usług w zakresie higieny dla średnich i dużych firm. Zatrudnia 70 kierowców w sześciu osobnych oddziałach. Każdego tygodnia obsługują oni 350 tras. Pomiędzy zakładami w Opaker i centralnym magazynem w Furuset (Oslo) tekstylia transportowane są dwa razy dziennie. Większość towarów dystrybuowana jest z magazynu centralnego, z wyjątkiem dostaw realizowanych

*jakość dostaw. Do tego nasi klienci wymagają, aby czas dostawy był udokumentowany – wylicza Morten Bodding, kierownik projektu w firmie Berendsen Tekstil Service AS, którego zadaniem jest szkolenie kierowców w norweskich jednostkach firmy.*

## Dlaczego Consafe Logistics?

Wybór systemu ułatwiającego dystrybucję rozpoczęto od przeglądu oferowanych na rynku systemów informatycznych. Po

*i zapewnia doskonałą integrację z naszym Internetowym Systemem Logistyki Prania (Laundry Logistics System Service Online - SOL) – wyjaśnia Morten Bodding.*

W systemie dystrybucji firmy Consafe Logistics rejestrowane są wszystkie egzemplarze według wagi i częstotliwości prania. W każdą sztukę odzieży wszyty jest mikroprocesor zawierający takie informacje jak wiek odzieży, częstotliwość prania, osobiste dane użytkownika itd. To umożliwia pełną kontrolę nad danymi historycznymi, dotyczącymi tego, gdzie używano odzieży roboczą, od momentu jej pozyskania aż do utylizacji. Ten sam poziom zarządzania logistyką jest możliwy do osiągnięcia również w przypadku mat.

– Nasi kierowcy korzystają z terminali ręcznych do rejestrowania miejsca, w którym znajdują się na trasie, czasu dostawy towaru oraz towarów niezgodnych. Klient podpisuje pokwitowanie na terminalu, a informacje te przekazywane są bezpośrednio do naszego systemu ERP, który generuje zmiany, elektroniczne potwierdzenia listy zawartości i protokoły towarów niezgodnych. Dzięki temu zyskujemy gigantyczne oszczędności czasu i pieniędzy. Teraz mamy pełną kontrolę nad przepływem towarów z punktu A do punktu B i jesteśmy pewni, że inwestycja w system zwróci nam się w 100 procentach – mówi Morten Bodding. Zauważyliśmy, że wielu naszych kierowców oszczędza czas dzięki wydajnej obsłudze i planowaniu tras. Przy 350 trasach tygodniowo dostrzegamy znaczący potencjał oszczędności paliwa i pracy pojazdów, a także zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko. Największą korzyścią jest jednak wzrost jakości dostaw dla naszych klientów – dodaje.



*Przy 350 trasach tygodniowo zauważalny jest znaczący potencjał oszczędności paliwa i pracy pojazdów, a także zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko. Największą korzyścią jest jednak wzrost jakości dostaw.*

na północy Norwegii, w okręgach Hedmark i Oppland.

– W Oslo korzystamy zwykle z usług zewnętrznych operatorów transportowych. W pozostałych zakładach dystrybucja realizowana jest głównie przez własnych kierowców. Przetwarzamy 55 tys. listów przewozowych miesięcznie, zależało więc nam na znalezieniu wydajnego narzędzia, które pomogłoby nam obniżyć koszty i poprawić

przeprowadzeniu wszechstronnego procesu selekcji wybór padł na ControlTransport firmy Consafe Logistics, który nie tylko pozwala na zautomatyzowanie transportu – od przetwarzania zamówień, aż po zarządzanie flotą – ale także upraszcza księgowość i fakturowanie. – Wybraliśmy system ControlTransport firmy Consafe Logistics, gdyż daje on możliwość wspólnego rozwoju systemu wraz z dostawcą

## Zwielokrotnione korzyści

Firma Berendsen przeprowadziła ocenę działania systemu na rynku oraz w spółkach zależnych grupy. – System ControlTransport umożliwia nam całłościowy ogląd działalności firmy, zmniejsza ilość pracy wykonywanej ręcznie, a także poprawia jakość dostaw i zwiększa elastyczność – wymienia Morten Bodding.

## Berendsen Tekstil Service AS

Jest częścią Davis Service Group, która specjalizuje się w świadczeniu usług w zakresie tekstyliów dla firm prywatnych i sektora publicznego. Specjalizuje się w wynajmie odzieży roboczej, mat wejściowych i produktów higienicznych. Posiada silną pozycję na rynku norweskim. Poza Norwegią firma Berendsen posiada oddziały w Danii, Szwecji, Finlandii, Holandii, Niemczech, Austrii, Polsce, Łotwie, Litwie i Estonii, a w Wielkiej Brytanii działa pod marką Sunlight. Firma oferuje odzież roboczą, maty wejściowe i usługi w zakresie higieny, spełniając wysokie wymagania związane z jakością i bezpieczeństwem dostaw.

System ogranicza też koszty paliwa, zatrudnienia i administracji, a także spełnia wszystkie wymogi dotyczące kontroli, poprawnej rejestracji dostaw, wydajności i ekologiczności. Wzrost wydajności jest znaczący, zarówno w przypadku pracowników, jak i floty pojazdów, a dodatkowo system może zostać bezpośrednio zintegrowany ze stosowanymi już systemami transportowymi i biurowymi. Umożliwia to znaczne oszczędności i poprawę jakości dostaw.

*pracownicy, którzy wcześniej zajmowali się przygotowaniem zadań, pracują teraz w dziale kontaktów z klientami. Tym samym wdrożyliśmy program rozwoju obsługi klienta – dodaje Bodding.*

Do statystyk firmy, za pośrednictwem serwisu SOL, mają dostęp klienci. Serwis ten może być również wykorzystywany przez władze i inne strony trzecie w celach kontrolnych. – *Zarówno my, jak i nasi klienci, musimy pracować w zgodzie z surowymi wymaganiami dotyczącymi higieny. Dlatego też*

wanie w ekologię to decydujące kryterium w dużych przetargach, które wzmacnia reputację na rynku. – *Zwracamy szczególną uwagę na zmniejszenie liczby kilometrów przejechanych podczas każdej dostawy. Nasi najwięksi klienci w szczególności wymagają od nas ściśle zdefiniowanych zasad ochrony środowiska. A władze, jak i klienci wymagają wysokiej jakości procedur związanych z oznaczaniem, magazynowaniem i obsługą substancji chemicznych w naszych procesach pralniczych – wyjaśnia Bodding.*

## Pierwsza z grupy

Berendsen Tekstil Service AS jest pierwszą firmą z grupy Berendsen, która wybrała system ControlTransport. – *Przystosowanie go do naszych potrzeb zajęło nam i Consafe Logistics półtora roku. Wdrożenie rozpoczęło się na początku czerwca 2009 roku, a system jest już w pełni dostosowany do procedur firmy – mówi Morten Bodding.*

Firma Berendsen Tekstil Service jest tak zadowolona z funkcjonowania systemu w Norwegii, że według Mortena Boddinga, zostanie on wprowadzony w szeregu jej oddziałów w różnych krajach. – *Nasi szwedzcy koledzy już wyrazili swoje zainteresowanie, a system zostanie u nich wprowadzony wkrótce. Dostrzegają oni korzyści płynące z wykonanych przez nas prac integracyjnych. System ControlTransport firmy Consafe Logistics może w przyszłości stać się ważnym narzędziem, z którego korzystać będzie cała grupa – kończy Morten Bodding.* ◀

EH

## Wzrost wydajności jest znaczący, zarówno w przypadku pracowników, jak i floty pojazdów, a dodatkowo system może zostać bezpośrednio zintegrowany ze stosowanymi już systemami transportowymi i biurowymi.

Dzięki automatyzacji znacząco ograniczono biurokrację i obniżono koszty. Firma zdołała również przydzielić wewnętrzne zasoby do innych celów, co spowodowało dalsze ograniczenie zbędnych kosztów. – *Nasi*

*polegamy na wysokiej jakości dokumentacji, co pozwala nam utrzymać zaufanie rynku – mówi Bodding.*

Warto dodać, że system wspiera prośrodowiskową politykę firmy, a zaangażo-



## Partnerstwo i Zaufanie

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, transportu, spedycji drogowej, magazynowania, konfekcjonowania



Opatówek • Kalisz • Kostrzyn Wlkp. • Poznań • Bydgoszcz

**Colian Logistic sp. z o.o.**

ul. Zdrojowa 1  
62-860 Opatówek

Tel. + 48 (61) 646 00 91  
Fax. + 48 (61) 622 92 47

e-mail: [logistyka@colian.pl](mailto:logistyka@colian.pl)  
[www.colianlogistic.pl](http://www.colianlogistic.pl)

NASZ PARTNER



# Optimus Sorter Technology BV wygrywa przetarg

River Island Clothing Co Ltd., brytyjskie przedsiębiorstwo zajmujące się produkcją i sprzedażą detaliczną odzieży, przez dłuższy czas poszukiwało efektywnego systemu sortującego, który usprawniłby obsługę sprzedaży internetowej w nowym centrum dystrybucyjnym. Po przeprowadzeniu procedury przetargowej, obejmującej pełne testowanie produktu, spółka na jego dostawcę wybrała Optimus Sorter Technology BV z Holandii.

– Firmę Optimus wybraliśmy ze względu na poziom usług, dbałość o szczegóły i profesjonalizm – tłumaczył decyzję Colin Bartlett, kierownik projektu w nowym centrum

dystrybucyjnym, a potem na terenie sortowni położonych w innych krajach.

W centrum dystrybucyjnym będą znajdowały się trzy sortery zmontowane z ele-



Każdą z rynien odprowadzana jest określona przez system liczba towarów (około 20). Do przesyłania informacji wykorzystywany jest interfejs z własnego WMS-a firmy River Island Clothing. System sczytuje kody umieszczone na towarach, które mają trafić pod ten sam adres i kieruje je do tej samej rynny. Zamówienia indywidualne ładowane są na wózek, a gdy wszystkie produkty są już skonsolidowane, transportuje się je na stanowiska pakowania.

## We właściwym kierunku

W trakcie pakowania indywidualnego zamówienia na opakowaniu umiesz-



dystrybucji. O tym, że wybór był właściwy, pracownicy firmy przekonali się podczas odwiedzin sortowni należących do przedsiębiorstw, które już z niego korzystają.

## Z trzema sorterami

Zgodnie z kontraktem Optimus Sorter Technology dostarczy i zainstaluje system sortowania wraz z dostosowaną do potrzeb River Island Clothing oprogramowaniem. Będzie ono współpracowało z interfejsem WMS producenta i systemami obsługującymi wysyłkę odzieży. W pierwszej kolejności system będzie zainstalowany w brytyjskim centrum dys-

trubucyjnym w oddalonych od siebie miejscowościach. Najpierw elementy te będą konsolidowane, a potem dowożone na miejsca przeznaczenia partiami. Każdy z sorterów wyposażony jest w ręcznie sterowaną stację z systemem skanerów umieszczonych na specjalnych platformach. Przeznaczone one są do automatycznego skanowania kodów kreskowych umieszczonych na kompletowanych towarach, które – zgodnie z adresem nadania – trafiają na palety (istnieje również specjalny skaner do skanowania pudełek na obuwie). Wszystkie trzy sortery wyposażone są w 49 pochyłych rynien służących do sortowania odzieży zgodnie z miejscem przeznaczenia.



Każdy z sorterów wyposażony jest w ręcznie sterowaną stację z systemem skanerów umieszczonych na specjalnych platformach. Przeznaczone one są do automatycznego skanowania kodów kreskowych umieszczonych na kompletowanych towarach.

czona zostaje etykieta transportowa. Gotowa paczka trafia na jeden z dwóch transporterów, zależnie od tego w jakiej strefie była pakowana. Te dwa transportery łączą się następnie w jeden, na którym paczki segregowane są zgodnie z kierunkiem dostawy – skanowane są kody umieszczone na etykiecie, a informacje o nich wysyłane są za pomocą interfejsu bezpośrednio do systemu



*W trakcie pakowania indywidualnego zamówienia na opakowaniu umieszczona zostaje etykieta transportowa. Gotowa paczka trafia na jeden z dwóch transporterów, zależnie od tego w jakiej strefie była pakowana.*



WMS River Island, który przekazuje informację zwrótną o trasie, na którą paczka jest skierowana.

Gotowe paczki rozsyłane są pięcioma transporterami do miejsc, w których będą pakowane na samochody – gdzie trafią, to zależy od miejsca przeznaczenia. Nad każdym z transporterów

umieszczony jest skaner, który skanuje kody na przesyłkach, dzięki czemu wiadomo jest, czy przesyłka została nadana we właściwym kierunku. Teraz wystarczy zapakować ją na samochód i odwieźć w miejsce przeznaczenia. ◀

KK

## WYPRÓBUJ NAJNOWSZE MODELE AUT DOSTAWCZYCH.



od  
**122**  
PLN\*

**Nissan NV200**

od  
**181**  
PLN\*

**Ford Transit**



od  
**205**  
PLN\*

**Renault Master L4H3**



**AVIS**

We try  
harder.

Zapytaj o szczegóły oferty:

Tel. (22) 572 65 35 lub 601 34 34 30.

\*cena netto za dzień, min.7 dni wynajmu, limit 400km/dziennie.

# Specyfika obsługi branży odzieżowej

Z logistycznego punktu widzenia branża odzieżowa ma bardzo specyficzne wymagania. Jakie i dlaczego? Wyjaśnia to Mariusz Najda, dyrektor ds. sprzedaży (produkty międzynarodowe) DHL Express (Poland) w wywiadzie udzielonym redakcji TSL Biznes.

**Dlaczego logistyką branży tekstylnej, która jest stosunkowo mało wymagająca – nie potrzebne są ani kontrolowane temperatury, ani specjalne zabezpieczenia – zajmuje się tak niewiele firm? A może są jakieś specyficzne wymogi i procedury?**

o zamówienia materiałów w oparciu o różne bazy dostawców, transport próbek odzieży, kontrolę jakości, magazynowanie i dystrybucję do sieci handlowych. Ten wyścig z czasem przekłada się na coraz krótsze okna czasowe pomiędzy projektowaniem a dostawą do odbiorcy końcowego i elastyczne rozwiązania

**Logistyka jest kluczowym czynnikiem sukcesu w branży tekstylnej. Outsourcing usług logistycznych pozwala na uzyskanie wartości dodanej od specjalisty, który ma doświadczenie w doskonaleniu konkretnych procesów logistycznych.**



Mariusz Najda, dyrektor ds. sprzedaży DHL Express (Poland)

Nie do końca zgadzam się z określeniem tej branży jako mało wymagającej. Każdy, od projektantów, przez szwalnie i fabryki, aż po hurtownie i sprzedawców detalicznych na całym świecie, musi działać bardzo szybko, zgodnie z trendami mody i zawsze musi „być na czasie”.

logistyczne, którymi trzeba zarządzać praktycznie na całym świecie.

**Czego oczekują partnerzy (producenty odzieży i sklepy) od operatora logistycznego?**

Doświadczenia i znajomości branży, a to oznacza, że operator powinien rozumieć specyfikę jej działalności i zapewnić utrzymanie kosztów usług transportowych na niskim poziomie, przy jednoczesnej wysokiej terminowości i kompletności dostaw. Najbardziej istotne czynniki to: elastyczność rozumiana jako umiejętność adaptacji w warunkach szybko zmieniających się potrzeb i reakcji na krótkotrwałe skoki oraz spadki popytu; uniwersalność, czyli możliwość dopasowania różnych środków transportu do obsługi różnych linii produktów i wymagań serwisowych; niezawodność i dobre systemy IT, które zapewniają śledzenie przesyłek w procesie transportowym oraz wspierają proces zarządzania, np. zamówieniami produktów czy zapasami. Dzisiaj prawie każda firma sprowadzająca towary z Azji korzysta z usług firm spedycyjnych świadczących serwis transportu kontenerów, w które pakowana jest odzież sortowana do sprzedaży. Odrębną kwestią jest transport odzieży „na wieszakach”, który wymaga realizacji poza standardową siecią firmy transpor-

towej, co często wiąże się z dodatkowymi kosztami. Jeśli, przykładowo, firma sprowadza próbki materiałów, najważniejsze będą dla niej szybkie i przewidywalne dostawy zgodnie z zaferowanym czasem transportu, który musi być dotrzymany. Dziś centrum produkcyjnym dla branży odzieżowej jest Azja, skąd najczęściej realizowane są dostawy. Dla wielu firm z tej branży istotne jest więc to, aby wybrany przez nich operator logistyczny dysponował zapleczem technologicznym i rozwiniętą siecią logistyczną w Azji i na całym świecie. To zapewnia możliwość bezpośredniego odbioru zamówionego towaru z praktycznie każdego miejsca w Azji i jego szybki transport do miejsca docelowego. Przesyłki z tego kontynentu podlegają odprawie celnej, więc ważna jest sprawność agencji celnej, która w imieniu klienta przeprowadza zgłoszenie towaru do odprawy. Zawsze mile widziane są wszelkie ułatwienia pozwalające klientom skorzystać z narzędzi elektronicznych służących składaniu przez nich zlecenia odbioru przesyłek i nadzorowaniu całego procesu.

**Jakie korzyści płyną z outsourcingu dla firm odzieżowych?**

W wypadku każdej branży, także tekstylnej, podstawową zaletą outsourcingu



Branża tekstylna to dynamiczne i szybkie tempo rozwoju i zmian, a powiedzenie „czas to pieniądz” ma tu konkretny wymiar biznesowy. Z logistycznego punktu widzenia branża ta ma bardzo specyficzne wymagania, jeśli chodzi

jest to, że pozwala się skupić klientom na rozwoju swojej podstawowej kompetencji. Logistyka jest kluczowym czynnikiem sukcesu w branży tekstylnej. Outsourcing usług logistycznych pozwala na uzyskanie wartości dodanej od specjalisty, który ma doświadczenie w doskonaleniu konkretnych procesów logistycznych, jak również zapewnia potencjalne korzyści wynikające ze skali biznesu, zwiększenia zadowolenia partnerów biznesowych i wreszcie zmniejszenia ryzyka i kosztów własnych, wiążących się na przykład z koniecznością inwentaryzacji zapasów, ryzykiem ściągnięcia niemożnej już kolekcji, czy też awariami.

**Czy, jeśli produkcja odzieży przeniesiona jest do Azji, to zazwyczaj jeden operator obsługuje cały łańcuch dostaw, czy też jest jakaś specjalizacja/podział?**

To zależy od przyjętego przez firmę odzieżową modelu biznesowego, oferty usług i procesów produkcyjnych. Firmy, które korzystają z dostaw just-in-time mogą wymagać szybszych terminów dostaw, a w tym



*Z logistycznego punktu widzenia branża ta ma bardzo specyficzne wymagania, jeśli chodzi o zamówienia materiałów w oparciu o różne bazy dostawców, transport próbek odzieży, kontrolę jakości, magazynowanie i dystrybucję do sieci handlowych.*

wypadku w większym stopniu korzystają z usług firm ekspresowych. Z kolei inne firmy mogą być nastawione na produkcję i import większych partii towarów, co pozwala

im na tworzenie zapasów w magazynach lub centrach handlowych. W tym wypadku całe kolekcje transportowane są za pomocą kontenerowego transportu morskiego



Niezawodne. Łatwe w użyciu. Przystępne cenowo.



Skontaktuj się z nami:  
tel.: +48 22 528 69 19  
[poland@qualcomm.com](mailto:poland@qualcomm.com)  
Dowiedz się więcej:  
[qualcommtelematics.eu/pl](http://qualcommtelematics.eu/pl)

QUALCOMM

Wydajniejsze  
zarządzanie  
flotą

koordynowanego przez firmy operatorów logistycznych. W tak przyjętym modelu biznesowym klienci liczą się z dłuższym czasem przewozu, czyli dostawą nawet w terminie kilku tygodni w zamian za niższy koszt transportu w przeliczeniu na 1 sztukę sprowadzanego asortymentu. Natomiast dostawa próbek czy małych, pilnych dostaw jest najczęściej realizowana przez firmy ekspresowe posiadające w ofercie szybkie usługi lotnicze i dostawę w systemie door-to-door. Wspierane przez sprawny serwis własnych agencji celnych zapewniają dostawy w cią-

gu kilku dni, w wypadku DHL Express czas tranzytu na przykład dla przesyłek z Chin i Indii wynosi 3 dni robocze.

#### Jakie usługi, poza transportem, świadczą operatorzy dla branży odzieżowej?

W przypadku DHL Express są to usługi agencji celnych i szeroki wybór usług dodatkowych związanych z ułatwieniem i przyspieszeniem odprawy celnej. Jest to tryb odprawy uproszczonej czy Neutralny

VAT w Importcie, umożliwiający rozliczenie z urzędem skarbowym podatku od importu towarów w deklaracji VAT, co w efekcie poprawia płynność finansową klientów. Są to też aplikacje internetowe, które pozwalają na monitorowanie przesyłek oraz zarządzanie procesem ich importu.

#### Co jest największym wyzwaniem w tej branży?

Moim zdaniem będzie to sprostanie wymaganiom naszych klientów w sektorze

## Perfekcyjne dopasowanie

**D**HL posiada jedną z najbardziej rozbudowanych sieci w branży logistycznej, o międzynarodowym zasięgu, dzięki której zapewnia transport surowców do miejsc produkcji w Azji i towarów do sklepów deta-

cji, po bezpośrednie dostawy do butików międzynarodowych firm odzieżowych. Rozwiązania end-to-end obejmują produkcję i serwis dostawców oraz zarządzanie transportem towarów. Konkretnie rozwiązanie dla tej branży ma w swojej

specjalista w krajowych i międzynarodowych usługach logistycznych i transportowych, DHL zarządza łańcuchem dostaw mody – od zamówień materiału do produkcji próbek, poprzez kontrolę jakości, magazynowanie po bezpośrednie dostawy do sklepów. W gronie klientów firmy są zarówno duże sieci odzieżowe potrzebujące kompleksowej obsługi, jak i małe, niezależne butikiki wymagające jednorazowej obsługi.

W wypadku obsługi imprez z cyklu Fashion Week wyzwaniem dla zespołu DHL są:

- ▶ napięte terminy – wiele rzeczy musi być wykonanych i dostarczonych w określonej kolejności, w ściśle wyznaczonych ramach czasowych;
- ▶ koordynacja współpracy wielu dostawców i innych uczestników łańcucha dostaw;
- ▶ obsługa cennego sprzętu i kolekcji odzieży, które muszą być przetransportowane w krótkim czasie.

W ramach Fashion Week DHL został oficjalnym partnerem logistycznym cyklu imprez Mercedes Benz Fashion Week. Aby obsłużyć zwiększoną liczbę przesyłek podczas tej imprezy w Nowym Jorku, DHL Express przygotował dodatkowe trasy kurierskie w dzielnicy mody na Manhattanie. W wypadku dostaw last minute, które wymagają szybkiej i pilnej realizacji, klienci mogą korzystać z helikoptera DHL, pozwalającego na bezpośredni transport przesyłek z gatewaya zlokalizowanego przy lotnisku Johna F. Kennedy'ego w Nowym Jorku bezpośrednio do odbiorców na dolnym Manhattanie, w czasie krótszym niż 10 min. Z tej możliwości często korzystają projektanci, których kolekcje „przyjeżdżają” kilka godzin przed pokazaniem ich na wybiegu.



licznych na całym świecie. Usługi dla tego sektora, oprócz transportu, obejmują m.in. ponowne etykietowanie, pakowanie, zapewnienie bezpieczeństwa, jakości i kontroli. Jedną z głównych zalet DHL jest to, że ma wyspecjalizowane zespoły, które pomagają klientom w zarządzaniu łańcuchem dostaw, używając dodatkowych zasobów logistycznych wszystkich dywizji. Klienci mogą także mieć różne zasady doboru dostawców i korzystać z różnych operatorów do zarządzania poszczególnymi elementami łańcucha dostaw.

Usługi DHL jako grupy (wszystkie dywizje) obejmują cały łańcuch logistyczny w branży mody – od zakupu materiałów i próbek, przez kontrolę jakości produk-

ofierze DHL Express, DHL Supply Chain, DHL Freight i DHL Global Forwarding. DHL (głównie DHL Global Forwarding) posiada Centres of Excellence, zlokalizowane na głównych rynkach pochodzenia odzieży – w Chinach, Indiach, Pakistanie, Sri Lance i Kambodży.

#### DHL i Fashion Week

Od 2008 r. DHL jest Oficjalnym Dostawcą Logistycznym IMG Fashion Week – cyklu imprez i pokazów mody organizowanych na całym świecie. Firma sponsorowała pokazy mody w Paryżu, Mediolanie, Londynie, Nowym Jorku, Tokio, Zurichu, Meksyku, Moskwie, Mumbaju, Toronto, Istambule, Miami i Sydney. Jako

dystrybucji towarów do kanału sprzedaży detalicznej. Dotyczą one na przykład realizacji dostaw do sklepów zlokalizowanych w galeriach handlowych. Dzisiaj ich zarządcy najchętniej widzieliby kurierów dostarczających przesyłki do sklepów tuż przez otwarcie galerii lub we wskazanych godzinach. Naszym zadaniem jest pogodzić to oczekiwaniem z operacyjnym systemem obsługi kurierskiej. Z kolei przy sprowadzaniu próbek wyzwaniem będzie szybki i przewidywalny czas transportu, a przy transporcie niewielkich kolekcji – precyzyjny czas dostawy oraz sprawnie funkcjonująca agencja celna będąca w stałym kontakcie z klientem.

#### Na czym polega specyfika obsługi zwrotów?

Obsługa zwrotów to w uproszczeniu odbiór niesprzedanej kolekcji ze sklepów lub odbiór zwracanych przez klientów towarów, które muszą być odebrane ze sklepów i przetransportowane do magazynu centralnego. Firmy odzieżowe mają różne strategie wymiany kolekcji. Są takie, które ją wymieniają co kilka tygodni. W tym

przypadku niezbędna jest sprawna logistyka zarówno w zakresie zaopatrywania sklepów w nowe kolekcje, jak i odsyłania niesprzedanej kolekcji. Zwroty obejmują zarówno koszty transportu, jak i całej obsługi z tym związanej. Dlatego też coraz więcej firm odzieżowych decyduje się na ograniczanie zwrotów poprzez organizację wyprzedaży nawet po niskiej cenie,

firm, przygotowaniem indywidualnych rozwiązań logistycznych. Wybrany operator powinien dysponować rozwiniętą siecią logistyczną, z jednej strony umożliwiającą odbiór towaru np. z szwalni w Chinach, z drugiej umożliwiającą szybką dostawę do sklepów zlokalizowanych w galeriach handlowych w Polsce czy na całym świecie. W wypadku

### Centrum produkcyjnym dla branży odzieżowej jest Azja. Dlatego dla wielu firm z tej branży istotne jest to, aby wybrany przez nich operator logistyczny dysponował zapleczem technologicznym i rozwiniętą siecią logistyczną w Azji i na całym świecie.

w ten sposób unikając kosztów związanych z odesłaniem towarów.

#### Czym powinny kierować się firmy odzieżowe przy wyborze operatora?

Elastycznością, umiejętnością dostosowania się do zmian, a w wypadku dużych

przesyłek sprowadzanych z Azji warto sprawdzić: jak długi jest czas transportu, jak funkcjonuje serwis agencji celnych, dostępność usług dodatkowych wspierających proces importu a jednocześnie poprawiających płynność finansową, takich jak na przykład Neutralny VAT w Importie. ◀



## Oprogramowanie logistyczne

Zarządzaj tak, jakbyś tam był

Firma Soloplan, wiodący producent oprogramowania, oferuje Państwu intuicyjne i kompleksowe rozwiązanie spełniające wszystkie aktualne wymagania nowoczesnej branży transportowo - spedycyjnej. Dzięki elastyczności systemu CarLo®, dopasowujemy się do Państwa indywidualnych wymagań mimo ustandaryzowanych funkcjonalności. Chętnie udzielimy odpowiedzi na Państwa pytania!



# Otwarcie na największych

Z Marcinem Gruchałą, prezesem VGL Group, rozmawia Piotr Frankowski.

**Grupa VGL jest nowym graczem na rynku. Powstała, w czerwcu br., z połączenia Vector Global Logistics (VGL) i Ocean World Lines Poland (OWL). Czy takie zacieśnienie współpracy jest receptą na udany biznes w trudnych czasach?**

Jest to współpraca spółek powiązanych ze sobą kapitałowo i w ramach Grupy jest ich dzisiaj prawie 10. Po dokonaniu uzgodnień biznesowych dotyczących wzajemnego zaangażowania kapitałowego i organizacyjnego, postanowiliśmy do działających już organizacji wprowadzić strukturę odpowiednią dla dużych firm, czyli mamy do czynienia z procesem przekształcenia firm małych i średnich w średnie i duże. Do tego w tej chwili zmierzamy, a efekt skali powinien wspomóc zarządzanie kosztami całej Grupy i poszczególnych spółek.

**Skąd wziął się pomysł zacieśnienia współpracy?**

W tej chwili VGL Group ma dwie siły napędowe: jest to VGL i VGL Road & Sea, czyli wcześniejszy OWL (polskie biuro amerykańskiego NVOCC). Moim głównym partnerem jest Grzegorz Dobkowski, który jest również w zarządzie VGL Group, a z którym współpracowaliśmy przy tworzeniu Vector Fashion Services. Jest to nasze centrum dystrybucyjne, o powierzchni 6 tys. m<sup>2</sup>, zlokalizowane w Prologis

Park w Gdańsku, dedykowane pod potrzeby głównego klienta Esotiq & Henderson, choć korzystają z niego także inni klienci z różnych branż. Współpraca ta pokazała, że nasze partnerstwo i komplementarne wobec siebie umiejętności mogą się sprawdzić przy wspólnym zarządzaniu większą organizacją, jaką jest VGL Group.

Mam za sobą prawie 10-letnią działalność w liniach żeglugowych w Polsce, w Hapag-Lloyd i MOL, więc moja specjalizacja jest bardziej *shippingowa*, co siłą rzeczy przekłada się dziś na stronę spe-dycyjną. Z kolei specjalizacja Grzegorza, który przez 12 lat zarządzał logistyką JYSK Polska i Etos SA, jest bardziej *retailowa*, więc jego doświadczenie to przede wszystkim logistyka kontraktowa i dystrybucja. Mając różne doświadczenie merytoryczne i biznesowe, możemy korzystać nawzajem ze swojej wiedzy.

**W jaki sposób Grupa VGL zamierza konkurować na rynku?**

Przede wszystkim wyspecjalizowanym produktem i najwyższą jakością pracy oferowaną przez naszych pracowników. Główną ideą tego, że jesteśmy Grupą, z jednej strony jest zapewnienie klientowi komplementarnej oferty, a z drugiej strony, poprzez wspólne działanie, zapewnienie najwyższego poziomu zaplecza organizacji w postaci wspólnej polityki w zakresie finansowania, IT, PR czy HR.

Dla wielu tradycyjnych spedytorów nieprze-kraczalną gra-



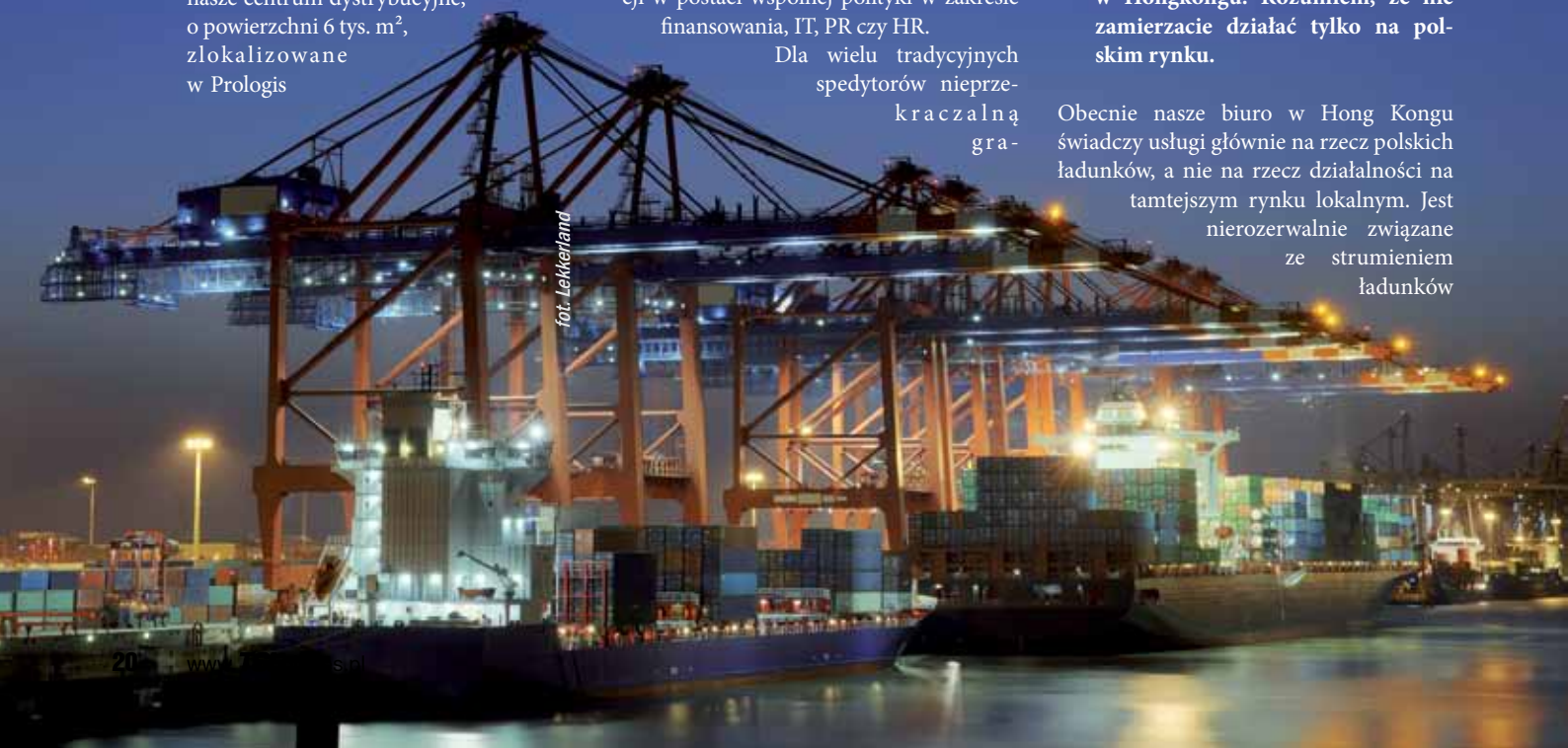
**Marcin Gruchała,**  
prezes VGL Group

nicą oferowania własnego serwisu jest centrum dystrybucyjne klienta. W dzisiejszym kształcie, wsparci partnerstwem z Keswick Group, granicę tę z sukcesem przekroczyliśmy i mamy dalsze ambitne plany z tym związane.

Jako Grupa VGL posiadamy w ofercie bardzo silny fracht morski, lotniczy i lądowy, mamy wyspecjalizowaną ofertę dla rynku detalicznego w postaci zarządzania zamówieniami, oferujemy logistykę kontraktową, agencję celną, a poprzez umowę agencyjną z hinduskim NVOCC Sarjak Containers Line jesteśmy gotowi na obsługę wszelkiego rodzaju project cargo w specjalistycznych kontenerach.

**Możecie się też pochwalić biurem w Hongkongu. Rozumiem, że nie zamierzacie działać tylko na polskim rynku.**

Obecnie nasze biuro w Hong Kongu świadczy usługi głównie na rzecz polskich ładunków, a nie na rzecz działalności na tamtejszym rynku lokalnym. Jest nierozdzielnie związane ze strumieniem ładunków



fot. Leikerland

plynących do Polski i w kierunku odwrotnym. Jest to przyczółek, który realizuje nasze interesy w Azji.

W ramach partnerstwa z brytyjską firmą Ligentia, nasze najbliższe plany na przyszły rok, to otwarcie biur w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Zaczynamy od Rumunii i Węgier, zamierzamy mocniej pojawić się w Rosji. Będą to biura, których zadaniem będzie przeniesienie produktu, który mamy już mocno wyspecjalizowany na polskim rynku, na rynki lokalne.

Zresztą, zarówno Rosja, jak i Polska oraz szerzej cała Europa Środkowo-Wschodnia, są takim rynkiem, na który wszyscy patrzą z dużym zainteresowaniem. Już teraz udało nam się skłonić do współpracy dwóch poważnych partnerów i zachęcić ich, aby nie działali w Polsce tylko na zasadzie pojedynczych przedsięwzięć czy działalności agencyjnej, ale aby skupili swoją uwagę na naszym rynku i na produkcji w określonych obszarach logistyki.

#### Kim są wasi partnerzy?

Na chwilę obecną mamy podpisane 2 porozumienia typu joint-venture.

Pierwsze, które rozpoczęło się w ub.r. z Keswick Group, firmą zarządzaną przez Johna Harvey'a, legendę brytyjskiej logistyki kontraktowej i prekursora kontraktów open-book w skali światowej. Drugie, z Ligentia International, brytyjskim operatorem logistycznym, skupiającym się przede wszystkim na obsłudze importowej brytyjskiego handlu detalicznego, ale w skali np. wielkich sieci handlowych. Ten segment rynku notuje ogromny wzrost i wymaga specjalnego produktu jeśli chodzi o importowy łańcuch dostaw. Do tego celu stworzyliśmy spółkę Ligentia Vector Polska, a która ma być platformą do dalszego wyjścia na kraje Europy Środkowo-Wschodniej.

Chcemy czerpać z wzorców, które sprawdzają się od lat na rynku brytyjskim i z tej filozofii biznesu, która generuje nie tylko krótkotrwałe zyski, ale buduje i rozwija organizację. Oferta rynku logistycznego jest tam dużo bardziej zaawansowana niż u nas, nasi lokalni klienci coraz częściej konkurują z globalnymi koncernami, więc wszelkie działania prowadzące do optymalizacji kosztów i uskutecznienia łańcucha dostaw przyjmujemy z zainteresowaniem i próbujemy zaadaptować do lokalnych warunków.

Doceniając to co możemy przyjąć, nie zapominajmy o tym w czym jesteśmy dobrzy. Myślę, iż na rynku Europy Środkowo-Wschodniej jest też miejsce dla polskich firm i polskich specjalistów, którzy często mają bardzo wysoki poziom wiedzy spedycyjno-morskiej. Historycznie

patrząc, polski shipping, niezależnie od możliwości biznesowych, merytorycznie był zawsze bardzo mocny. Wydaje mi się, że rozmawiając o różnego rodzaju roli Polski w tranzycie towarów czy usług, może powinniśmy również koncentrować się na tranzycie czy eksporcie naszych usług i wiedzy dla całego sektora morsko-logistycznego na kraje ościennie, a nie tylko na fizycznym tranzycie ładunków.

#### Na czym ma polegać ten mocno wyspecjalizowany produkt logistyczny, który ma podbić rynki Europy Środkowo-Wschodniej?

W poprzedniej dekadzie, zarówno importerzy, jak i rynek spedycyjny, oferował w większości zwykłą usługę spedycyjną: fracht morski, THC, transport drogowy, odprawa celna. Obecnie produkt, ofero-

**Nie obawia się Pan, że najbliższe lata mogą być bardzo trudne dla branży TSL, a co za tym idzie, pokrzyżują ambitne plany ekspansji VGL na nowe rynki?**

Nie wydaje mi się, aby lata 2012-2013 były, czy miały być, trudniejsze od poprzednich. W br. obsłużyliśmy ponad 14 tys. TEU, przy obrocie ponad 100 mln zł, a w tym chcemy przekroczyć ponad 20 tys. TEU.

Gdybyśmy stali w miejscu i dalej dysponowali tym samym produktem, wtedy pewnie kurczyłaby się lista naszych Klientów i wolumen obsługiwanych kontenerów. Wtedy sytuacja byłaby zła i ratunku trzeba byłoby szukać w cięciu kosztów. Moja filozofia biznesu jest jednak taka, że dobrego wyniku trzeba szukać nie w cięciu kosztów, a w zwiększaniu przychodów, tworzeniu nowych produktów, szukaniu nowych



wany dla naszych głównych klientów zaczyna się w momencie stworzenia przez nich zamówienia na produkcję towarów w Chinach. Od tej chwili monitorujemy proces produkcji, dostawę do portu, kontrolę jakości, ubezpieczamy towar, a następnie realizujemy fracht morski i dostarczamy towar do klienta. Nie jest to więc tylko i wyłącznie proces, odbioru kontenera i jego transportu, ale całkowitego monitoringu i realizacji dostawy w kontekście pojedynczego zamówienia. Przechodzimy więc z zarządzania kontenerami klienta na zarządzanie jego zamówieniami. Na dziś mocno zainteresowani są tym importerzy, ale jestem przekonany, że nasi eksporterzy za chwilę zaczną nie tylko sprzedawać towary na rynek chiński na bazie FOB czy DAP, ale niedługo sami będą rozbudowywali własne struktury logistyczno-sprzedawcze w Azji, zaczniemy więc mówić o obsłudze retailu w drugą stronę.

rynków. Z tej trudnej sytuacji, z tego wiru, na którym wszyscy jesteśmy, jako Grupa VGL wychodzimy przyspieszając, a nie zwalniając.

Dlatego też, dość optymistycznie patrzę w przyszłość, gdyż dzięki inwestycjom poczynionym w 2012 r., zarówno w kadre, na bazie której możemy rozwijać firmę, jak i w partnerstwo z Brytyjczykami, rozszerzyliśmy profil naszego dotychczasowego klienta. Do tej pory była to najczęściej polska lokalna firma, zaś obecnie jesteśmy gotowi do obsługi największych światowych koncernów, które przecież nie zawsze muszą pracować z największymi globalnymi koncernami logistycznymi. Dlatego uważam, że 2013 r. będzie dla nas otwarciem się na zupełnie nową pulę klientów.

Dziękuję za rozmowę. ◀

# Dalszy wzrost dla Poczty Polskiej

Branża TSL była i nadal jest „papierkiem lakmusowym” rozwoju gospodarczego kraju. W ciągu ostatnich dwóch lat, pomimo kryzysu w większej części Europy, polska gospodarka miała się dobrze, więc i operatorzy logistyczni notowali pozytywne wyniki ilościowe i finansowe.

**D**ruga połowa 2012 r. wskazuje jednak, jak wynika z wypowiedzi przedstawicieli branży, na pewne wyhamowanie tempa wzrostu sektora. Rok 2013 będzie zatem stanowić duże wyzwanie dla firm działających w tej branży.

Sytuacja Poczty Polskiej S.A., jako największego polskiego operatora logistycznego, jest jednak istotnie odmienna. Rok 2013 postrzegamy przede wszystkim jako okres

by w całym kraju przez pięć dni w tygodniu świadczyć usługi powszechne, czyli np. by zapewnić możliwość nadania i odebrania listu do 2 kg oraz paczki do 10 kg.

Poczta Polska uwolnienie rynku traktuje jednak jako szansę, bo konkurencja stymuluje do bardziej efektywnego działania. Spółka, zgodnie ze swoją strategią, do 2015 r. rozwija intensywnie najbardziej perspektywiczne obszary biznesu – usługi



**Jarosław Toczko,**  
dyrektor Centrum Logistyki  
w Poczcie Polskiej S.A.

## Poczta Polska uwolnienie rynku traktuje jednak jako szansę, bo konkurencja stymuluje do bardziej efektywnego działania.

związany z uwolnieniem rynku pocztowego, co oznaczać będzie otwartą drogę dla operatorów do oferowania bez ograniczeń usług listowych w obszarze, który do tej pory był zastrzeżony dla Poczty Polskiej. Od stycznia weszło również w życie nowe Prawo pocztowe. Poczta Polska przez najbliższe trzy lata będzie pełniła funkcję operatora wyznaczonego do świadczenia usług powszechnych (w innych krajach Unii Europejskiej okresy te są wydłużone nawet do 15 lat). A operator wyznaczony jest zobowiązany do tego,

paczkowo-kurierskie, usługi finansowe i logistykę. Paleta produktów obecnie dostępna w ofercie spółki jest jedną z najbogatszych na rynku i obejmuje usługi kurierskie (Pocztex), paczkowe (Przesyłka Biznesowa i Przesyłka Gabarytowa) oraz drobnicowe (Przesyłka Paletowa).

Posiadany potencjał logistyczny związany z infrastrukturą w postaci platform logistycznych i węzłów pocztowych oraz bazą transportową (własna oraz dzierżawiona flota pojazdów we wszystkich kategoriach

ładowności), powoduje że rok 2013 powinien być dla nas okresem dalszego wzrostu. Wyniki handlowe i operacyjne 2012 r. wskazują na wyraźny wzrost wolumenów przesyłek drobnicowych, które objęte są szczególnym priorytetem w strategii rozwoju logistyki Poczty Polskiej. Aktualnie odnotowujemy kilkudziesięcioprocentowe wzrosty liczby nadawanych palet, a plany na rok bieżący zakładają również bardzo ambitne cele. <

**Jarosław Toczko,**  
dyrektor Centrum Logistyki  
w Poczcie Polskiej S.A.

*Przepraszamy Poczta Polska i naszych czytelników za błędny lead umieszczony w artykule „Dalszy wzrost dla Poczty Polskiej”, w styczniowym numerze „TSL Biznes”. Tym razem publikujemy poprawną wersję całego artykułu.*



# Z żelazną konsekwencją

Poza FM Logistic trudno w branży TSL znaleźć drugą firmę, która może się pochwalić tak konsekwentną polityką rozwojową, skutkującą corocznym wzrostem na poziomie 10-15%. Co więcej, operator nie zabiega o zwiększenie tempa rozwoju, gdyż uważa, że wtedy nie da się utrzymać wysokiej jakości usług. A na to nie może sobie pozwolić.

Również w 2012 r. działające w Polsce już od 17 lat FM Logistic, pomimo trwającego kryzysu, utrzymało wzrost na poprzednim poziomie i osiągnęło obrót wynoszący ponad 662 mln zł. Do takiego wyniku przyczyniło się m.in. podpisanie umów z nowymi klientami i rozbudowa dwóch dobrze funkcjonujących platform na potrzeby obsługiwanych kontraktów. Tempo wzrostu ma być utrzymane w bieżącym roku rozliczeniowym (kończy się w marcu), a także w latach następnych.

Francji i Rosji, jednym z trzech głównych filarów firmy w Europie. Dzięki polskim wynikom operator zdobył silną pozycję w Regionie CE – z obrotami na poziomie 217 mln euro, 4560 pracownikami i 800 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej zajmuje 6 miejsce wśród firm logistycznych.

## Transport zyskuje na znaczeniu

W Polsce FM Logistic jest jednym z głównych graczy w logistyce kontraktowej, coraz bardziej otwierającym się na dys-

i 1000 wykonujących przewozy międzynarodowe. W 2012 r. firma zwiększyła liczbę pojazdów własnych, a także liczbę naczep (chłodni i izoterm) o 40. Ta inwestycja pochłonęła 8,5 mln zł. Za rok liczba naczep powinna wynieść 500 sztuk.

Cała flota opiera się na podwykonawcach. Transport międzynarodowy (całopojazdowy) jest scentralizowany na poziomie Grupy, a zarządzanie nim odbywa się poprzez 14 oddziałów w Europie. W Grupie udział transportu kształtuje się na poziomie 29%, znacznie większy procent, bo aż 57, stanowią usługi magazynowe. Reszta to obsługa łańcucha dostaw, co-packing i co-manufacturing. Proporcje te będą się zmieniać i – jeśli plany zostaną zrealizowane – za 10 lat udział transportu powinien zwiększyć się do 50%. Dziś najlepiej jest on rozwinięty w Polsce, w której znajduje się też siedziba transportu międzynarodowego dla całej Grupy. Jego udział wynosi ponad 61% (34,8% to transport międzynarodowy, a 26,8% – krajowy), gdy tymczasem w Regionie – 53%. W ciągu 10 lat udział transportu w FM Logistic powinien w Polsce przekroczyć 70%.

Cały transport zarządzany jest z Mszczonowa. Dział obsługi klienta pracuje 7 dni w tygodniu, 24 godz. na dobę, a pracę ułatwiają systemy zarządzania transportem, które usprawniają jego koordynację

## Na podstawie wnikliwej analizy rynku i wiedzy wynikającej z międzynarodowego know-how Grupa FM Logistic zdecydowała się na realizację długoterminowej strategii rozwoju w oparciu o usługi transportowe, gdzie Polska będzie grała kluczową rolę.

Warto tu dodać, że Polska była pierwszym krajem, na terenie którego założone w 1967 r. we Francji FM Logistic, postanowiło w 1995 r. rozwinąć działalność. Dziś, poza Czechami, Rumunią, Słowacją, Ukrainą i Węgrami, jest jednym z sześciu państw należących do Regionu Europy Centralnej (CE), a jednocześnie, obok

trybując przesyłek drobnicowych. zatrudnia ponad 2,5 tys. pracowników, co czyni go jednym z największych pracodawców w sektorze TSL. Dysponuje ponad 500 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowych i produkcyjnych na 9 platformach usytuowanych w całym kraju oraz 2500 pojazdami przeznaczonymi do dystrybucji krajowej

W związku z rozwojem naszej działalności na rynkach Europy Wschodniej i poszukujemy

### przedstawiciela / dystrybutora na polskim rynku.

Jeśli są Państwo zainteresowani, prosimy o kontakt:

#### Optimus Sorter Technology BV

Bijsterhuizen 24-36  
6604 LL Wijchen, The Netherlands  
tel. +31 (0)24 345 1760

Attn: Jack de Bruijn (managing director)  
[jackdebruijn@optimussorters.com](mailto:jackdebruijn@optimussorters.com)



**OPTIMUS**  
Sorter Technology

Optimus Sorter Technology BV jest innowacyjną firmą z siedzibą w Holandii. Specjalizujemy się w projektowaniu, produkcji, instalacji sorterów i związanych z nimi urządzeń peryferyjnych. W ostatnich latach z sukcesem dostarczaliśmy rozwiązania sortowania przesyłek dla klientów z branż: odzieżowej, obuwniczej, akcesoriów, pocztowej, multimedialnych, kartonów, kopert, opakowań i innych.

Sorter Solutions that deliver!  
[www.optimussorters.com](http://www.optimussorters.com)

oraz systemy optymalizacji ograniczające koszty i emisję spalin.

### Platformy – coraz większe

Około 1/3 sprzedaży FM Logistic w naszym kraju stanowią usługi magazynowania (8,3% to składowanie, 22,7% handling). Usługi o dużej wartości dodanej typu co-packing i co-manufacturing stanowią 7,1%, a zarządzanie łańcuchem dostaw, które cieszy się coraz większym zainteresowaniem klientów i w przyszłości ma stanowić jeden z filarów firmy – 0,3%.

Liczba centrów logistycznych w FM Logistic nie zmieniła się od poprzedniego roku i wynosi 9. Zlokalizowane one są w Mszczonowie, Błoniu, Olszowej,

IKEI, którą powiększono o 50 tys. m<sup>2</sup>. Dzięki temu jest ona największą platformą FM Logistic przeznaczoną dla jednego klienta. Obecnie w rozbudowie jest centrum w Olszowej. Po jej zakończeniu w 2013 r. powierzchnia platformy zwiększy się o 14 tys. m<sup>2</sup>, do 50 tys. m<sup>2</sup>. Platforma ta – położona w centrum Europy, przy autostradzie A4 – w przyszłości może być rozbudowana nawet do 150 tys. m<sup>2</sup>. W 2013 r. rozbudowywany będzie również obiekt w Błoniu, choć jeszcze nie wiadomo w jakim zakresie. Ma tam powstać jeden wspólny magazyn importera dla firm farmaceutycznych i magazyn weterynaryjny, skąd dystrybuowane będą produkty do krajów Europy Centralnej i krajów położonych

## Polska, poza Czechami, Rumunią, Słowacją, Ukrainą i Węgrami, jest jednym z sześciu państw należących do Regionu Europy Centralnej, a jednocześnie, obok Francji i Rosji, jednym z trzech głównych filarów FM Logistic w Europie.

Tomaszowie Mazowieckim, Wolborzu, Woli Bykowskiej, Jarostach, Chorzowie i Parzniewie. Dwa z nich rozbudowano w 2012 r. Pierwsze, to platforma w Błoniu k. Warszawy, z której na

w basenie Morza Bałtyckiego. Z tej multi-klienckiej platformy towar należący do różnych firm, który ma dotrzeć w to samo miejsce, będzie konsolidowany na jednym samochodzie.



potrzeby Sanofi-Aventis obsługiwane są szpitale, apteki i hurtownie. 13 tys. m<sup>2</sup> podzielono na kilka stref, w tym na strefy kontrolowanych temperatur i dla substancji kontrolowanych. Drugie, to platforma w Jarostach przeznaczona dla

Istniejącą wcześniej sieć dystrybucji od ubiegłego roku uzupełnia 11 hubów przeładunkowych – w tym 4 własne – przeznaczonych dla dystrybucji małych przesyłek. Składowaniem i dystrybucją zarządza tam FM Logistic.

### FM Logistic

- To francuska, rodzinna firma założona w 1967 r.
- Posiada 59 centrów logistycznych w Europie i Azji.
- W Europie zatrudnia ponad 14 tys. osób.
- Dysponuje ponad 2 mln 400 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej (w Europie).
- W Polsce działalność rozpoczęła w 1995 r.
- Obecnie ma 9 platform logistycznych.
- Dysponuje 11 hubami przeładunkowymi.

### Rozwój współpracy z klientami

Klienci FM Logistic wywodzą się z sześciu sektorów aktywności: branża spożywcza (35%), które cały czas jest wzmocniane; handel detaliczny (33%); artykuły przemysłowe i elektronika (15%); kosmetyki i chemia gospodarcza (14%); farmacja (2%) i towary luksusowe (1%). Warto tu zaznaczyć, że w porównaniu z rokiem ubiegłym udział branży farmaceutycznej wzrósł o 100%, nie licząc dwóch firm, z którymi umowy podpisano pod koniec 2012 r. Dzięki tym pociągnięciom operator staje się liderem w obsłudze tej branży.

W ubiegłym roku FM Logistic rozpoczęło współpracę z kilkoma nowymi klientami, takimi jak Coca-Cola (magazynowanie), Nestle (dystrybucja) i Tesco (transport i konsolidacja, która w przyszłości ma być świadczona także dla innych sieci), z kolei wielu aktualnych klientów zdecydowało się na rozszerzenie zakresu współpracy o dodatkowe usługi i przedłużenie umów. Umowa z Auchan dotycząca magazynowania została przedłużona o kolejne 3 lata, a w tej chwili trwają rozmowy na temat konsolidacji dostaw do magazynów centralnych. Umowy przedłużono również z: Carrefour'em (konsolidacja i dystrybucja, zarządzanie przepływami dostaw ze wszystkich 3 magazynów, z których 2 zarządzane są przez konkurencję), Coty (co-packing), Cussons (magazynowanie, dystrybucja, zmiana magazynu z Mszczonowa na Olszową); IKEA (magazynowanie/dystrybucja); Johnsson-Johnsson (magazynowanie/dystrybucja); Sanofi-Aventis (magazynowanie/dystrybucja w Błoniu) i Technicolor (co-manufacturing). Na wszystkich platformach, poza klienckimi, funkcjonuje voice-picking, który wpłynął na poprawę produktywności. Aktualnie modyfikowany jest

własny system umożliwiający śledzenie produktów online.

W ciągu najbliższych lat FM Logistic w Polsce nadal chce przede wszystkim rozwijać usługi dla kluczowych sektorów, jakimi są sieci handlowe i farmacja. Zapowiada też rozszerzenie zasięgu geograficznego poprzez budowę kolejnych platform w rejonie Polski Centralnej. Firma zmierza do organizacji dystrybucji dla Europy Centralnej z platformy w Olszowej. W okresie rozliczeniowym 2013/2014 sprzedaż usług logistycznych ma osiągnąć poziom 450 mln, czyli ma być większa o 85 mln od obecnej. W związku ze zmianą potrzeb klientów, którzy ograniczają i integrują zapasy, w planach jest rozbudowa platform cross-dockingowych, z któ-

funkcją Co-CEO, wezmą na siebie nowe obowiązki. Claude Faure przekaże przewodnictwo w Radzie Nadzorczej Grupy Jacky Gervisowi. Nadal jednak pozostanie członkiem Rady powiększonej o dwóch dyrektorów nieetatowych wywodzących się z rodziny oraz czterech niezależnych dyrektorów. Natomiast Jean-Christophe Machet został mianowany CEO FM Logistic i pokieruje Komitetem Wykonawczym FM Logistic, z jego czterema nowymi członkami, których zakres kompetencji zostanie rozszerzony. Jednocześnie, nowoutworzony zarząd FM Logistic zyska doświadczenie i know-how czterech niezależnych dyrektorów, którymi są: Régis Bello, Vincent Mercier, Monique Zomeno oraz przewodniczącego Jean-Claude Michel.



rych towar będzie dystrybuowany do wielu krajów w Europie. Taki system dostaw realizowany jest w wypadku firmy Colgate, która korzysta z platformy w Olszowej.

Inne kierunki działań w firmie to konsolidacja dostaw do magazynów centralnych w wypadku sieci handlowych, skrócenie dostaw, wzmocnienie dystrybucji, w tym dystrybucji drobnicowej, postawienie na synergię działania poprzez stworzenie platform multi-klienckich, a także rozszerzanie wachlarza usług przy zachowaniu wysokiej jakości.

### Na poziomie Grupy

Pod koniec 2012 r. FM Logistic zmieniła sposób zarządzania firmą na poziomie Grupy. Wprowadzenie takich zmian przyspieszył światowy kryzys. Po ponad 40 latach zarząd Grupy FM Logistic podjął decyzję o rozdzieleniu kompetencji związanych z nadzorem i realizacją zadań. W wyniku tych decyzji Jean-Christophe Machet i Jacky Gervis, którzy przez 10 lat pełnili

Operator zaprezentował ostatnio długofalową strategię rozwoju do 2022 r. Na podstawie wnikliwej analizy rynku i wiedzy wynikającej z międzynarodowego know-how Grupa FM Logistic zdecydowała się na realizację długoterminowej strategii rozwoju w oparciu o usługi transportowe, gdzie Polska będzie grała kluczową rolę. Zamierza się także skupić na umacnianiu swojej pozycji w takich sektorach, jak handel detaliczny oraz FMCG. Na pierwszym planie pozostaną też wysoce wyspecjalizowane usługi dla farmacji. Firma zamierza zadbać również o rozwój usług dla nowych sektorów, jakim np. jest branża e-commerce oraz o dalszą rozbudowę infrastruktury. Docelowo ambicją Grupy FM Logistic jest wygenerowanie 2 mld obrotu do 2022 r., z czego połowa pochodzić będzie z transportu oraz zostanie jednym z kluczowych graczy łańcucha dostaw – poprzez poczucie zaangażowania i poziomu doskonałości – co będzie z korzyścią dla konsumentów w Europie, Azji i Brazylii. ◀

Elżbieta Haber

## 80 tysięcy aut co roku

Największa umowa w logistyce branży motoryzacyjnej w Polsce – przejęcie 29% rynku

Volkswagen Group Polska zawarła wieloletnią umowę na obsługę logistyczną grupy VW w Polsce z operatorem logistycznym STS Logistic. Przedmiotem umowy jest dystrybucja i magazynowanie samochodów wszystkich marek koncernu VW na terenie RP. Planowany roczny wolumen do dystrybucji to 80 tys. aut, co stanowi ok 29% rynku sprzedaży samochodów w Polsce.



STS Logistic zajmuje się logistyką samochodów w Polsce od 20 lat i tym kontraktem osiągnął ponad 50 % udział w rynku dystrybucji aut w Polsce. Do portfela firmy, oprócz marek koncernu VW (VW, Audi, SEAT, Skoda, Porsche), należą: Mercedes-Benz, Ford, Opel, Mazda oraz Peugeot i Citroen z grupą GEFCO. ◀

## Dachser zdobywa Hiszpanię

Dwa przejęcia hiszpańskich firm – miesiąc temu hiszpańskiego lidera w segmencie transportu przesyłek drobnicowych, firmy Azkar, a w styczniu Transunion, operatora logistycznego zajmującego się spedycją lotniczą i morską – sprawiły, że Dachser stał się niemal monopolistą w branży logistycznej na Półwyspie Iberyjskim. Co więcej, o s t a t n i e przejęcie pozwoliło mu powiększyć działalność dywizji Dachser Air & Sea Logistics o 15 dodatkowych lokalizacji w 5 krajach. Transunion, oprócz dziewięciu biur w Hiszpanii, posiadał swoje oddziały w Turcji, Argentynie, Peru i Meksyku. Zatrudnia 235 pracowników, a jego przychody w 2012 r. szacuje się na 95 mln euro. ◀



# Łącząc mobilność z niskim kosztem

Firmą, która wkracza na polski rynek z innowacyjnymi rozwiązaniami w zakresie transportu intermodalnego płynów spożywczych, jest H&S Group. O zaletach tego rodzaju transportu przekonuje Sebastian Malcharek, menedżer komercyjny Polska, Czechy, Słowacja H&S Transport.

**Dlaczego transport intermodalny jest tak niedoceniony w Polsce w porównaniu z Europą Zachodnią?**

Określenie transport intermodalny jest potocznie znane, ale niewiele osób zna jego specyfikę, więc nie jest w stanie go docenić. A przecież jest to połączenie najlepszych cech kilku rodzajów transportu w jednym procesie przewozowym.

H&S łączy głównie trzy rodzaje transportu: drogowy, kolejowy i morski. Transport drogowy jest elastyczny i szybki, a kolejowy – tani i ekologiczny. Morski z kolei, to transport masowy, gdzie przewiezienie jednostki ładunkowej jest najtańsze. Łącząc mobilność i niski koszt tych rodzajów transportu jesteśmy w stanie przygotować ciekawą ofertę dla wymagających klientów, a przy okazji pomagamy chronić środowisko.



**I uczestniczycie w programie Lean and Green, którego celem właśnie jest ochrona środowiska...**

Przystępując do tego programu zobowiązaliśmy się systematycznie redukować emisję dwutlenku węgla przy jednoczesnym wzroście obrotów i zyskowności, co już robimy od lat. Przy dużej rentowności H&S może pochwalić się spadkiem emisji CO<sub>2</sub> pomiędzy 40 a 50%. Pomaga nam w tym polityka zrównoważonego rozwoju, którą konsekwentnie realizujemy.

**Redukcja emisji CO<sub>2</sub> wynika już z zaangażowania w transport intermodalny.**



Oczywiście, że tak. Z kolei to zaangażowanie wynika nie tylko z troski o koszty operacyjne, ale również o środowisko. Dla nas efekt cieplarniany jest terminem względnie abstrakcyjnym, ale dla następnych pokoleń zapewne już nie. Będąc świadomym uczestnikiem rynku transportowego chcemy zwrócić uwagę jego współuczestników (firmy produkcyjne, transportowe i konsumenci) na to, że to oni mają w rękach naszą przyszłość. Decydując o wyborze rodzaju transportu, w rzeczywistości decydują o losach ludzkości.

**Czy te mocne słowa przekonują Państwa klientów?**

Jedną z najważniejszych wartości naszej firmy jest troska o ochronę środowiska, dlatego w Polsce chcemy promować transport intermodalny. Jest to transport, na który nas już stać. Coraz więcej klientów chce z niego korzystać, tym bardziej, że jego koszt jest porównywalny lub niższy od drogowego. Wystarczy, że klient złoży zamówienie na towar jeden lub dwa dni wcześniej. Jest to związane z tym, że transport intermodalny trwa nieco dłużej niż tradycyjny. A po zmianie systemu zamówień składane są one automatycznie. Dodatkowo jesteśmy w stanie stworzyć klientowi, na najbliższym terminalu, rotujący magazyn surowców potrzebnych do produkcji. Naszą przewagą jest także możliwość przewiezienia 44 ton brutto, czyli o 4 tony więcej niż w transporcie drogowym.

**Czy załadowca nie będzie miał z tego tytułu problemów z przeładowaniem?**

Prawo o ruchu drogowym reguluje preferencyjne traktowanie transportu intermodalnego, jeśli chodzi o dopuszczalną wagę. Nasi załadowcy są przez nas infor-



**Sebastian Malcharek,**  
menedżer komercyjny H&S Transport

mowani o tych zapisach prawnych, ale również sami mogą łatwo je sprawdzić.

**Czy wydłużony czas transportu ma wpływ na jakość towaru?**

Wozimy tylko i wyłącznie płynne produkty spożywcze, które jakościowo dostarczane są w nie pogorszonym stanie. Najważniejszym parametrem wpływającym na jakość jest temperatura produktu. Nasze kontenery, oprócz systemów GPS, w większości posiadają system Track & Trace, który umożliwia m.in. zdalną kontrolę i ustawienie temperatury. Mamy sporo kontenerów typu Reefer z możliwością grzania lub chłodzenia produktu. Są bardzo dobrze izolowane i pozwalają na wyjątkowo precyzyjną kontrolę temperatury. Wszędzie, gdzie istnieje możliwość podłączenia do prądu, w pierwszej kolejności korzystamy z tego źródła zasilania, najczęściej na terminalach kontenerowych, na statkach i promach. W innych warunkach używamy generatorów diesla.

**Czy obsługujecie klientów bez bocznic kolejowych?**

Serwis dostarczany dla klienta to usługa door-to-door. Sam załadunek i rozładunek kontenera nie różni się pod względem technicznym niczym od cystern drogowych.

**Myśli Pan, że w Polsce nadszedł czas dla transportu intermodalnego?**

Zdecydowanie tak. Infrastruktura kolejowa i połączenia są coraz lepsze, a świadomość polskich klientów o korzyściach dla środowiska coraz większa. ◀

# Ze statków na tory

Zeszły rok obfitował w wyjątkowo wiele wydarzeń w przewozach intermodalnych. Widać to było zwłaszcza w polskich portach. Nie znaczy to jednak, że z naszym intermodalem jest dobrze – i że wszystko idzie we właściwym kierunku.

Z pewnością do pozytywów trudno zaliczyć kolejną podwyżkę opłat za dostęp do torów, średnio o 4,77%, którą od 6 grudnia zafundował przewoźnikom administrator sieci PKP Polskie Linie Kolejowe. A stawki te dla pociągów kontenerowych i tak już należały do najwyższych w Europie – 27,18 zł/km, podczas gdy np. w Niemczech była to równowartość około 12, a w Holandii – 8 zł.

Polska, jeden z największych rynków kolejowych na kontynencie, jeśli chodzi o wielkość przewozów intermodalnych znajduje się dopiero na 9. miejscu w Europie. Według danych Urzędu Transportu Kolejowego, ich udział w przewozach krajowych na koniec III kwartału 2012 r. wyniósł 3,44% (wg masy) i 6,26% (wg wykonanej pracy). Operatorzy kolejowi przewieźli w tym okresie 765 tys. TEU, czyli o około 200 tys. więcej niż rok wcześniej. Znamienne jest to, że o ile praca przewoźowa w przewozach intermodalnych wzrosła w tym okresie o 30,3%, o tyle udział przewozów intermodalnych realizowanych wewnątrz kraju wzrósł tylko nieznacznie w porównaniu do roku poprzedniego, mimo że udział przewozów kontenerów przez porty morskie był większy i osiągnął poziom 24,5%.

Ale ta różnica między dynamiką przewozów intermodalnych w ogóle a tą realizowaną wewnątrz kraju, świadczy iż coraz większa część tego ruchu odbywa się poprzez granice lądowe i poza nimi, głównie na kierunku wschód – zachód, a więc z pominięciem polskich portów. Co więcej, ta tendencja jest najwyraźniej wspierana przez działania krajowego Centrum Unijnych Projektów Transportowych (CUPT) i akceptowana przez Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej. Z puli unijnych środków przyznanych na inwestycje transportowe w Polsce finansowane są terminale intermodalne niemieckich spółek działających w naszym kraju: HHLA Intermodal Polska i należącej do niej Polzug Intermodal. W zeszłym roku CUPT przyznał im dofinansowanie w wysokości 112 mln zł na budowę 3 terminali intermodalnych: w Kórniku k. Poznania, Brwinowie k. Warszawy i Dąbrowie Górniczej. Ich zadaniem jest obsługa ładunków transpor-

towanych między portami w Hamburgu, Bremerhaven, Duisburgu i Rotterdamie a głównymi polskimi ośrodkami przemysłowymi. Ewidentnie zmniejsza to ilość ładunków kierowanych do polskich portów. Trudno sobie wyobrazić, by np. PKP Cargo – gdyby zamierzało wybudować

## Operatorów i połączeń przybywa

Tymczasem, jakby na przekór wymienionym działaniom polskich władz odpowiadających za politykę finansową w transporcie, obroty kontenerowe w naszych portach rosły dotąd w zaskakująco szyb-



Przeładunek naczepy typu „huckepack” w Bałtyckim Terminalu Kontenerowym

własny terminal w Niemczech – mogło liczyć na podobną hojność ze strony tamtejszych władz, zwłaszcza gdyby miało to przynieść uszczerbek interesom portów w Hamburgu, Duisburgu, Bremerhaven czy Wilhelmshaven.

kim tempie. W zeszłym roku wyniosły one 1,6 mln TEU (patrz: tabela) i były o 22,8% wyższe niż rok wcześniej. Główna w tym zasługa trzech największych baz: Deepwater Container Terminal w Gdańsku (wzrost o 41,3%), Bałtyckiego Terminalu

## Przeładunki kontenerów w głównych portach polskich w 2012 r. (w TEU)

Port – terminal*	Przywóz	Wywóz	Ogółem
Gdańsk	463 062	465 629	928 691
w tym:			
DCT	448 425	448 537	896 962
GTK	14 637	17 092	31 729
Gdynia	335 722	340 542	676 264
w tym:			
BCT	216 053	192 669	408 722
GCT	117 932	145 654	263 586
BTDG	1 737	2 219	3 956
Szczecin - DB PS	26 231	25 926	52 157
<b>Razem porty:</b>	<b>825 015</b>	<b>832 097</b>	<b>1 657 112</b>

\*BCT – Bałtycki Terminal Kontenerowy w Gdyni; BTDG – Bałtycki Terminal Drobnicowy Gdynia; DB PS – terminal Deutsche Bahn Port Szczecin; DCT – Deepwater Container Terminal Gdańsk; GCT – Gdynia Container Terminal;

Źródło: dane z poszczególnych terminali (zebrał i opracował – MB)



Rozładunek jednego z największych statków kontenerowych świata, Emma Maersk, w Deepwater Container Terminal.

Kontenerowego w Gdyni (+13%) i Gdynia Container Terminal (+7%).

We wszystkich portach prowadzone są inwestycje, które w ciągu najbliższych kilku lat znacznie zwiększą ich możliwości przeładunkowe, gdyż w ciągu kilku lat, jak wskazują prognozy, liczba obsługiwanych tam pojemników ma się podwoić, a w 2020 r. osiągnąć 4 mln TEU. Sam transport drogowy takim ilościom już

na 40%) stanowią kontenery przeładowywane ze statku na statek, czyli nie opuszczające bram terminala. Swoje potrzeby transportowe mają też pozostałe bazy portowe: Gdynia Container Terminal, Gdański Terminal Kontenerowy czy Bałtycki Terminal Drobnicowy Gdynia, a na zachodnim wybrzeżu – terminal DB Port Szczecin.

Mimo, że stawki za dostęp do torów są coraz wyższe, a średnia prędkość po-

ze słoweńskiego portu Koper do Dąbrowy Górniczej, które w maju ub.r. zostało uzupełnione o serwis „Baltic Rail North”, z Dąbrowy Górniczej do Gdyni.

Dwa własne serwisy dowozowe: „Maersk Amber Express” i „Maersk Baltic Express”, z DCT w Gdańsku do terminali w Kątach Wrocławskich i Sławkowie, otworzył największy przewoźnik kontenerowy świata Maersk Line. Odjazdy pociągów skoordynowane są z cotygodniowymi zawinięciami do DCT wielkich statków tego armatora, mieszczących po 15 500 TEU.

Z tego samego terminalu ciekawe połączenie, przez Obwód Kaliningradzki do Moskwy, uruchomili operatorzy Intrans i DV Trans (po drodze obsługiwany jest terminal w Czerniachowsku). Do rosyjskiej stolicy, tym razem za pośrednictwem terminalu PCC Intermodal w Kutnie, można również dojechać z portów Wybrzeża pociągami tego operatora.

W drugiej połowie października 2012 r., za pośrednictwem gdańskiego BCT i armatora promowego Stena Line, regularne połączenie transportowe między Polską a Skandynawią zainaugurował operator logistyczny Erontrans. Jest to przedsięwzięcie poniekąd pionierskie, gdyż funkcjonujące w oparciu o odmienną, nie stosowaną dotąd na większą skalę w naszych terminalach lądowych i morskich technologię przeładunków. W skład pociągu wchodzi platformy kieszeniowo-siodłowe, na których przewożone są nie tylko kontenery, ale również specjalne naczepy samochodowe, typu „huckepack” (patrz: zdjęcie). Dają się one przeładowywać pionowo, przy pomocy suwnic

## Polska, jeden z największych rynków kolejowych na kontynencie, jeśli chodzi o wielkość przewozów intermodalnych znajduje się dopiero na 9. miejscu w Europie

nie podoba. Wskazują na to przeładunki Bałtyckiego Terminala Kontenerowego (BCT): zaledwie 4 lata temu udział kolei w jego obsłudze wynosił 12%, w zeszłym roku przekroczył 40%, przy czym w ostatnich miesiącach już nawet ponad połowę pojemników przewozili operatorzy kolei. Każdego dnia tylko z tego terminala wyjeżdża 7-8 pociągów kontenerowych. Jeden tylko przewoźnik, PKP Cargo, obsługuje w BCT kilkunastu operatorów intermodalnych: ATC Cargo, Balticon, Cargosped, C.H. Szczecin, Erontrans, NTA, Polagent, Polsin, Prokont, Rhenus, Spedcont, Spedrapid. BCT obsługują również operatorzy niezależni: PCC Intermodal, Baltic Rail, Polzug Intermodal.

A trzeba pamiętać, że przeładunki gdańskiego Deepwater Container Terminal (DCT) są ponad dwukrotnie większe niż w BCT, chociaż znaczną ich część (niespeł-

ciągu intermodalnego w Polsce nieco tylko przekracza 20 km/godz. (tylko na 2,5 tys. km sieci pociągi mogą rozwijać prędkość do 120 km/godz.), to coraz większa liczba operatorów kolejowych decyduje się na otwieranie nowych regularnych połączeń intermodalnych między portami Gdańska i Gdyni a „suchymi portami” w głębi kraju, czy nawet za granicą. Zeszły rok był pod tym względem wyjątkowo bogaty. Nowe połączenie (3 razy w tygodniu) między portem gdańskim a swoim nowym terminalem w Gądkach uruchomił Polzug Intermodal. Połączenie (2 razy w tygodniu) między Gdynią a Warszawą otworzyły Cargosped z Baltic Rail SA. Ta ostatnia firma, należąca do amerykańskiej Rail World, uruchomiła również regularne połączenie z Brzeską pod Krakowem do terminali BCT i GCT, a także połączenie intermodalne

bądź ładowarek („reachstackerów”). Do jednego z terminali Erontransu, w Kaliszu, naczepy dowożone są ciągnikami. Tam zostają załadowane na pociąg i, zamiast drogami, trafiają do BCT koleją, gdzie się je zdejmują z wagonów, wtacza na jeden promów Stena Line, na którym odbywają dalszą część podróży do szwedzkiej Karlskrony. W porcie docelowym znów trafiają na wagony bądź na ciągniki siodłowe, którymi zostają dowieziona do miejsc przeznaczenia w Szwecji, Norwegii, a nawet Danii. Najdłuższe odcinki drogi ładunek pokonuje więc pociągiem i statkiem, czyli ekologicznymi środkami transportu, natomiast ciągniki samochodowe i kierowcy angażowani są na możliwie najkrótszych fragmentach trasy. Połączenie funkcjonowało do grudnia, kiedy to zostało czasowo zawieszono. Wznowiono go na przełomie stycznia i lutego, obecnie wykorzystywane jest 2 razy w tygodniu.

To były tylko połączenia uruchomione w zeszłym roku, obok tych już istniejących, obsługiwanych już wcześniej przez Cargosped, Prokont, Spedcont czy PCC Intermodal.

### Jak wywieźć kontenery z portów?

By sprostać tym szybko rosnącym potrzebom transportu intermodalnego w polskich portach i ich terminalach, intensywnie inwestuje się w infrastrukturę kolejową i przeładunkową. W BCT i na jego bezpośrednim zapleczu rozbudowywane i wydłużane są tory, by można było na nich obsługiwać pełne, a nie – jak dotąd – dzielone składy pociągów. Zakupione zostaną nowe suwnice kolejowe. W pozostałej części portu przebudowywane są układy torowe, by także mogły służyć przeładunkom intermodalnym.

W DCT podwojona zostanie liczba torów (są odpowiednio długie), a także zostaną zainstalowane suwnice kolejowe. Układ torowy zostanie przebudowany tak, by mógł obsługiwać również pobliskie Pomorskie Centrum Logistyczne, którego budowa rozpoczęła się w zeszłym roku. Pierwszy obiekt ma być gotowy już na przełomie I i II kwartału.

Firma PCC Intermodal przymierza się do budowy w Zajączkowie Tczewskim, czyli na zapleczu obu portów, terminala

intermodalnego, z którego wahadłowe pociągi docierałyby do poszczególnych terminali portowych, a w drugą stronę do „suchych portów” położonych w głębi kraju, skąd obsługiwane byłyby transportem samochodowym bliższe zaplecze.

Większa część kolejowej infrastruktury na zapleczu portów, tej będącej w gestii PKP Polskich Linii Kolejowych, znajduje się jednak w katastrofalnym stanie technicznym. Zbudowana została przed laty do obsługi zupełnie innej struktury ładunków. Dostosowanie jej do przewozów intermodalnych i coraz to większej liczby operatorów, wymagać będzie ogromnych nakładów pieniędzy, czasu, a zwłaszcza radykalnych zmian organizacyjnych na kolei. Tymczasem PKP PLK koncentrują się na inwestycjach liniowych, które stanowią główną rację ich bytu. I nic nie wskazuje na to, by miało się to rychło zmienić. A bez kolejowych inwestycji na bezpośrednim zapleczu portów – nawet jeśli ich zarządy i terminale zrealizują swoje – pełne sprostanie ich potrzebom transportowym może się okazać niemożliwe. ◀

Maciej Borkowski

 e-containers.eu

Przetestuj  
bezpłatnie  
już dziś!



## Giełda e-containers

bezkonkurencyjne narzędzie dla operatorów kontenerowych, firm transportowych i spedycji.



Oferty ładunków dla przewoźników kontenerowych.



Oferty kontenerów poimportowych i wolnych naczep kontenerowych.



Ochrona płatności



Codziennie setki nowych ofert



Od 2012 r. rozszerzyliśmy zasięg na: Niemcy, Litwę, Łotwę, Estonię, Ukrainę, Białoruś i Rosję.



662 401 789

www.e-containers.eu

e-mail: biuro@e-containers.eu

RR Media Sp. z o.o.

ul. Hutnicza 4, 81-963 Gdynia

# Lepiej będzie za kilka lat

Dane dotyczące przewozów intermodalnych za trzy kwartały 2012 r., opublikowane przez Urząd Transportu Kolejowego, świadczą, że po zapaści w 2009 r., polski intermodal stopniowo nadrabia straty. Tempo wzrostu jest wyższe niż przewidywały prognozy, a bariera 700 tys. TEU przewiezionych koleją przekroczona została wcześniej, niż w przewidywanym początkowo 2015 r.

**W**yniki są coraz lepsze – w ciągu trzech kwartałów przewieziono 765 tys. TEU, a praca przewozowa wzrosła o 30,3%. Z nadmiernym optymizmem nie należy jednak przesadzać. – *Pamiętać trzeba, że startując z bardzo niskiego poziomu goniemy Europę, stąd wysokie przyrosty, które*

on niespełna 1% i wyraźnie odbiega od średniej europejskiej, która była na poziomie kilkanaście procent.

## 4- krotnie wyższe stawki

W krajach, w których od lat sprawnie funkcjonuje pomoc państwa dla rozwoju tego proekologicznego systemu transportowego, udział intermodalu z wykorzystaniem kolei przekracza 20%, a w takich państwach jak Belgia, Hiszpania czy Holandia, przekracza nawet 35%. Lepsi od nas w tym zakresie są również Czesi i Węgrzy. Niższy niż w Polsce udział przewozów intermodalnych, w porównaniu z naszym rynkiem, odnotowano jedynie w Estonii, na Łotwie i Litwie – krajach o mniejszej i słabo rozwiniętej sieci kolejowej.

Do czołówki europejskiej sporo nam wciąż brakuje, mimo iż dynamika przewozów intermodalnych w Polsce – jak to podkreśla raport UTK – należy do jednych z najwyższych w krajach Unii Europejskiej. Mogłaby ona być jeszcze wyższa, gdyby nie dotkliwie odczuwane od lat, liczne wciąż bariery finansowe, prawne i organizacyjne hamujące rozwój intermodalu w Polsce. W raporcie na temat transportu intermodalnego, opublikowanym w połowie ubiegłego roku przez UTK, barier tych wymieniono aż 20.

Wśród najważniejszych, co nie stanowiło żadnego zaskoczenia, znalazły się wysokie stawki dostępu do infrastruktury. W 2011 r. wyniosły około 17 zł netto za jeden pociągokilometr i w przeliczeniu na jeden transportowany kontener, jak podaje raport UTK, w transporcie szynowym były 4-krotnie wyższe niż w transporcie drogowym. (Najnowsza stawka wynosi od 22 do 69 zł) Krytykowana jest nadal kiepska jakość infrastruktury liniowej i słabe wyposażenie techniczne terminali kontenerowych. Przedsiębiorcy zwracają też uwagę na przypadki utrudniania dostępu do infrastruktury punktowej przez podmioty zarządzające terminalami i punktami przeładunkowymi.

## Resort służy...Radą

Raport na temat intermodalu przygotowany przez Urząd Transportu Kolejowego, jest jedną z form, bardziej aktywnego niż dawniej, zaangażowania tej instytucji w promocję i rozwój tej formy transportu. Ogłaszając 2013 rokiem przewozów intermodalnych, UTK do końca listopada ubiegłego roku zbierał wszelkie propozycje zmian w tej branży. Pytał uczestników rynku o opinie na temat ulg w stawkach dostępu do infrastruktury kolejowej dla pociągów intermodalnych, o sposoby i zasady przyznawania tych ulg. Również o to jak zmienić istniejące przepisy prawne, hamujące dalszy rozwój przewozów kolejowych i o nowe regulacje prawne, które należałoby wprowadzić celem pobudzenia przewozów kontenerów transportem kolejowym.

Te działania dubluje w jakiejś mierze Rada ds. Transportu Intermodalnego przy Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej. Została ona powołana w grudniu 2012 r. przez ministra Sławomira Nowaka. Rada, której pierwsze posiedzenie odbyło się 22 stycznia, liczy 12 członków – przedstawiciele przewoźników kolejowych, operatorów, zarządcy infrastruktury, zrzeszeń kolejowych, przedsiębiorstw transportowych i logistycznych. – *Biorąc pod uwagę rosnące wymagania rynku transportowego, jak również unijny priorytet zrównoważonego rozwoju, Ministerstwo podejmuje działania zmierzające do zwiększenia proekologicznego transportu kolejowego – informował rzecznik resortu Mikołaj Karpiński. MTBiGM podkreśla jednocześnie, że jest to proces długofalowy, który wymaga czasu i dużych nakładów finansowych.*

## Unia pomoże

Głównym źródłem finansowania rozwoju transportu intermodalnego w Polsce przez najbliższe lata pozostaną środki z funduszy europejskich, głównie z Pro-



mogą utrzymać się jeszcze przynajmniej przez kilka najbliższych lat – wyjaśnia Dariusz Stefański, prezes PCC Intermodal. Należy również brać pod uwagę (o czym pisze Maciej Borkowski w tym numerze „TSL Biznes”) wciąż bardzo niski udział krajowych przewozów intermodalnych w ogólnym wolumenie ładunków transportowanych koleją w Polsce. Na koniec 2011 r. – według raportu UTK – wynosił

gramu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na lata 2007-2013. Zatwierdzony przez Komisję Europejską program pomocy publicznej umożliwi dofinansowanie budowy centrów logistycznych i morskich lub kolejowych terminali kontenerowych oraz zakup specjalistycznych urządzeń przeładunkowych, jak również intermodalnych jednostek ładunkowych typu nadwozia wymienne, naczepy siodłowe oraz lokomotyw manewrowych i wagonów dla tego transportu. Minimalna wartość projektu wynosi 20 mln zł. Maksymalna wielkość pomocy to 50% kosztów kwalifikowanych w przypadku infrastruktury oraz 30% w przypadku urządzeń oraz systemów teleinformatycznych dla tej formy transportu.

Wnioski o dofinansowanie inwestycji w transport intermodalny składane i rozpatrywane są w trybie konkursu. W pierwszej jego edycji, dofinansowanie z Funduszu Spójności otrzymało 13 projektów na łączną kwotę około 381 mln zł. 112 mln z tej puli przeznaczono dla spółki z Hamburga, HHLA Intermodal Polska, do której należy Polzug Intermodal. Pozostałymi beneficjentami byli: PCC Intermodal, PKP Cargo, Gdynia Container Terminal, Deepwater Container Terminal w Gdańsku, a także Bałtycki Terminal Kontenerowy i Terminal Kontenerowy na Ostrowie Grabskim (DB Port Szczecin). 22,9 mln zł przeznaczono na budowę terminalu w Małaszczewicach (beneficjentem jest spółka Europort), 22 mln zł otrzymał Euroterminal Sławków, a 9,8 mln zł firma Schavemaker Invest na budowę terminala wraz z infrastrukturą w Kątach Wrocławskich.

Pod koniec września 2012 r. Centrum Unijnych Projektów Transportowych ogłosiło drugą rundę naboru wniosków o dofinansowanie w ramach działania 7.4 (rozwoj transportu intermodalnego) Priorytetu VII

### Co hamuje rozwój?

Do największych barier rozwoju rynku przewozów intermodalnych oraz wzrostu udziału w segmencie przewozów kolejowych w Polsce należy, zdaniem UTK, zaliczyć:

- wysokie stawki dostępu do infrastruktury kolejowej, nieproporcjonalne do transportu samochodowego);
- niską jakość liniowej infrastruktury kolejowej, w tym: niską średnią prędkość handlową, ograniczenia prędkości, ograniczenia nacisków oraz zamknięcia torowe, co wpływa na stosunkowo niski poziom punktualności przewozów oraz czas dostawy przesyłek do odbiorców;
- utrudnienia związane z pracami modernizacyjnymi w infrastrukturze kolejowej;
- brak dostatecznej liczby terminali kontenerowych, w tym w głównej mierze na granicy wschodniej, będącej jednocześnie granicą Unii Europejskiej;
- utrudniony dostęp do części terminali kontenerowych, w tym na wschodnich przejściach granicznych;
- małą liczbę centrów logistycznych i dystrybucji powodującą rozproszenie potoków przewozów towarów;
- zły stan i niską jakość infrastruktury punktowej (terminalowej) – nie dostosowana do obecnych realiów, niska pojemność i przepustowość, brak przystosowania do transportu kolejowego (brak lub zbyt krótka długość torów za- i wyladunkowych), zły stan nawierzchni terminali i sprzętu przeładunkowego, brak sprawnego zarządzania i monitorowania przesyłek, brak narzędzi informatycznych w zarządzaniu punktem;
- brak specjalistycznego taboru służącego do transportu kontenerów, jednostek transportowych oraz pojazdów samochodowych;
- brak odpowiedniej polityki prointermodalnej, w tym wieloletnich planów i strategii rozwoju oraz wsparcia, brak norm i mechanizmów wspierania rozwoju przewozów, stosunkowo niskie finansowanie tego segmentu rynku;
- brak uregulowań prawnych w zakresie transportu kolejowego oraz jednoznacznych definicji transportu intermodalnego, nieokreślony stan prawny działających w obrębie transportu intermodalnego przedsiębiorstw;
- słabą dostępność środków finansowych z projektów centralnych i unijnych;
- długi czas postoju pociągów na stacjach granicznych, związany z kontrolami np. fitosanitarnymi;
- dysproporcje w finansowaniu inwestycji infrastrukturalnych transportu kolejowego i drogowego, co wpływa na niski poziom konkurencyjności kolei;
- mniejszą elastyczność względem transportu samochodowego.

POIiŚ (Transport Przyjazny Środowisku). Przeznaczonych zostało na nią 168 mln zł ze środków Funduszu Spójności. Na zgłoszonych 12 projektów, których kwota dofinansowania znacznie przewyższa dostępną na konkurs alokację, wsparcie z Unii

Europejskiej otrzyma zaledwie 3-5 projektów. Pozostałym wnioskodawcom przyjdzie czekać na kolejną unijną perspektywę budżetową 2014-2020. ◀

Franciszek Nietz



**Trans Poland** 26 - 28 LISTOPADA 2013

Warszawa Expo XXI

Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki w Warszawie

Więcej informacji na stronie: [transport.lentewenc.com](http://transport.lentewenc.com)

# Sposób na zdobycie przewagi rynkowej

Operatorzy liczyli, że w 2012 r. nastąpi rozwój transportu intermodalnego. I rzeczywiście nastąpił. W pierwszym kwartale liczba jednostek w przewozach intermodalnych wzrosła o prawie 60%, dalszy trend był raczej spadkowy, ale w porównaniu do roku 2011 i tak odnotowano zdecydowany rozwój.

Ten stan rzeczy to przede wszystkim konsekwencja masowych inwestycji w rozwój infrastruktury kolejowej w naszym kraju, tworzenie nowych terminali i pojawienie się nowych operatorów. Stworzyło to dodatkowe możliwości dla transportu intermodalnego, zanotowano znaczny wzrost aktywności w portach, pojawiły się nowe korytarze transportowe łączące porty z całym terytorium kraju. Znamienne jest także wzrost przepływów tranzytowych do Rosji, zwłaszcza w nowym korytarzu transportowym Daleki Wschód – Rosja – Europa Środkowa.

## Barieri rozwoju

Transport intermodalny jednak napotyka wciąż na bariery w rozwoju, a przyczyn

tego jest kilka. Po pierwsze, koszty użytkowania infrastruktury w przeliczeniu na jeden kilometr nie maleją, a wręcz przeciwnie, utrzymują stały, wysoki poziom. Należy uwzględnić również różnice w standardach infrastruktury kolejowej – na przykład inne torowiska na wschodzie Europy. Ponadto, współpraca pomiędzy lokalnymi operatorami kolejowymi (na poziomie współpracy pomiędzy poszczególnymi krajami) nie rozwija się wystarczająco szybko i sprawnie. To wszystko, niestety, hamuje rozwój transportu intermodalnego w takiej formie, w jakiej byśmy sobie tego życzyli.

W pokonaniu tych barier z pewnością bardzo dobrym rozwiązaniem jest wykorzystanie funduszy unijnych, które pozwalają na modernizację infrastruktury i tym samym na znaczne obniżenie kosztów jej użytkowania.

## Na tle Europy

Polska na tle Unii Europejskiej, to kraj wciąż rozwijający się, ale wdrażane inwestycje, mające na celu rozwój transportu intermodalnego, to zakrojone na szeroką skalę, poważne projekty. Powstaje wiele terminali kolejowych. Niezwykle dynamicznie rozwijają się inwestycyjnie porty w Gdańsku i w Gdyni. Wszystko to pozwala na uruchamianie coraz większej liczby korytarzy transportowych i na efektywne łączenie transportu kolejowego z morskim.

Postawienie na transport intermodalny to idealny sposób na zdobycie przewagi rynkowej ze względu m.in. na niski koszt oraz bezpieczeństwo tego typu przepływów. Obserwujemy duże zapotrzebowanie na transport kombinowany – model „do portu” lub „z portu do kraju”. Klienci z branży przemysłowej bardzo często najpierw rozważają możliwość zlecenia przewozów intermodalnych. Ten rodzaj usług przewozowych daje możliwość masowej dystrybucji towarów, co z kolei pozwala na uniknięcie m.in. ryzyka blokady produkcji. Dla naszych klientów gwarancja płynności w produkcji przemysłowej to niezwykle ważny element. Kluczowy – jeśli chodzi



**Georges Gomes,**  
dyrektor transportów multimodalnych  
GEFCO Polska

o zalety transportu intermodalnego – jest także fakt, że ceny paliw oraz ceny za użytkowanie autostrad znajdują się wciąż w trendzie wzrostowym, zatem koszty transportu drogowego również rosną. Natomiast transport intermodalny nie jest aż tak uzależniony od fluktuacji cen paliw, dlatego może oferować stabilne i bardzo konkurencyjne ceny. ◀

**Georges Gomes,**  
dyrektor transportów multimodalnych  
GEFCO Polska



# Dynamika będzie rosła

Opierając się na obserwacjach rynku oraz własnych kontraktach, CTL Logistics szacuje, że w 2013 r. największy ruch pod względem przewozów kontenerowych odnotowany zostanie w przewozach chemii, elektroniki, AGD oraz w szeroko pojętej branży automotive.

**D**ynamika rozwoju przewozów intermodalnych w 2013 r., tak jak przez ostatnie dwa lata, będzie rosła. Prognozujemy, że w tym roku ich udział w całym rynku przewozów osiągnie wynik dwucyfrowy w skali kraju. Dla wszystkich przewoźników i operatorów logistycznych w Polsce odczuwalna będzie jednak niższa wartość realizowanych kontraktów.

W Polsce, spośród wszystkich rodzajów transportu, najszybciej rozwija się transport intermodalny, chociaż nie z taką dynamiką jak w innych krajach europejskich, gdzie ekologiczne przewozy intermodalne stanowią coraz istotniejszy element rynku. Na polskim gruncie przewagę w rozwoju ofert z uwzględnieniem przewozów intermodalnych mają firmy działające równocześnie

Wynika to z długofalowych kontraktów realizowanych przez firmę jako operatora logistycznego, jak i z typowych umów na przewozy kolejowe, realizowanych dla dużych armatorów, takich jak np. Maersk Line.

Grupa CTL od początku tego roku rozszerzyła współpracę z tym armatorem o kolejny korytarz. Obecnie transportuje kontenery z portu w Gdańsku zarówno do terminala w Sławkowie, jak i w Kątach Wrocławskich. Nowa linia to miesięcznie 16 połączeń na trasie Gdańsk – Kąty Wrocławskie – Gdańsk. CTL, jako kompleksowy operator logistyczny, elastycznie podchodzi do oczekiwań swoich partnerów. Dlatego nie wyklucza rozwinięcia współpracy z Maersk Line jeszcze w tym roku. Ponadto Grupa CTL w 2013 r. planuje rozwinąć realizowane połączenia ze Wscho-



**Jacek Bieczek,**  
Prezes Zarządu CTL Logistics



na rynkach zagranicznych. Dlatego Grupa CTL, w 2013 r. szacuje wzrost przewozów intermodalnych na poziomie nawet 30%.

dem oraz – odpowiadając na potrzeby największych armatorów i spedytorów – także połączenia „szyte na miarę” do Niemiec.

W 2013 r. przewoźnicy kolejowi będą musieli przewidzieć w swoich planach, zapowiedzianą przez ministerstwo transportu, intensyfikację prac prowadzonych w ramach modernizacji infrastruktury kolejowej. Prowadzone na liniach prace naruszają siatki przewozów oraz optymalne wykorzystanie taboru kolejowego. Dlatego w br. przy realizacji kontraktów będzie liczyła się sprawność operatorów, czas obsługi, elastyczność oraz ilość dodatkowych elementów logistycznych jak: przeładunki, magazynowanie, obsługa celna itp. ◀

**Jacek Bieczek,**  
Prezes Zarządu CTL Logistics

www.tralo.pl / www.aircargo.pl

**Tralo**  
TRANSPORT LOTNICZY

- Giełda B2B
- Przepisy państw
- Przepisy linii lotniczych
- Wyszukiwarka połączeń
- Kalkulator kosztowy
- Samoloty, lotniska
- Analizy, raporty
- Wiele przydatnych narzędzi i informacji

**Portal Towarowego Transportu Lotniczego**  
Dla Spedytorów, Klientów Spedycji Lotniczych, Studentów i Pasjonatów

# Niespełnione oczekiwania

Rok 2012 miał być czasem intensywnego rozwoju transportu intermodalnego – tak twierdziło Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej oraz urzędy centralne: UTK, CUPT. W rzeczywistości ostatni rok trudno nazwać przełomowym dla intermodalu. Można jedynie mówić o pierwszych niewielkich symptomach poprawy.

**D**o rozwoju usług intermodalnych niezbędne są przede wszystkim dwa czynniki: zainteresowanie klientów tym rodzajem transportu oraz geografia terminali kontenerowych zabezpieczająca potrzeby najbardziej uprzemysłowionych regionów naszego kraju. Istotnym czynnikiem jest również dostępność sprzętu – wszystkich typów kontenerów. Obecnie żaden z tych wymogów nie jest spełniony. A w sytuacji, gdy klient nie ma w bliskiej odległości terminala kontenerowego, koszty dowozu znacząco wzrastają, a czas realizacji się wydłuża, przez co transport intermodalny przestaje być opłacalny i w efekcie spada konkurencyjność tego typu rozwiązań.

## Bez rewolucji

Armatorzy nie są zainteresowani użyciem własnych kontenerów pod przewozy, w których w żadnym z ogniw łańcucha dostaw nie występuje odcinek morski. Jeśli zaś chodzi o eksport na Wschód, to dla przykładu koleje białoruskie, choć w zeszłym roku uzupełniły zasoby znacząco powiększając park kontenerów, wciąż nie dysponują ich odpowiednią liczbą.

Ogólnie zeszły rok nie przyniósł zatem większych rewolucji w zakresie dostępności terminali i kontenerów. Cieszy jedynie

fakt, iż pomału pojawiają się pierwsze firmy, które rozpoczynają inwestycję w sprzęt z zamiarem wynajmowania go zainteresowanym przedsiębiorstwom. Na ile zaspokoi to zapotrzebowanie rynku, pokaże dopiero przyszłość.

## Początek zmian

Pomimo wspomnianych wyżej przeszkód, istnieją firmy, dla których transport intermodalny bywa atrakcyjny. Od kilku lat jest to jednak ogólnie znane i dość stałe grono przedsiębiorstw. Dlaczego? Otóż transport intermodalny opłaca się zwłaszcza przy dużych, regularnych wolumenach przewozu, realizowanych na długich trasach. Firmy dysponujące taką skalą towarów to najczęściej znane, globalne marki, o bardzo silnej pozycji rynkowej i dużym zaufaniu konsumentów. To głównie one decydują się na podpisywanie kilkuletnich kontraktów, które z jednej strony pozwalają wynegocjować bardzo korzystne stawki frachtowe, z drugiej jednak wymagają regularnego utrzymania zakładanego w umowie minimum wolumenowego. Optymistyczną obserwacją jest fakt, że klienci coraz częściej dojrzejewają do stałych kontraktów i zauważają płynące z nich korzyści. Takie rozwiązania również i my rekomendujemy naszym klientom,



**Andrzej Kozłowski,**  
członek zarządu odpowiadający za  
fracht morski, lotniczy i intermodalny  
w ROHLIG SUUS Logistics

gdyż widzimy że w długoterminowej perspektywie są one dużo bardziej korzystne, niż doraźne umowy.

Podsumowując, trudno mówić o spektakularnym rozwoju transportu intermodalnego w roku 2012. Zauważalne są początki pozytywnych zmian, jednak ich wprowadzanie przebiega powoli i w bardzo stabilnym tempie. ◀

**Andrzej Kozłowski,**  
członek zarządu odpowiadający za  
fracht morski, lotniczy i intermodalny  
w ROHLIG SUUS Logistics

**Poland-Transport.eu**  
Wyszukiwarka polskich firm transportowych

**Sprawdź czy Twoja firma transportowa jest w miejscu, w którym warto być!**

Sukces w postaci nowych klientów, kontaktów, kontraktów i zleceń transportowych więcej niż prawdopodobny.



Patronat Honorowy: Minister Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej

2013 Międzynarodowe  
Targi Kolejowe

MTG | MIĘDZYNARODOWE  
TARGI GDAŃSKIE SA

GRUPA

TRAKO



NOWE Centrum  
Wystawienniczo - Kongresowe  
amberexp

Gdańsk, 24-27.09.2013

trakotargi.pl

współorganizacja

współpraca



patronat medialny



# Jeszcze długa droga

Choć transport intermodalny w Polsce rozwija się od lat, co potwierdził rok 2012, to w stosunku do Europy Zachodniej mamy wiele do nadrobienia. Dlatego powinniśmy zastanowić się jak możemy wesprzeć rozwój tej branży, bo tylko wtedy, za kilka lat, będziemy mogli sobie powiedzieć, że wykorzystaliśmy naszą szansę.

Intermodal to branża, która w Polsce mogłaby rozwijać się dużo prężniej, ale wciąż boryka się z wieloma barierami, które hamują jej ogromny potencjał. Prawdziwa odsłona tego potencjału czeka nas za kilka lat, w perspektywie roku 2015, gdy zakończą się licznie prowadzone modernizacje. Wtedy będziemy mieli w Polsce odpowiednią infrastrukturę, zarówno liniową, jak i punktową.

## Investycja w terminale

Spółka PCC Intermodal S.A. już kilka lat temu zdecydowała się na pomoc w rozwoju branży intermodalnej i podjęła działania służące tworzeniu nowoczesnej infrastruktury terminalowej. Pierwsza inwestycja – terminal w Kutnie, oddany do użytku jesienią 2011 r. – okazała się



strzałem w dziesiątkę. Już po pierwszych miesiącach jego funkcjonowania okazało się że zainteresowanie obsługą strumieni kontenerowych w rejonie centralnej Polski jest tak duże, że trzeba będzie przystąpić szybciej do rozbudowy obiektu niż pierwotnie planowano.

Plan inwestycyjny spółki zakłada budowę sieci nowoczesnych terminali prze-

ładunkowych na terenie kraju. Obecnie PCC Intermodal zarządza czterema obiektami: terminalem PCC w Kutnie, w Brzegu Dolnym, w Gliwicach i we Frankfurcie nad Odrą. Firma zamierza zbudować jeszcze dwa obiekty przeładunkowe na wschodniej ścianie Polski i suchy port na Pomorzu. W październiku i w grudniu 2012 r. zawarła umowy z Centrum Unijnych Projektów Transportowych na finansowanie z działania 7.4 Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko inwestycji w Brzegu Dolnym i Kutnie.

## Jasne zasady

Dla zrozumienia specyfiki branży i sprowadzenia dyskusji o intermodalu do merytorycznej debaty o jego potrzebach, należy przede wszystkim zaprzestać mówić o jakiegokolwiek uldze czy rabacie dla przewoźników



**Dariusz Stefański,**  
prezes Zarządu PCC Intermodal S.A.

ma współmierności w stawkach dostępu do infrastruktury drogowej i kolejowej, trudno zatem mówić o zdrowej konkurencji czy transporcie zrównoważonym.

Dla prawidłowego ustalenia jasnych zasad budowania stawek taryfowych za dostęp do infrastruktury kolejowej dla tych przewoźników, najpierw konieczne jest precyzyjne zdefiniowanie co jest, a co nie jest przewozem intermodalnym. Istotne jest, aby dostrzec, iż sam fakt wożenia kontenerów z jednej bocznicy kolejowej na inną nie oznacza, że automatycznie mamy do czynienia z przewozem intermodalnym, bo nie są nim przewozy kontenerów czy jednostek ładunkowych koleją!

Należy więc przede wszystkim dokonać precyzyjnej wykładni, jakie warunki musi spełniać terminal, aby został uznany i zarejestrowany jako intermodalny terminal przeładunkowy. Po drugie, należy udostępnić listę terminali, pomiędzy którymi przewozy odbywają się w oparciu o taryfę dostępu dla przewoźników intermodalnych. A po trzecie, stawka dostępu (Sd) powinna być określona w/g zasady:  $Sd = k * m * 40$ , gdzie:

- ▶ k to dystans/odległość kolejowa pomiędzy terminalami wyrażony w km,
- ▶ m – uśredniona stawka dostępu do infrastruktury drogowej,
- ▶ 40 - standardowa (uśredniona) liczba kontenerów przewożonych jednym pociągiem.

intermodalnych. To czego potrzebuje dziś intermodal w Polsce, to opracowanie długoterminowych stawek dostępu do infrastruktury dla przewoźników intermodalnych.

Ciągle powoływanie się na „ulgę” sugeruje, że przewozy intermodalne są subsydiowane, podczas gdy w rzeczywistości są obciążane ponad miarę. Branża wciąż zmaga się z problemem nierówności. Nie

Z uwagi na specyfikę przewozów intermodalnych w/w stawka powinna obowiązywać bez względu na masę brutto składu (z ograniczeniem od góry np. 2.900 mts).

### Potrzebne mądre przepisy

Przewozy intermodalne nie powinny być stymulowane ulgami, a mądrymi przepisami (stymulującymi konkurencyjność

A zatem należy przede wszystkim jasno doprecyzować, że przewozy intermodalne to nowa/odrębna gałąź transportowa. W związku z tym należy zdefiniować:

- przewóz intermodalny,
- terminal intermodalny,
- jednostki ładunkowe w przewozach intermodalnych,
- przewoźnik/operator intermodalny,
- intermodalny list przewozowy,



## Przewozy intermodalne nie powinny być stymulowane ulgami, a mądrymi przepisami, dającymi pełną definicję branży, umożliwiającą jej dobre i spójne rozumienie przez wszystkie podmioty rynkowe.

międzygałęziową), dającymi pełną definicję branży, umożliwiającą jej dobre i spójne rozumienie przez wszystkie podmioty rynkowe. Wówczas, gdy stworzone zostaną przepisy uwzględniające odrębność branży i definiujące poprawnie jej funkcjonowanie, nie potrzebne będą działania doraźne jakimi są ulgi, a wzrosty i faktyczny rozwój przewozów będzie stymulowany prawami rynku oraz zdrową, rynkową konkurencją.

- zakres odpowiedzialności operatora intermodalnego etc.

Nic więcej nie trzeba robić – resztę zrobi rynek, który jest najlepszym regulatorem, gdyż sam pobudzi to co trzeba i pozbędzie się tego co mu przeszkadza.

Przed intermodalem w Polsce jeszcze długa droga. Potencjał branży, choć jest ogromny, wciąż jest bardzo słabo wykorzystywany. Z jednej strony jest droga,

pozostawiająca wiele do życzenia infrastruktura, dyskusje o przyrostach przy braku zrozumienia podstaw, braku definicji, czy długoterminowych rozwiązań systemowych, a z drugiej – ogromna determinacja uczestników rynku, prywatne inwestycje w infrastrukturę punktową i troska o doskonały, na miarę możliwości serwis, który doceni rynek. Dziś rynek jest bardzo trudny, ale atuty jakie mają w sobie rozwiązania intermodalne, sprawiają że branża ta to silne i stabilne ogniwo w łańcuchu dostaw, a w dłuższej perspektywie dobra inwestycja. ◀

**Dariusz Stefański,**  
prezes Zarządu PCC Intermodal S.A.

SITL 30<sup>th</sup> EDITION

TRADE SHOW  
**Logistics Solutions**

**500 exhibitors**  
**27,000 professionals**  
**54 conferences**

**26-28 MARCH 2013**  
PARIS NORD VILLEPINTE HALL 4 - FRANCE

Transport & Logistics services

Logistics platforms

Technologies & Information Systems

**ECO**  
TRANSPORT & LOGISTICS

### Working together to capture the markets of today

In order to create value, the relationship between manufacturers and retailers and their suppliers and transport and logistics providers is essential. In an uncertain and global economic context, these synergies create a real competitive advantage enabling a faster-cheaper-more reliable service to clients, with optimal service levels and the lowest environmental impact.

Featuring 500 exhibitors, with 27,000 professional participants and 54 conferences, SITL Logistics Solutions allows you to discover the complete range of innovative products and services which are dedicated to the physical distribution of goods and the supply chain and where you will also meet the experts who will help you move your projects forward.

Get your free badge by using the following code APG2 at [www.sitl.eu](http://www.sitl.eu)



# Gra o polskie tory

fot. SYC

Przewoźnicy, przedstawiciele organizacji pracodawców, reprezentanci związków zawodowych i organizacji społecznych, jako decyzję całkowicie nieuzasadnioną ekonomicznie, która może mieć katastrofalne skutki dla rozwoju transportu kolejowego w Polsce, uznali zapowiedź skrócenie polskiej sieci kolejowej o ponad 25%. Obecnie ma ona 19 tys. km.

Plany te stanowią jeden z istotnych elementów restrukturyzacji spółki PKP Polskie Linie Kolejowe, zapowiedzianej niedawno przez prezesa PKP S.A. Jakuba Karnowskiego. Wywołały one zdecydowany protest wyrażony

w liście otwartym, który skierowano do najwyższych władz w Polsce oraz do Komisji i Parlamentu Europejskiego. W dokumencie tym, obszernie omówionym na konferencji prasowej zorganizowanej przez sygnatariuszy listu 7 grudnia w Warszawie, zarzuca się rządowi, że zamiast kompleksowego wizji poprawy sytuacji na polskiej kolei, opracował program systemowej destrukcji polskiej sieci kolejowej.



## PLK stawia na konsultacje

Remigiusz Paszkiewicz,  
prezes zarządu Polskich Linii Kolejowych

Przedstawiciele PKP PLK rozpoczęli szeroko zakrojone konsultacje z lokalnymi władzami na temat potencjalnego wyłączenia z eksploatacji nieużywanych lub charakteryzujących się znikomym wykorzystaniem odcinków linii kolejowych. Spotkania mają na celu wzbogacenie już przeprowadzonych analiz na temat stanu sieci. Według wstępnych wniosków, po wnikliwym przebadaniu każdego odcinka kolejowego w Polsce, do wyłączenia przekazanych byłoby około 3 tys. km linii. (...)

Wnikliwa analiza odcinków kolejowych, która była przeprowadzona na wielu płaszczyznach, przede wszystkim ekonomicznej: koszty utrzymania linii i przychody z tytułu przewozu osób, ale także znaczenia dla społeczności lokalnej czy potencjalnych perspektyw zapotrzebowania przez przemysł. Zostały wzięte pod uwagę takie czynniki, jak bezrobocie w regionie, znaczenie linii dla dużych ośrodków zatrudniających mieszkańców danego regionu, istnienie alternatywnej komunikacji i porównanie jej kosztów dla podróżnych z kosztami korzystania z kolei.

Liczba 3 tys. km linii jest oparta na wstępnych szacunkach. Mając na uwadze znaczenie linii kolejowych na mapie społeczno-gospodarczej naszego kraju, rozpoczynamy proces konsultacji z władzami oraz społecznościami lokalnymi. Decyzje o ewentualnych wyłączeniach nie będą łatwe, ale na pewno będą głęboko przemyślane i przeanalizowane. W całym procesie restrukturyzacji PLK, która jest niezbędna, nie ma mowy o cięciu na ślepo kosztem kwestii bezpieczeństwa czy oczekiwań pasażerów. Wyłączenie linii nie oznacza jej fizycznej likwidacji. Jeżeli w przyszłości przewoźnicy będą zainteresowani wykorzystaniem danego odcinka, to PKP PLK będą otwarte na rozmowy o przywróceniu tam ruchu.

## Wątpliwe oszczędności

We wspomnianym planie restrukturyzacji PLK mówi się o „potencjalnym wyłączeniu z eksploatacji nieużywanych lub charakteryzujących się znikomym wykorzystaniem” odcinków linii kolejowych o łącznej długości 3 tys. km. Natomiast w liście protestacyjnym długość linii kolejowych przeznaczonych do likwidacji ocenia się na 4-5 tys. km, opierając się na niedawnej wypowiedzi Andrzeja Masseła, podsekretarza stanu w Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej. – *Nie znamy dokładnie długości tych odcinków, prawdopodobnie chodzi o 4 tys. km, bo odmawia się nam dostępu do informacji i wyliczeń, na których podstawie podejmowane są tak drastyczne decyzje* – wyjaśniał na konferencji prasowej, która odbyła się 7 grudnia w Warszawie, Rafał Milczarski, prezes zarządu Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych. >>>

20  
lat

*Grupa CTL Logistics  
jest międzynarodowym  
koncernem logistycznym  
działającym od 1992 roku  
na rynku w Polsce  
i w krajach europejskich*



- Transport kolejowy i samochodowy
- Transport intermodalny
- Obsługa bocznic kolejowych
- Przeladunki w portach morskich
- Przeladunki w terminalach lądowych
- Obsługa celno-spedycyjna
- Budowa i serwis infrastruktury kolejowej
- Dzierżawa taboru kolejowego



**CTL LOGISTICS**  
Connecting Europe

[www.ctl.eu](http://www.ctl.eu)



### Linie da się ocalić

Jacek Prześluga,  
były prezes PKP Intercity  
i były członek zarządu PKP S.A.

Nie do końca wierzę w to, że pomysł restrukturyzacyjny polegający na likwidowaniu linii kolejowych w ogóle się w Polsce spełni. Dlaczego? – Bo jestem być może jednym z nielicznych, który widział raport McKinseya (postulujący zmniejszenie wielkości linii kolejowych w Polsce) w pierwotnej postaci. Wtedy było to 8 – 9 tys. km linii. Tyle trzeba było ściąć. Doszlibyśmy wówczas z obecnego poziomu 19 tys. km do około 10-11 tys. km. Nie minęło wiele czasu, a minister Andrzej Massel mówi o 15 tys. km, z których trzeba ściąć 4-5 tys. km. Dzisiaj słyszymy hasło zapowiadające likwidację 3 tys. km linii.

Można sobie planować coś będąc urzędnikiem „Peelki” czy politykiem i ustalać, że tniemy, utrzymujemy, zostawiamy, modernizujemy albo nic z tym nie robimy. Uważam, i myślę, że jesteśmy w tym zgodni, że w Polsce część linii kolejowych zlikwidować trzeba, bo one są zbędne. Nie ma się co oszukiwać, że jest jakaś część linii zbędnych z punktu z punktu widzenia interesariuszy, czyli pasażera, przewoźnika towarowego, przewoźnika pasażerskiego, samorządów, dzisiejszego i przyszłego popytu. Ale nie może o tym decydować polityk, bo chce się przypodobać wyborcom. Ci wszyscy interesariusze muszą o tym decydować. Nie pojedyncze osoby, nie pojedyncze struktury.

Narysowanie czerwonych linii na mapie sieci kolejowej, według mnie, menadżera kolejowego, nie powinno przesądzać o ich wycięciu. To sygnał do twórczej kreatywnej roboty. Ja wykorzystując fundusze unijne, czyli coś co nam się zdarza raz na sto lat, ocalilibym te czerwone linie od wycięcia.



### Gdy ginie linia, robi się zaścianek

Leszek Miętek,  
prezydent Związku Zawodowego  
Maszynistów Kolejowych

Kwestia likwidacji linii kolejowych w Polsce dotyczy nie tylko przewoźników, pracodawców i związków zawodowych, lecz jest to problem ogólnonarodowy. Starzy kolejarze, z którymi rozmawiam, pamiętają okres powojenny, gdy sowieci rozbierali u nas linie kolejowe i wywozili je na wschód. Rzecz w tym, że oni zdążyli zdemontować 300 km linii kolejowych na Pomorzu, natomiast pan minister Sławomir Nowak w krótkim czasie chce ich zdemontować dziesięciokrotnie więcej. Przypomnijmy tutaj, że według statystyk, od 1998 do 2012 r. ubyło nam około 6-7 tys. kilometrów linii.

Ten kto uważa, że jeżeli odetnie dostęp do centrów logistycznych, do dużych ośrodków przemysłowych, pozamyka okno na świat, szczególnie w rejonach wschodnich, gdzie kolej zapewnia dostęp do cywilizacji, do pracy, szkoły czy do lekarza i myśli, że na tych liniach, które pozostaną wzrośnie efektywność, to jest w dużym błędzie. Gdybym ja był przedsiębiorcą i odcięto mi 20-kilometrowy dojazd do firmy, której dostarczałem towary, zwiększając moje koszty z powodu konieczności ich przeladunku na samochody, to odwołałbym całą relację, a nie tylko tę 10-kilometrową.

Podczas, gdy w Unii Europejskiej stawia się na rozwój kolei, to polski rząd ją likwiduje. Mamy dziś stan infrastruktury kolejowej na poziomie Trzeciego Świata, a stawki dostępu jedne z najwyższych w Europie. Niebywałą rzeczą jest stwierdzenie prezesa PKP SA, że nie opłaca się budować i modernizować linii kolejowych, bo to dużo kosztuje. Z map przedstawiających docelowy kształt linii kolejowych w Polsce wynika, że kolej nie będzie wykorzystywana dla krwiobiegu gospodarczego kraju, a jedynie dla korytarzy transeuropejskich, służących przede wszystkim gospodarce europejskiej, a nie polskiej.

Zdaniem szefa ZNPK trudno traktować jako wyczerpujące i przekonujące wyjaśnienie Jakuba Karnowskiego, który stwierdził: – *Mamy policzony każdy odcinek linii, jakie są z niego przychody, jakie koszty. (...) W ten sposób wyłoniliśmy te odcinki, które przynoszą największe straty i musimy je wyłączyć z eksploatacji właśnie po to, żeby PKP PLK mogły normalnie funkcjonować i nie zwiększały w nieskończoność opłat za dostęp do torów dla przewoźników.*

Statystyki te kwestionuje się w liście otwartym. Jego sygnatariusze zwracają uwagę, że według szacunków samej „Peelki”, wyzbycie się 4 tys. km linii kolejowej przenieść może roczne oszczędności rządu około 40-50 mln zł, co stanowi około 1,5% rocznego budżetu zarządcy infrastruktury kolejowej. Stwierdzono, że w świetle wartych miliardy złotych projektów inwestycyjnych oraz idących w miliony złotych rocznie kosztów managementu w całej Grupie PKP, teoretycznie zaoszczędzone pieniądze w żadnym stopniu nie przyczynią się do uzdrowienia narodowego zarządcy infrastruktury.

### Mit optymalizacji

W publicznych wypowiedziach przedstawicieli resortu transportu i prezesa zarządu PKP Polskie Linie Kolejowe Remigiusza Paszkiewicza, nie używa się terminu „likwidacja linii”, lecz sformułowania „optymalizacja”. Podkreślają oni w ten sposób, że odcinki linii zakwalifikowane jako zbędne, bynajmniej nie muszą być od razu rozebrane. Można szukać różnych sposobów ich dalszego funkcjonowania. Możliwości takie stwarza stosowana obecnie ścieżka likwidacji linii. – *Jednakże dotychczasowe doświadczenia wskazują, że praktycznie nie są one wykorzystywane, gdyż zachowanie linii nie zapewnia żadnych środków budżetowych i w obecnej sytuacji budżetowej nierealnym jest, aby miało to się zmienić* – czytamy w liście.

Rafał Milczarski, prezes spółki Freightliner PL, zwrócił też uwagę na inne błędy popełniane przy obliczaniu przez PKP PLK kosztów oraz przychodów generowanych przez linie i odcinki przewidziane do „optymalizacji”. Przewoźnicy ponoszą – jak wiadomo – opłaty za każdy kilometr przejechanej trasy. Zarządca infrastruktury przyjmuje założenie, że jeśli po danej linii odbywa się znikomy ruch kolejowy, to likwidacja tego odcinka pomniejszy przychody spółki z tytułu udostępniania trasy w stopniu proporcjonalnym do realizowanej na nim pracy przewozowej.

Zakłada się, że po likwidacji 5 km torów, pociąg, który pierwotnie pokonywał trasę 500 km, przejdzie nią 495 km i dochody z tytułu udostępniania tras pozostaną niemal niezmienione. – *Jest to założenie całkowicie błędne, gdyż likwidacja rzadko uczęszczanych linii podważy ekonomiczny sens uruchamiania pociągów w całych relacjach z uwagi na dodatkowe koszty przeładunku i związane z tym straty. Likwidacja*

oraz zakładów celulozowych w Kwidzynie i Świeciu. Znajdujące się na liście linii 31 są niezbędne do obsługi przejść granicznych Siemianówka, Łupków i Mieroszów. Są to linie szerokotorowe do ładowni po polskiej stronie granicy. Bez nich zlokalizowane tam terminale upadną.

Cięcia mają objąć również linie łączące ważne ośrodki gospodarcze: linię

mentarz do listu otwartego, wskazano także na zapowiedzi likwidacji linii kluczowych dla obsługi przemysłu. Do zlikwidowania pójść mają też linie wyremontowane lub w będące obecnie w trakcie remontów finansowanych z Regionalnych Programów Operacyjnych. Rafał Milczarski podał tu przykłady linii nr 30 Łuków – Lublin Północny, linii nr 35 i 219 stanowiącej połączenie Olsztyn – Szczytno – lotnisko Szymany oraz linii nr 403 Piła Północ – Ulikowo, będącej bardzo ważnym fragmentem połączenia Bydgoszcz – Piła – Szczecin.

## W wypowiedziach przedstawicieli resortu transportu i prezesa zarządu PKP PLK Remigiusza Paszkiewicza, nie używa się terminu „likwidacja linii”, lecz sformułowania „optymalizacja”. Podkreślają oni w ten sposób, że odcinki linii zakwalifikowane jako zbędne nie muszą być od razu rozebrane.

*nawet kilkukilometrowej linii do zakładów przemysłowych może spowodować, że przeładunek z samochodów ciężarowych na pociąg okaże się nieopłacalny* – wyjaśnia Rafał Milczarski.

### Kosztowne cięcia

Nie są to bynajmniej rozważania teoretyczne. Z przedstawionego na konfe-

40 Sokółka – Suwałki, główne połączenie Suwałk z krajem i połączenie Augustowa, zapewniające znaczny ruch towarowy. Podobne funkcje spełnia linia 181 Herby Nowe – Kępno, po które odbywa się także ruch pociągów pospiesznych. Natomiast linia 370 Zielona Góra – Żary to jedyne połączenie kolejowe Żar i Żagania z resztą województwa lubuskiego oraz centralną i północną Polską.



W planie restrukturyzacji PLK mówi się o „potencjalnym wykluczeniu z eksploatacji nieużywanych lub charakteryzujących się znikomym wykorzystaniem” odcinków linii kolejowej o łącznej długości 3 tys. km.

rencji studium przypadków, widać, że planowane do zlikwidowania zostały linie, które stanowią nieraz ważne „końcówki” prowadzące do dużych zakładów przemysłowych. Chodzi tu m. in. o połączenie kolejowe Elektrowni Bełchatów

Zlikwidowane mają być linie ważne z punktu widzenia bezpieczeństwa energetycznego kraju: linia nr 33 z rafinerii Orlen w Płocku, linia nr 34 do Elektrowni Ostrołęka, linie 377, 430 – dojazdowe do dużych baz paliw. W prezentacji, stanowiącej ko-

### Katalog postulatów

Czy rzeczywiście wszystkie wymienione linie zostaną zlikwidowane? Prezes PKP PLK Remigiusz Paszkiewicz zapowiedział szerokie konsultacje na ten temat. Nie wiadomo czy i na ile załagodzą one narastający konflikt wokół torów. Pierre Tonon, dyrektor generalny Europejskiego Zrzeszenia Przewoźników Towarowych (ERFA), obecny na wspomnianej konferencji prasowej, zauważył, że plany likwidacji części sieci kolejowej w Polsce powinny być uzgadniane nie tylko z klientami, ale i z Unią Europejską. Podkreślił, iż o sprawie tej w imieniu zarządcy infrastruktury nie powinien się wypowiadać prezes PKP SA. Podważa to niezależność zarządcy infrastruktury.

Sygnatariusze listu otwartego postulują m. in.:

- ▶ Wprowadzenie moratorium na likwidację jakichkolwiek linii kolejowych w Polsce do zakończenia kolejnej perspektywy budżetowej UE (do 2020 r.).
- ▶ Opracowanie i uzgodnienie z przewoźnikami oraz samorządami spójnej metodologii, umożliwiającej szacowanie rzeczywistych kosztów i korzyści funkcjonowania i likwidacji danej linii kolejowej.
- ▶ Zasadniczą zmianę polityki transportowej państwa, „która obecnie rażąco dyskryminuje kolej”.
- ▶ Wyrównanie nakładów inwestycyjnych i utrzymaniowych na drogi i na kolej. Powinno się zwiększyć nakłady na transport szynowy, zapóźniony od dwóch dekad.
- ▶ Wprowadzenie uregulowań zwalniających PKP PLK z obowiązku ponoszenia kosztów oraz wszelkich ciężarów podatkowych związanych z władaniem liniami nieeksploatowanymi. Linie, które w danym momencie nie są wykorzystywane, powinny stanowić rezerwę infrastrukturalną pod przyszły rozwój kolei ◀

Franciszek Nietz



## Polska bliżej europejskiej kolei bez granic

- Sferę rozwiązań służących procesom zarządzania i sterowania ruchem

kolejowym oraz zwiększającym jego bezpieczeństwo czeka w Polsce rewolucja

– zapewniał w połowie 2010 r. Marek Pawlik, ówczesny wiceprezes PKP Polskie Linie Kolejowe. Owa „rewolucja” była jednak już wówczas o kilka lat opóźniona, a jej przyspieszenie, dostrzegalne w ostatnich miesiącach, wynika bardziej z konieczności niż konsekwentnej realizacji ambitnej strategii.

Narodowy Plan Wdrażania Europejskiego Systemu Zarządzania Ruchem Kolejowym (European Rail Traffic Management System – ERTMS) rząd polski przyjął w marcu 2007 r. Dokument ten został bardzo do-

brze przyjęty w Brukseli. Zakładał on przeprowadzenie pierwszych prac na odcinku pilotażowym, na linii E30, w latach 2007-2009. Bariery finansowe i organizacyjne w zakresie unowocześnienia infrastruktury, jak również wymogi

techniczne związane z instalacją takiego systemu (konieczność modernizacji linii kolejowej), sprawiły że wystartował on z ponad dwuletnim poślizgiem.

### Z Husarzem 200 km/godz.

Dopiero w sierpniu 2009 r. podpisany został pierwszy kontrakt na wdrożenie na 224 km odcinku Centralnej Magistrali Kolejowej, na trasie Grodzisk Mazowiecki – Zawiercie, Europejskiego Systemu Kontroli Pociągu (European Train Control System – ETCS), jednego z dwu głównych elementów ERTMS. Inwestycję na CMK realizował Thales Transportation Systems, czołowy dostawca nowoczesnych technologii dla linii kolejowych. Będzie to jedna z najdłuższych linii w Europie Środkowej wyposażona w system ETCS. Dzięki tej inwestycji możliwe stało się podniesienie prędkości przejazdu na CMK i zapewnienie interoperacyjności transportu kolejowego – swobodnego poruszania się pociągów po sieciach różnych państw, bez konieczności zatrzymywania się na granicach i wymiany lokomotyw oraz maszynistów. Zgodnie z umową, system ten powinien zostać zainstalowany do 30 czerwca 2011 r.

### ERTMS/ETCS poziomu 1

Transmisja danych realizowana jest przez transmisję punktową za pomocą eurobalisy (urządzenia elektronicznego zamontowanego pośrodku torowiska oraz pod spodem taboru), a w niektórych przypadkach przez transmisję odcinkową (tzw. europętla lub uaktualnienie radiowe). Kodery LEU przetwarzają sygnały z urządzeń przytorowych na odpowiednie sygnały eurobalisy. Detekcja pociągów (stwierdzenie zajętości danego odcinka torów) realizowana jest za pomocą urządzeń torowych, zwykle obwodów torowych lub liczników osi. Informacje sterowania ruchem kolejowym przesyłane są do maszynisty za pomocą urządzeń sygnalizacji kabinowej, a także przy pomocy sygnalizatorów przytorowych.

### ERTMS/ETCS poziomu 2

Transmisja danych realizowana jest za pomocą ciągłej transmisji radiowej (GSM-R). Niektóre funkcje wymagają uzupełnienia transmisji radiowej przez transmisję punktową (eurobalisa). Detekcja pociągów realizowana jest za pomocą urządzeń torowych, zwykle obwodów torowych lub liczników osi. Informacje sterowania ruchem kolejowym przesyłane są do kierującego pociągiem za pomocą urządzeń sygnalizacji kabinowej, a także – opcjonalnie – przy użyciu sygnalizatorów przytorowych. Zezwolenie na jazdę, za pośrednictwem systemu GSM-R wydaje Centrum Sterowania Radiowego (RBC), będące sercem części naziemnej systemu.

Jego testy zakończyły się pomyślnie w listopadzie 2012 r. Miały one na celu sprawdzenie poprawności współpracy między urządzeniami przytorowymi, tzw. balisami, a lokomotywą EU44 „Husarz”, eksploatowaną przez PKP Intercity i wyposażoną w urządzenia odbiorcze. Podczas prób poruszała się ona z prędkością 160 km/godz., jednak docelowo, po uruchomieniu ETCS i współdziałającego z nim Globalnego Systemu Kolejowej Radiokomunikacji Ruchomej (GSM-R), możliwe będzie przyspieszenie do 200 km/godz. Intercity dysponuje obecnie 10 lokomotywami tego typu, zakupionymi od Siemens za ponad 40 mln euro.

W czerwcu 2012 r. spółka ogłosiła przetarg (w trybie negocjacji) na dostarczenie, zabudowę, uruchomienie oraz wdrożenie do eksploatacji na pozostałych 9 „Husarach” kompletów urządzeń pokładowych systemu ETCS poziomu 2. wraz z systemem GSM-R. Jest to niezbędne, bowiem, zgodnie z obowiązującymi obecnie przepisami, prowadzenie pociągu

z prędkością ponad 160 km/godz. wymaga sygnalizacji kabinowej. Przewiduje się, że wraz z wejściem w życie rozkładu jazdy 2013/2014, Centralna Magistrala Kolejowa będzie pierwszą linią w Polsce wyposażoną w ETCS.

### Opóźniony GSM-R

Na Centralnej Magistrali Kolejowej ETCS został zamontowany na poziomie 1., umożliwiającym dostosowanie go następnie do poziomu 2. Natomiast kolejna umowa, zawarta 13 maja 2010 r. między spółką PKP PLK i Bombardier Transportation, przewidywała dostawę, zabudowę, testy oraz uruchomienie tego systemu już na poziomie 2. Zakres prac obejmował 84,4 km linii kolejowej E 30 od stacji Legnica do granicy państwowej. Będzie to pierwsza, pilotażowa instalacja urządzeń ERTMS/ETCS poziom 2 dostosowana do warunków polskich. – *W ten sposób przetrzemy po raz pierwszy ścieżkę homologacji europejskiej dla tzw. składników interoperacyjności i podsystemu*

### Ile to kosztuje?

Przyjmując Narodowy Plan Wdrażania ERTMS, rząd polski miał świadomość znacznych kosztów z tym związanych, ale zakładał, iż otrzyma z Unii Europejskiej dofinansowanie nawet na poziomie 80% wydatków.

Koszty wdrożenia ERTMS w Polsce do 2025 r. oszacowano następująco:

- budowa
  - ETCS około 14,2 mld zł (dla 5 tys. linii kolejowych i 1513 pojazdów trakcyjnych).
  - GSM-R około 4,6 mld zł (dla 15 tys. linii kolejowych i 3777 pojazdów trakcyjnych).
- utrzymanie
  - ETCS około 120 mln zł rocznie.
  - GSM-R około 180 mln rocznie.

Należy zauważyć, że wyceny tej dokonywano w 2007 r. Od tego czasu koszty te mogły się jeszcze zwiększyć.



# Zakazy ruchu dla ciężarówek w Europie

[www.trafficban.com](http://www.trafficban.com)

[www.zakazyruchu.pl](http://www.zakazyruchu.pl)



## Jedna, wspólna kolej

Siim Kallas,  
wiceprzewodniczący Komisji Europejskiej,  
komisarz ds. transportu

Odkąd parowóz zapoczątkował w początkach XIX wieku erę nowoczesnej podróży koleją po Europie, ludzie marzyli o stworzeniu jednolitego europejskiego obszaru kolejowego. Nie było to jednak łatwe, transport kolejowy rozwijał

się głównie w granicach narodowych. Każdy kraj dążył do utworzenia własnego systemu, z własnymi standardami technicznymi i operacyjnymi. Konsekwencje tego odczuwalne są do dziś.

Dwa wieki później w Europie działała nadal kolej różniące się rozstawem szyn, systemami sygnalizacji i kontroli ruchu. Mimo tych technicznych barier wierzę jednak, że dziś jesteśmy bliżej realizacji tego marzenia, a idea stworzenia jednolitej europejskiej kolei łączącej nasz kontynent z północy na południe i ze wschodu na zachód, jest wciąż żywa i możliwa do realizacji.

W osiągnięciu tego celu jedną z głównych ról ma do odegrania ERTMS, europejski system zarządzania ruchem kolejowym. Zapewnia on jednolity ogólnoeuropejski standard dla urządzeń sygnalizacyjnych, umożliwiając efektywną kontrolę pociągów i wysoki stopień bezpieczeństwa podróżowania. Dzięki temu pociągi będą mogły bezproblemowo poruszać się po kompatybilnych sieciach kolejowych – bez opóźnień, dodatkowych kontroli czy zmiany lokomotyw na granicach. ERTMS ma też kluczowe znaczenie dla zwiększenia konkurencyjności Europy oraz dla zrównoważonego i trwałego rozwoju jej gospodarki.

Wiele zalet ERTMS pozostanie jednak niewykorzystanych, gdyby został on wdrożony tylko w jednym kraju. Jeśli państwa członkowskie UE wspólnie zdecydowały o wprowadzeniu tego systemu i zaakceptowały harmonogram jego wdrażania, powinny również wspólnie podjąć dalsze kroki. Musimy zjednoczyć nasze wysiłki, jeśli chcemy, aby pociągi mogły swobodnie poruszać się po całej transeuropejskiej sieci transportowej.

w części przytorowej i pokładowej – podkreślał Janusz Kućmin, generalny przedstawiciel Bombardier Transportation na Polskę. Inwestycja ta, o wartości 54 mln zł netto, zrealizowana została w ramach programu modernizacji Paneuropejskich Korytarzy Transportowych (odcinek Legnica – Bielawa Dolna należy do południowej odnogi korytarza ETCS Akwizgran – Duisburg – Berlin – Warszawa) i współfinansowana jest z unijnego Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.

W 2008 r., według pierwotnych planów, powinien być ogłoszony pierwszy przetarg na pilotażowe wdrożenie, na wspomnianym odcinku linii E30 Legnica – Bielawa Dolna, drugiego składnika ERTMS – Globalnego Systemu Radiokomunikacji Ruchomej (GSM-R). Do końca 2010 r. miał on funkcjonować już na 43 odcinkach sieci kolejowej w Polsce o łącznej długości 5623 km. Projekt ten traktowano jako swoistą „przygrywkę” do znacznie większego kontraktu, przewidującego wdrożenie GSM-R na około 15 tys. km linii kolejowych. Koszty tej ostatniej inwestycji szacowano już wówczas na ponad 3 mld zł.

Suma ta, jak również wieloletnie zaniedbania w zakresie infrastruktury kolejowej, a także kompetencyjne spory między spółkami grupy PKP sprawiły, że Polskie Linie Kolejowe dopiero w połowie 2010 r. ogłosiły przetarg na budowę infrastruktury systemu GSM-R na wspomnianym pilotażowym odcinku E 30. Przetarg wygrał austriacki Kapsch CarrierCom. Projekt ten znajduje się na liście projektów indywidualnych Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko i jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Funduszu Spójności.

## Wyścig z czasem

Na wdrażanie w Polsce systemów zarządzania i sterowania ruchem kolejowym przeznaczaliśmy zaledwie 1,4 mld zł, przy blisko 20 mld zł, które mają być wydatkowane na modernizację torów. Na zaktualizowanej w listopadzie 2012 r. liście tzw. projektów indywidualnych POIiŚ, oprócz wspomnianych już inwestycji na linii E30, znalazło się wyposażenie w system ERTMS/ETCS poziomu 2. (wraz z systemem GSM-R) linii E65, na odcinku Warszawa-Gdynia, budowa infrastruktury sys-

temu ERTMS/GSM-R na linii E20/C-E20 na odcinku Kunowice-Terespol oraz pierwszy etap budowy infrastruktury systemu GSM-R na liniach kolejowych „zgodnych z Narodowym Programem Wprowadzania GSM –R”. Ten ostatni projekt trafił do listy podstawowej z listy rezerwowej. Drugi etap budowy infrastruktury telekomunikacyjnej na pozostałych liniach kolejowych pozostał w rezerwie i nic nie wskazuje, by inwestycją tę udało się zrealizować w obecnej unijnej perspektywie finansowej 2007-2013.

Trzeba jednak przyznać, że w ostatnich miesiącach Polskie Linie Kolejowe zdecydowanie przyspieszyły z wdrażaniem ERTMS. 28 listopada 2012 r. otwarto oferty na przetarg obejmujący opracowania projektu, budowę i wdrożenie GSM-R na linii kolejowej E20 Kunowice – Terespol. Inwestycję podzieloną na pięć części (tzw. LOT-ów) zrealizują spółki: Netia Siemens Network, Kapsch CarrierCom oraz Alcatel Lucent. Projekt ten musi być zakończony najpóźniej w I kwartale 2015 r., aby zdążyć z rozliczeniem kosztów i nie stracić unijnego współfinansowania.

Szybkie tempo prac niezbędne będzie również przy realizacji projektu obejmującego zaprojektowanie i montaż europejskiego systemu zarządzania ruchem kolejowym na terenie ośmiu lokalnych centrów sterowania (Nasielsk, Ciechanów, Działdowo, Iława, Malbork, Tczew, Gdynia, Gdańsk) na linii E65. Projekt ten, o kosztach przekraczających 1,2 mld zł, podpisano 20 grudnia w siedzibie PKP PLK z konsorcjum firm: Bombardier Transportation (ZWUS) Polska, Thales Polska oraz Nokia Siemens Network. Zabudowę urządzeń sterowania ruchem kolejowym w ramach LCS między Żyrardowem a stacją Koruszki przewiduje natomiast umowa podpisana pod koniec ubiegłego roku z Centrum Unijnych Projektów Transportowych.

Gra o wdrożenie ERTMS na polskich liniach kolejowych, to nie tylko sprawa terminowego i pełnego wykorzystania dużych unijnych dotacji. To także kwestia naszej wiarygodności. Przystępując do UE zobowiązaliśmy się bowiem do zapewnienia interoperacyjności przebiegających przez nasz kraj międzynarodowych korytarzy transportowych. W Master Planie wdrażania ERTMS w Unii Europejskiej podano nie tylko nieprzekraczalne terminy wdrażania tego systemu w Polsce, ale wskazano dokładnie gdzie ma on być zainstalowany. Dotyczy to nie tylko odcinków konkretnych linii kolejowych, ale także ważnych dla przewoźników towarowych stacji, takich jak Poznań-Franowo, Zbąszynek Towarowy, Warszawa-Praga, Wrocław, Opole i Gliwice. ◀

Franciszek Nietz



## Wkrótce testy systemu ETCS 2

Już w marcu rozpoczną się testy nowoczesnego systemu wspomagającego pracę maszynisty. Próby odbędą się na linii kolejowej E 30 pomiędzy Legnicą a granicą państwa.

Europejski system zarządzania ruchem kolejowym – ERTMS – zapewni interoperacyjność transportu kolejowego w Europie, czyli umożliwi swobodny przejazd pociągów między sieciami kolejowymi różnych zarządców. ERTMS obejmuje zunifikowaną europejską radiolączność pociągów GSM-R oraz system bezpiecznej kontroli jazdy pociągu ETCS. System ETCS zapewnia wysoki poziom bezpieczeństwa dzięki przekazowi do ka-

Okmiany – Bolesławiec – Zbryzdowa. Odcinek ten ma zweryfikować przyjęte założenia dotyczące zastosowanych rozwiązań technicznych – wyjaśnia Ryszard Biernat, kierownik kontraktu z ramienia Spółki PKP PLK S.A., która realizuje inwestycję.

– Testy będą prowadzone według specjalnie opracowanych scenariuszy operacyjnych i przypadków testowych. Jeśli wypadną pomyślnie, na pozostałych odcinkach

wdrożenia systemu ETCS i GSM-R na całej sieci kolejowej. Narodowy Plan Wdrażania Europejskiego Systemu Zarządzania Ruchem Kolejowym przewiduje, że w Polsce planowane jest wdrożenie systemu ETCS na 5 000 km, a GSM-R na 15 000 km linii kolejowych.

Oba systemy przygotowane są do realizowania swoich funkcji dla pociągów konwencjonalnych, kursujących z prędkością do 200 km/godz., a także pociągów dużych prędkości.

Dzięki wdrożeniu systemu ERTMS na polskich torach podwyższone zostanie również bezpieczeństwo prowadzenia pociągów. System pozwoli na bardziej elastyczne zarządzanie ruchem kolejowym, co pozytywnie wpłynie na punktualność pociągów. Wprowadzone standardy wpłyną na podniesienie parametrów eksploatacyjnych głównych tras przewozowych, w tym zwiększenie interoperacyjności kolei.

### Jak działa ETCS 2

W Polsce prowadzenie pociągu z prędkością przekraczającą 160 km/godz. wymaga sygnalizacji kabinowej, ponieważ maszynista może nie dostrzec wszystkich sygnałów i ostrzeżeń z urządzeń znajdujących się na szlaku. Używając urządzeń ETCS i GSM-R, maszynista może lepiej kontrolować prowadzenie pociągu, ponieważ całą sytuację ruchową ma wyświetloną na monitorze w swojej kabinie. Ponadto otrzymuje od systemu wiele istotnych informacji, m.in. o maksymalnej dopuszczalnej prędkości na danym odcinku czy o jego zajętości przez inne skład. Dzięki temu może odpowiednio reagować i dostosować jazdę pociągu do panujących warunków.

Cała inwestycja zakończy się w czwartym kwartale 2014 roku. ◀

*Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2007-2013.*



biny maszynisty informacji z urządzeń instalowanych na liniach kolejowych, a dodatkowo GSM-R umożliwia łączność głosową pomiędzy dyspozytorami ruchu zarządzającymi ruchem kolejowym na danym obszarze i maszynistami prowadzącymi pociągi.

Na linii kolejowej E 30 z Legnicy do Bielawy Dolnej PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. zakończyły montaż urządzeń przytorowych ETCS poziomu 2 oraz masztów radiokomunikacyjnych systemu GSM-R. System jest obecnie w fazie uruchamiania i prowadzone są przygotowania do testów z wykorzystaniem lokomotywy wyposażonej w urządzenia pokładowe. Rozpoczną się one w marcu. – Testy ETCS w pierwszej kolejności będą prowadzone na pilotażowym odcinku

zostaną przeprowadzone w mniejszym zakresie – dodaje kierownik.

Wdrożenie systemu ERTMS realizowane jest w ramach projektu „Modernizacja Lini Kolejowej E 30, etap II. Pilotażowe wdrożenie ERTMS/ETCS i ERTMS/GSM-R w Polsce na odcinku Legnica – Węgliniec – Bielawa Dolna” POIiŚ 7.1-15.1. W IV kwartale 2012 roku PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. zawarły umowę o dofinansowanie projektu przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, wg której maksymalna kwota wydatków kwalifikowanych wynosi 113 414 932, 95 PLN.

Projekt ma charakter pilotażowy. Planowane testy mają potwierdzić jego funkcjonalność wyniki ich posłużą zaś do

# Kopalnie, wożone koleją

W dostawie towarów ponadgabarytowych, zwłaszcza przy dużych odległościach, wykorzystywany jest transport kolejowy. Przykładem tego jest przewóz przez DB Schenker Logistics 3,5 tys. t sprzętu górniczego dla Grupy Kopex, na trasie Polska-Syberia o długości 5 tys. km.

**K**opex to firma mająca wieloletnie doświadczenie w rozpoznawaniu złóż i dostarczaniu maszyn górniczych, ciężkich konstrukcji stalowych, projektów oraz technologii, zarówno dla górnictwa podziemnego i odkrywkowego, wszędzie tam, gdzie występują surowce naturalne. Kompleksowość oferowanych rozwiązań przyczyniła się do tego, że Grupa Kopex stała się trzecią co do wielkości firmą z branży górniczej na świecie i pierwszą w Polsce.

Rosja natomiast to największy producent i eksporter węgla kamiennego w Europie. Zgodnie z planem rozwoju górnictwa do 2030 r. chce zainwestować 120 mld dol. w jego modernizację. Szansę tę wykorzystuje Grupa Kopex.

## Szansa, ale też ryzyko

W całej swej historii Kopex dostarczył do Rosji 130 zmechanizowanych kompleksów ścianowych – jednostek, które obejmują całe wyposażenie przodka wydobywczego. W 2011 roku firma wygrała konkurs ofert na dostawę kompleksu ścianowego do kopalni Antonowskaja z rosyjskiego holdingu Sibuglemet. Rosja postawiła jednak restrykcyjne warunki, jeśli chodzi o czas realizacji kontraktu, a umowy obciążono wysokimi karami.

Wartość kontraktu na wyposażenie kopalni w Nowokuźniecku wynosiła ponad 16 mln euro. Ładunek, który trzeba było przewieźć ważył 3,5 tys. t i zająłby aż 200 ciężarówek. Były to bardzo cięż-



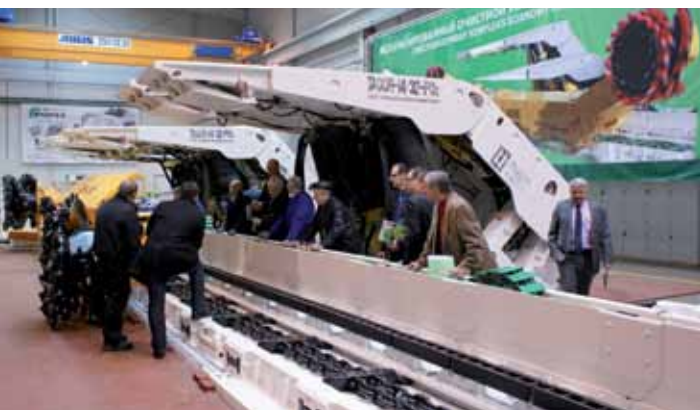
kie i duże maszyny, których przetransportowanie wymagało doświadczenia i odpowiedniego sprzętu. Z tych to też powodów Grupa Kopex bardzo starannie szukała odpowiedniego przewoźnika.

*- Kontrakt był szansą na szerokie zaistnienie na rynku rosyjskim, jednak cały czas wisiało widmo wysokich kar z powodu nieterminowych dostaw. Przy wyborze firmy logistycznej należało wziąć pod uwagę tylko te, które gwarantują kompleksowość oferowanych rozwiązań i pewność dostaw. Dopiero po dogłębnym poznaniu wymagań klienta można było wyodrębnić kluczowe czynniki, które zdeterminowały wybór DB Schenker Logistics – twierdzi Marek Szczepanek, główny specjalista handlowy w firmie Kopex Katowice.*

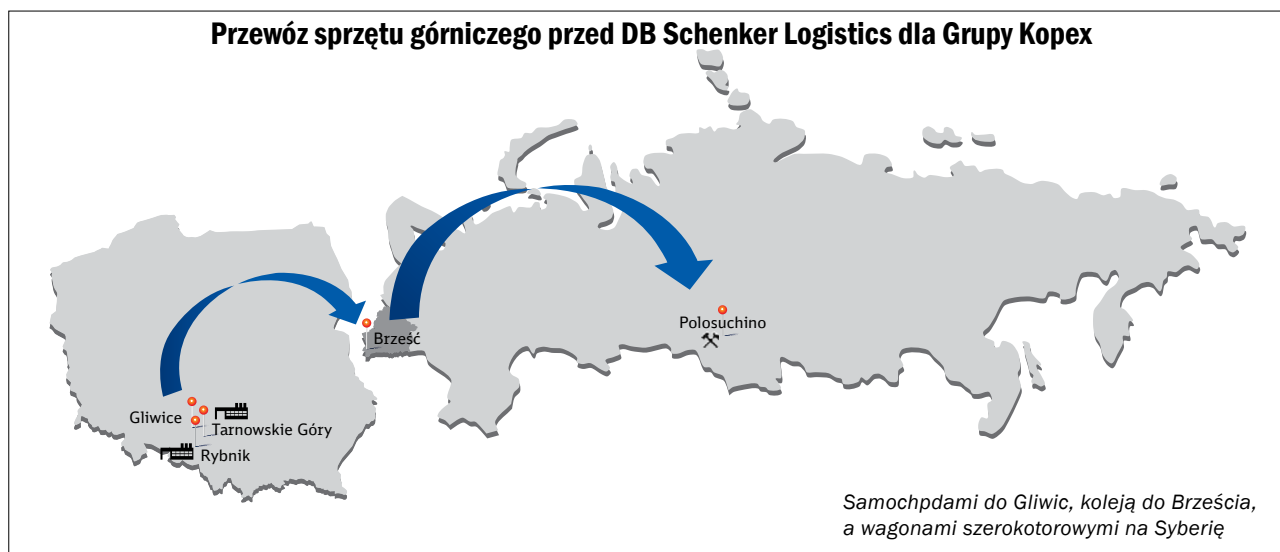
panek, główny specjalista handlowy w firmie Kopex Katowice.

## Wspólny projekt

Szczegółowe rozwiązanie przetransportowania poszczególnych elementów wyposażenia syberyjskiej kopalni Grupa Kopex zaprojektowała wspólnie z DB Schenker Logistics. Urządzenia wyprodukowane w Rybniku i Tarnowskich Górach transportowano samochodami do terminalu przeładunkowego w Gliwicach. Tam ładunek skonsolidowano, a następnie załadowano do wagonów kolejowych, zabezpieczono, wystawiono odpowiednią dokumentację i prze-



## Przewóz sprzętu górniczego przed DB Schenker Logistics dla Grupy Kopex



prowadzono odprawę celną. W sumie były to trzy pełnopociągowe składy.

Z Gliwic maszyny przewieziono koleją do przejścia granicznego w Brześciu pomiędzy Polską a Białorusią. Na granicy nastąpił przeładunek na wagony szerokotorowe, a po odprawie celnej transport pojechał w głąb Rosji. Całość operacji była monitorowana, a wymiana informacji wewnątrz DB Schenker Logistics i z Grupą Kopex odbywała się za pomocą platformy komunikacyjnej SharePoint. Dzięki takiemu rozwiązaniu komunikacja, wymagająca szeregu ustaleń, odbywała się w jednym miejscu.

- Można było zalogować się do systemu z każdego miejsca, nawet z domu, i sprawdzić, w którym miejscu na terenie Rosji znajduje się transport i w jakim terminie prawdopodobnie dotrze na miejsce – dodaje Marek Szczepanek.

Część urządzeń (16) zaopatrzonych w zaawansowane systemy sterujące wysyłano do Rosji transportem samochodowym, tak jak i urządzenia elektryczne wyprodukowane w Niemczech. Wszystkie te dostawy trzeba było skorelować z transportem kolejowym.



Osoby, odpowiedzialne za przygotowanie projektu Kopex Group: Krzysztof Szarkowski, dyrektor logistyki kolejowej Schenker Sp. z o.o., Renata Pajęcka, regionalny szef sprzedaży Schenker Sp. z o.o., Adam Kuśmirek, dyrektor Oddziału Katowice Schenker Sp. z o.o.

## W ekspresowym tempie

Przeprowadzenie operacji, począwszy od odbioru pierwszych urządzeń po finalną dostawę, zajęło około 60 dni. Transport z Brześcia do Nowokuźniecka zajął około 2 tygodni. W tym czasie pociąg w ciągu doby średnio przejeżdżał 800 km.

Na mocowanie i zabezpieczenie urządzeń w Polsce zużyto kilkanaście kilometrów pasów, a w Brześciu kilkadziesiąt kilometrów drutu. Jednak największym wyzwaniem było dostosowanie transportu do warunków klimatycznych panujących na Syberii. Urządzenia musiały być zabezpieczane niezamarzającymi płynami, które chroniły je przed

działaniem niskich temperatur nie tylko w czasie transportu, ale także w trakcie składowania na powierzchni kopalni przed ich zamontowaniem. Montaż i uruchomienie kopalni trwały w sumie około półtora miesiąca.

Terminy dostaw zostały dotrzymane, a urządzenia w trakcie transportu na tyle zabezpieczone, że dotarły nienaruszone na miejsce dostawy. Spełniono więc oczekiwania klienta co do całego projektu. W ciągu najbliższego roku realizowana będzie dostawa do trzech następnych kopalni na terenie Rosji, bardzo prawdopodobnie, że z udziałem DB Schenker Logistics. ◀

Elżbieta Haber

# W magazynach – stabilizacja

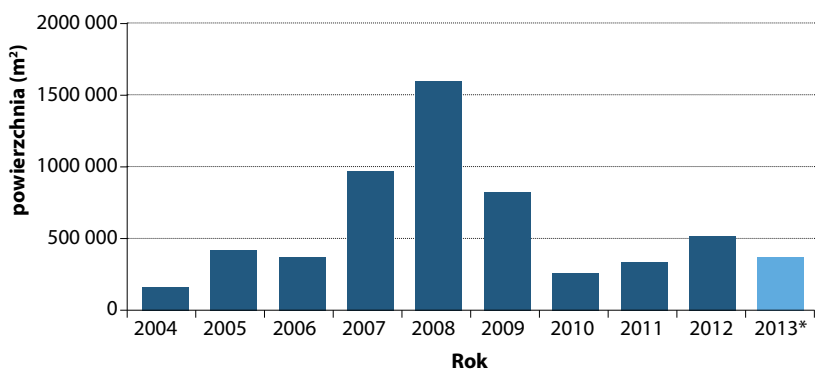
Według danych DTZ, zasoby nowoczesnych powierzchni magazynowych i lekkiej produkcji, oferowanych pod wynajem, pod koniec 2012 r. wynosiły blisko 7,4 mln m<sup>2</sup>, wobec 6,9 mln m<sup>2</sup> na koniec 2011 r. Region Warszawy (zwyczajowo dzielony na trzy strefy), będący najlepiej rozwiniętym i najbardziej dojrzałym rynkiem magazynowym w Polsce, wynosił 36,9% krajowych zasobów, podczas gdy 5 lat temu stanowił blisko połowę (48,9%)

**R**egion ten stopniowo zmniejsza swoją przewagę nad resztą kraju, co jest związane z dynamicznym rozwojem innych ośrodków regionalnych. Jednocześnie nadal jest to rynek charakteryzujący się zdecydowanie najwyższymi stawkami czynszów (w obrębie granic ad-

ministracyjnych Warszawy) oraz największym zainteresowaniem inwestorów.

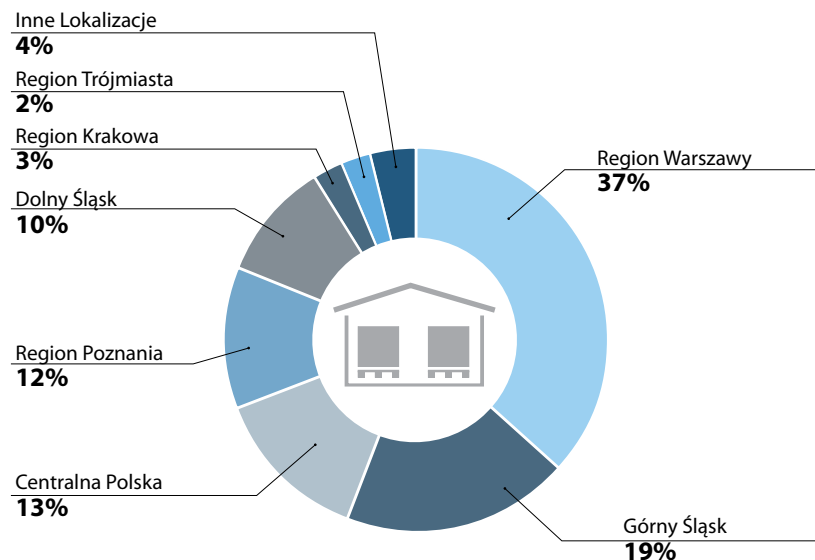
Wzrasta natomiast pozycja Górnego i Dolnego Śląska na logistycznej mapie Polski. Na znaczeniu zyskują również lokalizacje położone w większej odległości od dużych aglomeracji miejskich, w obrębie

## Nowa podaż powierzchni magazynowych i lekkiej produkcji w Polsce



Źródło: DTZ, \*prognoza

## Zasoby powierzchni magazynowych i lekkiej produkcji, IV kw. 2012



Specjalnych Stref Ekonomicznych, szczególnie pod kątem projektów BTS dla najemców z branży produkcyjnej. Tego typu obiekty w 2012 r. powstały m.in. w okolicach Tarnobrzega, Gorzowa Wielkopolskiego czy Świebodzina.

## Budowanie na zlecenie

W 2012 r. do użytku oddano obiekty o powierzchni ok. 530 tys. m<sup>2</sup>, co stanowi znaczący wzrost w porównaniu do roku 2011 (o 51%) oraz prawie dwukrotność poziomu nowej podaży zanotowanej w 2010 r. (wzrost o 97%). Jest to efekt m.in. rekordowego wolumenu transakcji najmu zawartych w 2011 r. oraz dużej liczby podpisanych umów typu „pre-let”. Obiekty powstające w oparciu o tego typu umowy oraz projekty BTS, budowane z myślą o konkretnych odbiorcach, stanowią zdecydowaną większość nowopowstających projektów. Deweloperzy w dalszym ciągu są ostrożni wobec realizacji projektów spekulacyjnych, które wiążą się z dużą większym ryzykiem.

Relatywnie wysoki poziom nowej podaży wynika ze stabilnego, wysokiego popytu na powierzchnie magazynowe. Duża aktywność najemców w 2012 r. przełożyła się na wysoki wolumen transakcji najmu, szacowany przez DTZ na blisko 1,7 mln m<sup>2</sup> (ujmując nowe transakcje i renegecje), co jest wynikiem nieznacznie niższym od rekordowego wolumenu (1,8 mln m<sup>2</sup>), zanotowanego w 2011 r. Operatorzy logistyczni tradycyjnie stanowili najważniejszą grupę najemców (odpowiadającą za 28,7%

popytu). Znaczący udział w popycie cechował również przedsiębiorstwa z branży produkcyjnej (13,4%), ze szczególnym uwzględnieniem sektora motoryzacyjnego oraz operatorów handlowych (9,9%).

### Regiony bez większych zmian

Największy udział w łącznym wolumenie transakcji najmu tradycyjnie przypadają na region Warszawy (jedna trzecia wolumenu). Drugie miejsce pod względem atrakcyjności dla najemców zajął region Centralnej Polski (17%), gdzie w 2012 r. zawarto kilka spośród najbardziej znaczących transakcji na rynku – m.in. Leroy Merlin (56 tys. m<sup>2</sup>) w Panattoni Park Stryków, FM Logistics w Europolis Park Poland Central (32 tys. m<sup>2</sup>) oraz Sonoco w Tulipan Park Stryków (23,7 tys. m<sup>2</sup>). Nieznacznie mniejsza wartość umów podpisana została natomiast w regionie Górnego Śląska, który spadł na trzecią pozycję.

### Stabilne ceny, mało pustostanów

Wysoki wolumen transakcji najmu w zeszłym roku przełożył się na stabilizację średniej stopy pustostanów, która przez większą część roku oscylowała na poziomie 11,5-12,0%, natomiast na koniec ostatniego kwartału spadła do ok. 10,8%. Najmniej dostępnych powierzchni jest na Górnym Śląsku (3,7% pustostanów) oraz w regionie Poznania (5,7%). Firmy szukające większych powierzchni w tych lokalizacjach muszą liczyć się z bardzo ograniczonymi możliwościami wyboru lub też uwzględnić czas realizacji nowego obiektu. Przy wyborze drugiego rozwiązania najemcy mogą rozpatrywać znacznie większą liczbę projektów – na Górnym Śląsku, w regionie Poznania, jak i w innych kluczowych lokalizacjach na terenie kraju deweloperzy posiadają grunty zabezpieczone pod rozbudowę istniejących lub budowę nowych parków magazynowych.

Wywoławcze stawki czynszu przez cały rok 2012 utrzymywały się na niezmiennym poziomie. Najdroższą lokalizacją dla najemców pozostaje warszawska Strefa I (położona w granicach administracyjnych Warszawy), gdzie stawki czynszu sięgają 5,25 euro/m<sup>2</sup>/miesiąc dla standardowych modułów (pow. 3 tys. m<sup>2</sup>) oraz 5,50 euro/1 m<sup>2</sup>/miesiąc, dla mniejszych modułów (pow. 0,5-2,5 tys. m<sup>2</sup>). Najniższe czynsze charakteryzują natomiast warszawską Strefę 3 (Błonie, Mszczonów, Teresin, Garwolin), gdzie najmniejsze wywoławcze stawki sięgają 2,30 euro/m<sup>2</sup>/za miesiąc. <

RC



### Minimalny spadek popytu

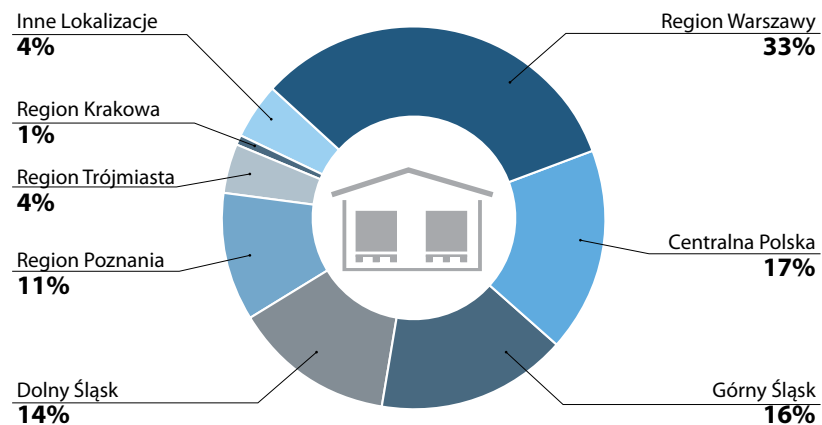
Michał Nawrot,  
Dział Doradztwa i Analiz Rynkowych, DTZ

W roku 2012 rynek nieruchomości magazynowych cechował się kontynuacją dotychczas obserwowanych, pozytywnych trendów. Pomimo negatywnych sygnałów związanych z otoczeniem makroekonomicznym, oczekujemy, że sytuacja na rynku magazynowym w 2013 r. będzie nadal

stabilna. Ze względu na silną bazę porównawczą z 2012 r., przewidywany jest nieznaczny spadek popytu oraz nowej podaży.

Opinię tę opieramy na silnych fundamentach rynkowych, przede wszystkim na rozwijającym się rynku handlowym, który jest jednym z kluczowych motorów wzrostu sektora magazynowego. Obecnie wygasa również duża liczba umów podpisanych w 2008 r., kiedy zanotowano bardzo wysoki wolumen wynajętej powierzchni, można więc oczekiwać, że duża część tych umów będzie renegocjowana, co wpłynie pozytywnie na wyniki rynku. Dodatkowym impulsem dla rozwoju sektora magazynowego będzie duże zainteresowanie ze strony inwestorów. Obiekty magazynowe i produkcyjne, szczególnie projekty BTS, zabezpieczone długoletnimi umowami najmu, zapewniają inwestorom wysoką stopę zwrotu przy relatywnie niskim poziomie ryzyka, dzięki czemu są aktywnie pożądanym przez graczy mających na celu dywersyfikację portfela inwestycyjnego.

### Wolumen najmu powierzchni magazynowych i lekkiej produkcji w 2012 roku, podział na regiony



### Największe umowy najmu zawarte przez operatorów logistycznych w 2012 roku

Park	Najemca	Powierzchnia (m kw.)
Prologis Park Dąbrowa	DHL	33 800
Europolis Park Poland Central	FM Logistics	32 000
Diamond Business Park Piaseczno	Logwin Air+Ocean	30 700
Panattoni Park Robakowo	Raben	26 700
Prologis Park Janki	Rohlig SUUS	25 400
PointPark Mszczonów	Fiege	20 600
Panattoni Park Stryków	Spedimex	16 500
PointPark Mszczonów	ID Logistics	14 800
Prologis Park Szczecin	Rhenus Contract Logistics	13 800
Prologis Park Poznań II	DSV	12 600

Źródło: DTZ

# Dominują operatorzy logistyczni

Rynek powierzchni magazynowych w 2012 r. odznaczał się stosunkowo dużym wzrostem podaży, ale nieco słabszą dynamiką popytu w porównaniu do 2011 r. Liczba pustostanów spadła do poziomu 10,7%. Do użytku oddano 508 tys. m<sup>2</sup> nowej powierzchni magazynowej klasy A, najwięcej w I kwartale (211 890 m<sup>2</sup>). W grudniu w budowie pozostawało ok. 201 tys. m<sup>2</sup>, najwięcej w regionie wrocławskim, warszawskim oraz poznańskim.

**C**ałkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce na koniec 2012 r. wynosiły ponad 7 514 tys. m<sup>2</sup>. Większość nowobudowanej powierzchni magazynowej (90%) powstaje dzięki wcześniej podpisanym umowom najmu (pre-lease). Warunkiem koniecznym do otrzymania finansowania inwestycji jest zabezpieczenie jej przedwstępnymi umowami najmu na okres minimum 5-7 lat, a w mniej atrakcyjnych lokalizacjach nawet na 10 lat. Ta tendencja z pewnością utrzyma się także w 2013 r.

Tylko niektórzy deweloperzy działający na polskim rynku zdecydowali się na realizację projektów spekulacyjnych. Przykładem może być I faza parku Gdańsk Kowale II (26 tys. m<sup>2</sup>) wybudowanego przez 7R Logistic lub rozpoczęcie realizacji I fazy North-West Logistic



Park w Szczecinie (7 tys. m<sup>2</sup>). W 2013 r. nadal będą dominować umowy typu pre-lease oraz obiekty powstające w systemie built-to-suit.

Popyt na nowocześniejszą powierzchnię magazynową w 2012 r. wyniósł ok. 1 570 tys. m<sup>2</sup>. Pod tym względem najkorzystniejszy był III kwartał, kiedy podpisano umowy na ok. 448 tys. m<sup>2</sup>. W ostatnim kwartale na niewiele mniej – około 397 tys. m<sup>2</sup>. Mimo obniżenia liczby pustostanów, czynsze w większości regionów były stabilne lub nawet

nieznacznie spadły. To skutek malejącego wolumenu najmu oraz rosnącej podaży, zwłaszcza w mniejszych regionach.

Największym rynkiem magazynowym w Polsce jest Warszawa i okolice (około 2 714 092 m<sup>2</sup>), następnie (kolejno): Górny Śląsk (ok. 1 469 837 m<sup>2</sup>), Poznań (ok. 1 022 843 m<sup>2</sup>), Polska Centralna (ok. 1 001 607 m<sup>2</sup>) oraz Wrocław (ok. 732 640 m<sup>2</sup>).

Największy popyt na powierzchnię magazynową generują branże oferujące produkty szybkozbywalne. W 2012 r. struktura najemców się nie zmieniła. Tradycyjnie dominują operatorzy logistyczni. Tuż za nimi plasują się sieci handlowe. Coraz bardziej aktywne są firmy z branży spożywczej, a na południu Polski pojawili się nowi najemcy z sektora motoryzacyjnego. Miało miejsce także kilka relokacji wśród firm z tej branży. To, obok podmiotów związanych z produkcją lekką, najaktywniejszy typ najemców na Górnym i Dolnym Śląsku.

Relatywnie niskie koszty pozyskania gruntów, dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej, udogodnienia oferowane w specjalnych strefach ekonomicznych, a także poprawiająca się infrastruktura drogowa będą sprzyjać rozwojowi rynku magazynowego. ◀

**Wojciech Dachniewski,**  
negocjator, Dział Powierzchni  
Przemysłowych i Magazynowych,  
Cushman & Wakefield

## Znaczące transakcje najmu zrealizowane w 2012 r.

- ▶ BTS (Panattoni) – Manuli Hydraulics w Radomsku (32 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ BTS (Goodman) – Metsä Tissue w Krapkowicach (26 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Prologis Park Dąbrowa (Prologis) – DHL (34 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni BTS Legnica (Panattoni) – Lear (32 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Prologis Park Teresin (Prologis) – DB Schenker (26 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Tulipan Park Stryków (Segro) – Hellmann (25 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni Park Bielsko-Biała (Panattoni) – Coty (17 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ PointPark Mszczonów (PointPark Properties) – ID Logistics (15 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni Park Łódź East (Panattoni) – Media Expert (12 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Tulipan Park Poznań (Segro) – FlexLink (12 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ PointPark Mszczonów (PointPark Properties) – Fiege (11 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni Park Stryków (Panattoni) – Raben (11 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni Park Mysłowice (Panattoni) – Magneti Marelli (9 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni Park Stryków (Panattoni) – Leroy Merlin (56 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Europolis Park Poland Central (CA Immo) – FM Logistic (32 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni Park Robakowo (Panattoni) – Raben (26 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Prologis Park Janki (Prologis) – ROHLIG SUUS Logistics (25 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Tulipan Park Stryków (Segro) – Sonoco (23 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni Park Stryków (Panattoni) – Spedimex (16,5 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni BTS Żary (Panattoni) – Syncreon (11 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Prologis Park Wrocław IV (Prologis) – Hi Logistics (11 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Panattoni Faurecia BTS II (Panattoni) – Faurecia (13,6 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Tulipan Park Warszawa (Segro) – Żabka (23 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Prologis Park Wrocław V (Prologis) – Neonet (17 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Prologis Park Teresin (Prologis) – Stokrotka (27,2 tys. m<sup>2</sup>).

# Faurecia ponownie z Panattoni

Panattoni Europe buduje już drugi obiekt produkcyjny dla firmy Faurecia, będącej jednym z wiodących producentów części samochodowych. Inwestycja liczy 13,6 tys. m<sup>2</sup>. W transakcji pośredniczyła agencja nieruchomości Colliers International.

Faurecia już po raz drugi wybrała Panattoni Europe jako partnera do realizacji nowej fabryki. Inwestycja powstaje na terenie Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, gdzie Faurecia dysponuje już jednym, własnym zakładem produkcyjnym. Powstający obecnie obiekt liczy 13,6 tys. m<sup>2</sup>, z czego około 12 tys. m<sup>2</sup> to powierzchnia produkcyjno-magazynowa. W miejscu tym wytwarzane i składowane będą dekoracyjne elementy wykończeniowe

wybudował już dla Faurecii w 2011 r. inwestycję o powierzchni magazynowo-produkcyjnej liczącej 17,6 tys. m<sup>2</sup>. W obu lokalizacjach istnieje możliwość rozbudowy obiektów o 100% powierzchni.

– Faurecia w Polsce zatrudnia ponad 6 tysięcy osób. Mamy w chwili obecnej 9 działających zakładów produkcyjnych, jedno centrum badawczo-rozwojowe oraz scentralizowaną księgowość na Europę Środkową. Wybór firmy Panattoni poprzedzony był badaniem rynku i negocjacjami z innymi

mi dostawcami. Panattoni zaproponowało najlepsze warunki, najlepsze terminy i najbardziej elastyczną współpracę. Realizacja inwestycji w Gorzowie Wielkopolskim przebiegła terminowo, w bardzo dobrej atmosferze współpracy i bardzo profesjonalnie. Na tyle dobrze, że podjęliśmy decyzję, aby grupie Panattoni powierzyć budowę naszego nowego zakładu w Legnicy – stwierdził Artur Zieleń, dyrektor operacyjny na Północną Europę, Faurecia. ◀

KK



wnętrza samochodów. 1,6 tys. m<sup>2</sup> zajmą pomieszczenia socjalno-biurowe.

Prace nad budynkiem przebiegają zgodnie z harmonogramem, a ich zakończenie planowane jest na marzec 2013 r. Po zakończeniu inwestycji Faurecia korzystać będzie łącznie z ponad 30 tys. m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni przemysłowej zajmującej dwa obiekty, zrealizowane we współpracy z Panattoni Europe. Deweloper, w Gorzowie Wielkopolskim położonym na terenie Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej,



Warehouses in Poland 2012

**magazyny W POLSCE**

4 edycja, jesień 2012

**Szukasz magazynu?**

Zamów BEZPŁATNY album

tel.: 0 795 550 440

[www.wydawnictwa.nowyadres.pl](http://www.wydawnictwa.nowyadres.pl)

nowyadres.pl

## Innowacyjne rozwiązanie

DKV i DHL Fracht w Polsce podpisały umowę, dzięki której kontraktowi przewoźnicy DHL Fracht Polska korzystać będą z kart paliwowych DKV. Program pilotażowy obejmie co najmniej 50 przewoźników współpracujących z DHL Fracht.

Umowa, podpisana w sierpniu 2012 r., zawiera formułę współpracy, która po raz pierwszy wdrażana jest w Polsce. Z kart DKV będą korzystać pojedynczy przewoźnicy, tworzący flotę DHL Fracht Polska. Otrzymają oni do ręki karty DKV na bazie umowy trójstronnej. Oznacza to, że nie poniosą żadnego ciężaru finansowego wydania kart, a jednocześnie uzyskają dostęp do pełnego pakietu usług DKV – włącznie z rabatami na liczne usługi oraz zwrotem VAT. Wzajemne rozliczenie pomiędzy DHL a partne-



rami będzie miało charakter kompensacyjny. Z preferencyjnych warunków skorzystać będą mogli wszyscy kontraktowi podwykonawcy DHL Fracht Polska. Będą mieli do dyspozycji pełen zakres usług DKV i najszerszą sieć stacji w Europie, na których można zapłacić jedną kartą paliwową. Właśnie ruszył program pilotażowy, obejmujący pierwszych 50 podwykonawców DHL Fracht Polska. Na bazie wypracowanych praktyk, do końca 2013 r. z kart DKV będą mogli skorzystać wszyscy partnerzy objęci programem. Szacunkowa liczba kart paliwowych oferowanych w ramach projektu to 600 sztuk. Rozwiązania przetestowane wraz z DHL Fracht otworzą drogę do nowego typu zbiorowych kontraktów w branży TSL. ◀

# Wspólne oszczędności w łańcuchu dostaw

Casbega, jedna z wiodących spółek firmy Coca Cola w Hiszpanii, kilka miesięcy temu rozpoczęła projekt optymalizacji procesów logistycznych oraz obniżenia kosztów w łańcuchu dostaw. Projekt realizowany jest we współpracy z firmą CHEP, specjalizującą się w rozwiązaniach z obszaru gospodarki opakowaniami zwrótnymi.

Casbega jest jedną z największych i jednocześnie najbardziej zaawansowanych technologicznie rozlewni napojów Coca Cola. Fabryka, zlokalizowana w Fuenlabrada (Madryt), została uruchomiona w 1980.

Przez okres ostatnich 30 lat przeżyła szereg zmian i modernizacji. Obecnie zajmuje powierzchnię 250 tys. m<sup>2</sup>, produkuje 275 rodzajów napojów i zatrudnia przy tym 900 pracowników. Głównym celem firmy jest sprawna realizacja zamówień i szybkie zaspokajanie popytu płynącego z rynku. Istotna w tym kontekście jest optymalizacja kosztów i dbałość o wysoką jakość obsługi klienta.

Casbega przyznaje, że właściwe zarządzanie logistyką stanowi dla firmy klucz do budowania jej przewagi konkurencyjnej w wymienionych obszarach. W związku z tym firma zdecydowała o wprowadzeniu rozwiązania CHEP do swojego łańcucha dostaw. Casbega wymieniła cały pool paletowy na wynajmowane niebieskie nośniki, na których realizuje dostawy do 68 tys. punktów sprzedaży detalicznej i wszystkich dystrybutorów produktów Coca Cola. – *Jako lider segmentu staramy się stosować rozwiązania, które stanowiąc będą wzór dla innych firm*



w branży napojowej, dlatego każda zmiana w łańcuchu dostaw jest poprzedzona wnikliwą analizą procedur oraz kosztów. Do współpracy z firmą CHEP podeszliśmy w taki sam sposób – weryfikując opłacalność tej inwestycji. W efekcie analizy zrezygnowaliśmy całkowicie z własnych palet na rzecz dwóch rodzajów nośników CHEP w rozmiarze 1200x800 (euro) oraz 800x600 (DHP). Automatyzacja linii produkcyjnych w naszej fabryce wiąże się z koniecznością stosowania wysokiej jakości palet. Nośniki CHEP spełniają surowe wymagania techniczne, a ich wykorzystanie do pakowania napojów daje nam gwarancję płynności produkcji. Równie istotna jest dla nas elastyczność i prostota we współpracy z kontrahentem. To w głównej mierze zdecydowało o podpisaniu kontraktu z firmą CHEP – podsumowuje współpracę José María Sánchez, dyrektor logistyki Casbega. ◀

KK



Zawsze aktualne informacje znajdziesz na

[www.TSLbiznes.pl](http://www.TSLbiznes.pl)



# Sprawniej między regałami

Efektywność operatora wózka widłowego zależy przede wszystkim od doświadczenia i umiejętności samego pracownika. Jednak dobór odpowiedniego narzędzia pracy, a więc parametrów i wyposażenia sprzętu, może w znaczny sposób usprawnić wykonywane przez niego zadania.

Pomimo coraz większej świadomości korzyści, jakie przynosi optymalizacja procesów magazynowych, rzadko kiedy poruszane są kwestie efektywności pracy samych operatorów wózków widłowych. Tymczasem to koszty utrzymania pracownika są najdroższym ogniwem w łańcuchu logistycznym i umiejętne zarządzanie w tym zakresie może przynieść znaczne oszczędności. Podstawowe znaczenie dla wydajności ma właściwa organizacja pracy, predyspozycje osobowe i umiejętności zatrudnionych, ale także odpowiedni dobór sprzętu.

## Kluczowe parametry

Podstawową wartością, która decyduje o wydajności wózka widłowego nie jest – wbrew temu, co często się sądzi – maksymalna prędkość, ale przyspieszenie. Ze względów bezpieczeństwa w magazynach i tak wprowadzane są ograniczenia prędkości, dlatego możliwość szybkiej jazdy w praktyce w niewielkim stopniu przekłada się na efektywność pracy. Dużo więk-



Elektryczny wózek widłowy STILL RX 50 w strefie załadunku

sze znaczenie ma za to przyspieszenie, które pozwala szybciej osiągnąć docelową prędkość dopuszczaną przez normy danego zakładu. Kolejne istotne w tym zakresie wartości to prędkość hamowania oraz podnoszenia i unoszenia wideł: z ładunkiem oraz bez. Determinują one czas, jaki poświęcany jest na wykonywanie poszczególnych manewrów podczas załadunku i rozładunku towarów.

## Na ograniczonej przestrzeni

Efektywna jazda wózka widłowego oznacza także zwrotność i stabilność, co przekłada się na szybkość pokonywania wąskich zakrętów między regałami magazynowymi czy wykonywania manewrów na ograniczonej przestrzeni. Kluczowe znaczenie mają tutaj promień skrętu oraz zastosowane rozwiązania konstrukcyjne, takie jak niski środek ciężkości wózka oraz wahliwie zamocowana oś kierująca. Mówiąc o ergonomii nie sposób pominąć kwestie widoczności. To nieograniczone pole widzenia podczas pracy operatora jest podstawą bezpieczeństwa w magazynie, ale przekłada się także na dokładność i wydajność pracy. Operator powinien mieć swobodny widok na widły oraz móc dokładnie rejestrować otoczenie wokół pojazdu. Umożliwiają mu to takie rozwiązania jak panoramiczny maszt, wysoko umieszczony fotel czy ażurowa konstrukcja dachu kabiny. Istotne są również zwiększające pole widzenia lusterka montowane po bokach pojazdu, a dodatkowo także w strategicznych punktach samego magazynu.

## Nacisk na ergonomię

Zaprojektowany pod kątem ergonomii wózek widłowy sprzyja efektywnej pracy. Brak komfortowych warunków w kabinie, niewygodna czy wymagająca wysiłku układ sterowania powodują zmęczenie i obniżenie koncentracji operatora, a w efekcie spadek wydajności. Dlatego konstruktorzy przykładają dużą uwagę do ergonomii stanowiska pracy, a widlaki wyposażają w systemy wspomagające sterowanie. Nowoczesne wózki widłowe mogą być sterowane nie tylko za pomocą tradycyjnych dźwigni, ale także intuicyjnego dżojstiku lub minidźwigni. W wielu modelach wózków widłowych stosowane jest rozmieszczenie pedałów analogiczne do samochodów osobowych, co ułatwia pracę kierowcom. Nie bez znaczenia jest także przestronna, zapewniająca swobodę ruchów kabina, ogrzewanie czy wygodny fotel. Ciekawym rozwiązaniem jest oferowany przez firmę STILL system RFID Safety. Dzięki transponderom montowanym w podłodze, które odczytują położenie wózka



Tomasz Sobczak,  
Regionalny Dyrektor Handlowy  
STILL Polska

widłowego w trakcie jazdy, system ma możliwość ingerowania w sterowanie pojazdem, wspomagając pracę operatora. Pozwala to m.in. automatycznie redukować prędkość w potencjalnie niebezpiecznych punktach, takich jak skrzyżowania czy zężenia, lub sterować oświetleniem wózka widłowego. Jeśli w magazynie wyznaczone zostały obszary wrażliwe bądź trasy jednokierunkowe, istnieje możliwość ich monitorowania i kontroli kierunku jazdy. System RFID jest więc sposobem na zwiększenie bezpieczeństwa oraz usprawnienie pracy operatorów.

## Podstawą jest bezpieczeństwo

Pamiętać jednak należy, że praca operatora wiąże się z bardzo dużą odpowiedzialnością, a każdy błąd niesie za sobą poważne ryzyko. Ewentualna kolizja, niedokładnie odłożona paleta czy niewłaściwie transportowany towar może wiązać się z niebezpieczeństwem dla infrastruktury magazynu, składowanych towarów, osób postronnych czy wreszcie samego operatora. Według Państwowej Inspekcji Pracy tylko w ubiegłym roku w wyniku wypadków z udziałem wózków widłowych poszkodowanych zostało 158 osób. Dlatego efektywna praca nigdy nie może oznaczać pośpiechu czy brawury. ◀

Tomasz Sobczak,  
Regionalny Dyrektor Handlowy  
STILL Polska

# Trzeci rok kampanii „Rzetelny przewoźnik”

Mijają dwa lata od zainicjowania kampanii przeciw kradzieżom i wyłudzeniom w transporcie drogowym „Rzetelny przewoźnik”. Obecnie trwają przygotowania do następnej edycji, która nieco zmieni charakter – będzie mówić o szeroko pojętym bezpieczeństwie i dobrych praktykach w transporcie drogowym. Akcja obejmie już nie tylko Polskę, Czechy i Słowację, ale również Litwę i Ukrainę.

**P**omysł na kampanię, która ograniczyłaby gwałtownie rosnącą liczbę kradzieży i wyłudzeń w transporcie zrodził się na początku 2011 r. na giełdzie Trans.eu. – Skala kradzieży w transporcie nigdy wcześniej nie była tak poważna jak obecnie. Złodzieje mocno profesjonalizowali swoje działania i zaczęli stosować coraz bardziej wyrafinowane metody kra-

Związku Pracodawców Transportu Drogowego. Partnerami medialnymi została TSL Biznes oraz Truck & Van.

## Fatalne statystyki

O tym, że problem kradzieży jest poważny świadczą statystyki. Niemieckie Towarzystwo Agencji Ubezpieczeniowych

lat ponad 73% firm transportowo-spedycyjno-logistycznych w naszym kraju co najmniej raz zostało ofiarą kradzieży lub wyłudzenia towaru. I nie chodzi tylko o rozcięte plandeki i o kłopot z odzyskaniem należnych pieniędzy, ale też o wyłudzenia i pułapki w ubezpieczeniach pisane małym druczkiem.

Skala kradzieży w transporcie drogowym w Europie zależy w dużym stopniu od poziomu rozwoju gospodarczego krajów. Wśród państw charakteryzujących się dużym rynkiem wewnętrznym, najniższy wskaźnik przestępczości w transporcie zanotowały zamożne Niemcy. Najgorzej wypadła Ukraina – kraj z najsłabiej rozwiniętą gospodarką. W wypadku Niemiec wysoki poziom bezpieczeństwa jest efektem wielu lat edukacji pracowników branży transportowej i świadomości metod działania przestępców. A te ostatnie w Polsce są nieco inne od stosowanych u sąsiadów.

W latach 2010-2012, w porównaniu z Niemcami i Czechami, u nas rzadziej dochodziło do brutalnych rozbojów – prawie jedna trzecia okradzionych przynajmniej raz utraciła towar w wyniku włamania do ciężarówki, ale takich przypadków stale ubywa. Nadal jednak stosowane są stare metody, np. na tzw. „śpiocha” (podczas postoju na parkingu, z wypuszczeniem gazu przez drzwi), czy z wykorzystaniem prostytutki, która podaje środek usypiający. Zdarza się też, że kierowcy współpracują ze złodziejami. Jednak do 42% przestępstw w sektorze transportowym dochodzi w wyniku oszustw ze strony podwykonawców, a 31%, to fałszerstwo albo podszywanie się pod inną firmę. W tym ostatnim wypadku przestępcy, którzy zazwyczaj mają wtyczkę w spółce przewozowej, zakładają firmy służy. Poznają szczegóły odbioru ładunku, a następnie podstawiają ciężarówkę, żeby przejąć towar z magazynu.

Najwięcej kradzieży zdarza się w piątek po południu, kiedy każdy się już śpieszy,



Podczas grudniowego spotkania organizatorzy kampanii podziękowali za jej wsparcie głównemu inspektorowi transportu drogowego Tomaszowi Poleć. W jego imieniu, statuetkę wraz z podziękowaniem, od Grzegorza Haładusa i Leszka Ludy, odebrał rzecznik prasowy ITD Alvin Gajadur.

dzieży, łącznie z wprowadzaniem do firm transportowych czy spedycyjnych swoich ludzi. Dlatego tak ważne jest aby środowisko TSL podjęło działania prewencyjne. Stąd pomysł na kampanię „Rzetelny przewoźnik” – tłumaczył wtedy Grzegorz Haładus z giełdy Trans.eu.

Europejska Giełda Transportowa podjęła działania edukacyjne organizując cykl spotkań, w które zaangażował się Leszek Luda wiceprzewodniczący regionu dolnośląskiego Ogólnopolskiego

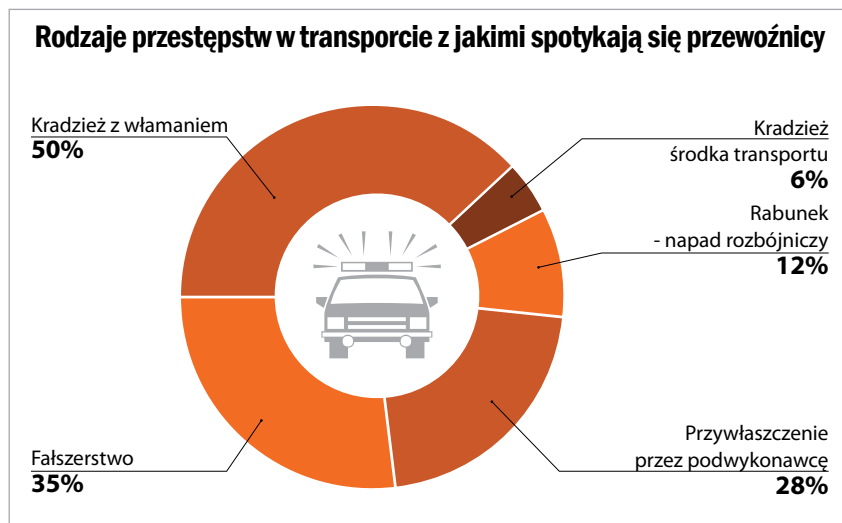
podaje, że w Europie każdego roku ofiarą tego typu przestępstw pada co trzecia firma spedycyjna lub transportowa, a straty sięgają ponad 10 mld euro. Z badań przeprowadzonych przez OZPTD wynika, że w Polsce w ciągu trzech ostatnich lat co najmniej połowa firm branży transportowo-logistycznej padła ofiarą przestępstw. Z tego 15% zostało okradzionych dwa lub trzy razy. Podobnymi danymi dysponuje Polska Izba Spedycji i Logistyki, która podaje, że w ciągu ostatnich pięciu

chce załatwić transport i w spokoju iść do domu. To wtedy oszuści uderzają najczęściej, często oferując stawki dużo wyższe od rynkowych. Co ciekawe, w Polsce kradnie się raczej towary tanie i łatwe do sprzedania. Ponad połowa pokrzywdzonych przedsiębiorców wykazała straty niższe niż 10 tys. euro.

### Na trzech filarach

Metodom stosowanym przez złodziei poświęcono znaczną część kampanii „Rzetelny przewoźnik”, licząc na to, że świadomi transportowcy szybciej zareagują na zagrożenia. Organizatorzy przekonywali ich, że stosując się do konkretnych zaleceń można zminimalizować prawdopodobieństwo kradzieży. Edukacja branży, w tym praktyczne szkolenia i kursy dla przewoźników i spedytorów na tematy związane z zabezpieczeniem firmy przed kradzieżami, a także informacje umieszczane przez prawników, ekspertów, instytucje i osoby znane ze swojej działalności transportowej na stronie internetowej [rzetelnoprzewoznik.pl](http://rzetelnoprzewoznik.pl), to jeden z trzech filarów kampanii. Uzyskana wiedza, m.in. na temat praw i obowiązków, ma pomóc w uniknięciu zagrożeń. Wchodząc na stronę każdy też może sprawdzić swoją w wiedzę w internetowym kursie wiedzy transportowej przygotowanym przez organizatorów.

Kolejnym filarem akcji jest weryfikacja firm świadczących usługi przewozowe. Łukasz Chwałczuk z kancelarii Iuridica, który od początku uczestniczy w akcji, uważa, że wystarczy przed zleceniem ładunku sprawdzić dokumenty przewoźnika w bazach KRS oraz CEIDG, a także pytać o poprzednich zlecających i sprawdzić referencje, na przy-



kład na forach giełd transportowych. Zlecając ładunek firmie przewozowej, każdy może sprawdzić jej dane na stronie internetowej i przekonać się, czy

gwarantują, że ładunek dotrze na miejsce w określonym czasie. Takie firmy, pod warunkiem, że działalność gospodarczą prowadzą co najmniej przez trzy

**Trwają przygotowania do nowej edycji kampanii, podczas której temat kradzieży w transporcie zostanie poszerzony o inne zagadnienia związane ze spedycją i transportem. Pierwszego spotkanie z przewoźnikami odbędzie się 21 lutego we Wrocławiu.**

dany przewoźnik rzeczywiście funkcjonuje na rynku oraz czy posługuje się prawdziwymi dokumentami. W weryfikacji firm transportowych pomaga wyszukiwarka internetowa uruchomiona przez giełdę Trans.

Ostatnim, trzecim filarem kampanii jest promocja sprawdzonych i zweryfikowanych firm transportowych, które

lata, otrzymują Certyfikat Rzetelnego Przewoźnika. Certyfikat mogą otrzymać przewoźnicy korzystający z usługi Pakietu Bezpieczna Firma, posiadający ponad 90% pozytywnych ocen i komentarzy wystawionych przez kontrahentów, z którymi zawarli wcześniej transakcje. Nie dostaną go przedsiębiorcy, którzy figurują na listach dłużników.

## Rada Niezależnych Ekspertów Transportu **TRANSORA**



Głównym zadaniem Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA jest przekazywanie przewoźnikom pełnej i kompleksowej wiedzy eksperckiej z zakresu specjalności poszczególnych jej członków. Ekspersi Rady w ramach prowadzonych przez siebie działalności podejmują w imieniu przewoźników stosowne działania w kierunku ochrony ich interesów.

Rada skupia doświadczonych prawników i diagnostów ryzyka specjalizujących się w prawie transportowym, administracyjnym i cywilnym, w obsłudze roszczeń, szkód oraz ubezpieczeń transportowych, jak również w ocenie ryzyka transportowego.

Więcej informacji na stronie: [www.transora.pl](http://www.transora.pl)

## W przededniu nowej edycji

Dotychczas, w ramach kampanii, odbyło się 17 konferencji edukacyjnych, w tym 8 w Polsce – w Krakowie, Łodzi, Szczecinie, Poznaniu, Dąbrowie Górniczej i Warszawie, na których przeszkoliło się ponad 1700 przedstawicieli branży TSL z czterech krajów.

Na ostatniej konferencji, która odbyła się 4 grudnia 2012 r. w warszawskim hotelu Airport Okęcie, 180 przedstawicieli

uczestniczyli w każdym spotkaniu prowadząc działania edukacyjne. Po drugie, po raz pierwszy jedną z prelekcji miał gość zza granicy – prezes Słowackiego Stowarzyszenia Logistycznego (ZLZ) Franciszek Komora. Opowiedział on o coraz częściej stosowanej przez przestępców metodzie „na fałszywego przewoźnika” i o potrzebie ujednolicenia przepisów dotyczących bezpieczeństwa w Europie. Nowością była też debata na temat skali procedury wyłudzeń, w której udział wzię-

## Wymierne efekty

Cały cykl spotkań przyczynił się do napisania serii praktycznych poradników, które mają pomóc kierowcom, spedytorom i właścicielom firm transportowych w zabezpieczeniu się przed działaniami oszustów oraz przyczynić się do skuteczniejszego ścigania sprawców kradzieży. W ramach kampanii powstał również raport analizujący skalę kradzieży i wyłudzeń na europejskim rynku transportowym w latach 2009-2011.

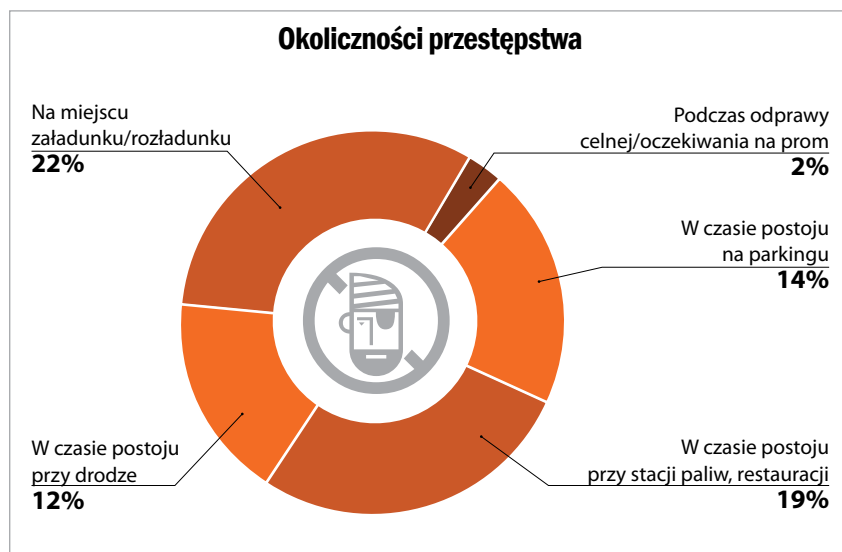
Ponadto, twórcy kampanii opracowali i zamieścili na swojej stronie internetowej specjalny poradnik pod tytułem „Nie daj się okraść”. Zawiera on dziesięć praktycznych porad dotyczących ochrony przed kradzieżami i wyłudzeniami transportowanego towaru. Broszurę pomagali przygotować funkcjonariusze policji oraz Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego. Każdy może pobrać ją bezpłatnie ze strony [www.rzetelnyprzewoznik.pl](http://www.rzetelnyprzewoznik.pl).

„Rzetelny Przewoźnik” jest też obecny na Facebooku. Na profilu akcji pod adresem [facebook.com/rzetelnyprzewoznik](https://www.facebook.com/rzetelnyprzewoznik) można podzielić się swoją opinią dotyczącą zjawiska kradzieży w transporcie, poznać opinie innych uczestników branży i przeczytać najnowsze wiadomości związane z akcją.

Obecnie trwają przygotowania do nowej edycji kampanii, podczas której temat kradzieży w transporcie zostanie poszerzony o inne zagadnienia związane ze spedycją i transportem. Gotowa jest już nowa polska strona [www.rzetelnyprzewoznik.pl](http://www.rzetelnyprzewoznik.pl), 14 lutego – za jej pomocą – odbędzie się wideo szkolenie.

Akcja „Rzetelny przewoźnik” tym razem obejmie pięć krajów: Polskę, Czechy, Słowację, Litwę i Ukrainę, na ich terenie będą organizowane konferencje. Odbędą się też szkolenia warsztatowe dla grup 30-40 osobowych oraz szkolenia online, gdzie na zadane pytania będą odpowiadali eksperci. Co kwartał będą się pojawiały nowe poradniki dla branży transportowej. Termin pierwszego spotkania z przewoźnikami wyznaczony jest na 21 lutego we Wrocławiu. ◀

Elżbieta Haber



branży TSL dyskutowało o tym, jak zapobiegać problemowi kradzieży i wyłudzeniom w transporcie drogowym oraz jak skutecznie ścigać sprawców tego procederu. Problem ten szczegółowo omawiał Maciej Maćkowiak z Trans.eu. Przedstawił on także przebieg kampanii od momentu jej startu i zadania, które udało się dotychczas zrealizować organizatorom oraz omówił działania edukacyjne, na których skupili się inicjatorzy kampanii.

To ostatnie spotkanie różniło się nieco od poprzednich. Po pierwsze, organizatorzy wręczyli statuetkę z podziękowaniem za wspieranie akcji od początku głównemu inspektorowi transportu drogowego Tomaszowi Połec. (W jego imieniu odebrał ją rzecznik prasowy ITD Alvin Gajadur). A wsparcie było bardzo widoczne – wojewódzcy inspektorzy

li fachowcy: Andrzej Żochowski – kierownik działu bezpieczeństwa w firmie Carrefour, Łukasz Chwalczuk z kancelarii Iuridica, Sebastian Kania – dyrektor operacyjny Trans.eu, Mirosław Gruszcza – ekspert ds. bezpieczeństwa w firmie K-Ex oraz Krzysztof Łazor – dyrektor biura zarządzania ryzykiem finansowym firmy Pekaes. Do dyskusji włączyli się obecni na sali przedstawiciele branży transportowej. Mirosław Gruszcza i Łukasz Chwalczuk, obok Janusza Gruchalskiego z Wydziału ds. Walki z Przestępczością Gospodarczą Komendy Stołecznej Policji, mieli także indywidualne prelekcje. Na zakończenie przedstawiciele Trans.eu – Agnieszki Filipowicz i Grzegorza Haładusa opowiedzieli uczestnikom, jak skutecznie korzystać z narzędzi bezpieczeństwa oferowanych przez operatora Systemu Trans.eu.

Zawsze aktualne informacje codziennie na:

[www.TSLbiznes.pl](http://www.TSLbiznes.pl)



# Program – czas na zmiany

Firma spedycyjna Timotrans, specjalizująca się w transporcie międzynarodowym, podczas wyboru dostawców kieruje się przede wszystkim bezpieczeństwem inwestycji oraz elastycznością. Od dwóch lat stosuje ona system do zarządzania transportem CarLo firmy Soloplan.

Jednak Jens Müller, prezes Timotransu, firmy spedycyjnej z Dusseldorfu, twierdzi że: – *Być może w przyszłości nie będziemy się zajmowali tylko transportem towarów, ale będziemy je również magazynowali.* Prowadząc przedsiębiorstwo zorientowane na klienta, prezes Müller nie chciałby w żadnym wypadku pozbawić siebie szansy jaką stwarza rynek. Ta otwarta i elastyczna postawa jest jedną z przyczyn, dla których w roku 2010 Timotrans zdecydował się na wdrożenie systemu do zarządzania transportem CarLo firmy Soloplan.

Do tej pory, ta wyspecjalizowana w obrocie towarowym firma spedycyjna, korzystała z opracowanego przez siebie oprogramowania, które jednakże przestało być wystarczającym. – *Nie było w nim na przykład żadnych interfejsów pozwalających na komunikację z wewnętrznymi i zewnętrznymi systemami* – mówi Müller. Jako przykład podaje oprogramowanie Diamant zainstalowane w księgowości i różne systemy do gospodarki towarami. – *W CarLo funkcjonuje już większość interfejsów i użytkownik ma je standardowo do dyspozycji* – informuje Müller. Dlatego połączenie z Diamantem nie stanowiło od początku żadnego problemu i umożliwiło Timotransowi bezbłędny i dwukierunkowy przepływ danych pomiędzy działalnością operacyjną a księgowością.

## Gwałtowny rozwój

Kolejne przydatne interfejsy dotyczą wprowadzania zamówień: niebawem pierwsze firmy załadunkowe będą przysyłać dane dotyczące zlecenia bezpośrednio przez DFÜ do CarLo, przy czym Timotrans korzysta z istniejącego interfejsu do SAP, Navision i innych systemów ERP. Za dwa lata Müller chce w ten sposób zmniejszyć o około 50 % liczbę ręcznie wprowadzanych zleceń.

– *Duże ułatwienie stanowi także wiele automatycznych operacji, jakie możemy przeprowadzać w CarLo* – podkreśla Müller. I tak, może on teraz tylko za „jednym kliknięciem“ wygenerować i wysłać potwierdzenie zamówienia dla klienta, zle-

cenie transportu dla podwykonawcy oraz awizo do stacji załadunku i rozładunku. Te racjonalizatorskie rozwiązania pomogły Timotransowi poradzić sobie z gwałtownym wzrostem zleceń w ostatnich dwóch latach. W samym tylko 2012 r. obrót przedsiębiorstwa wzrósł o ponad 40%.

## Korzyść psychologiczna

Müller szacuje, że funkcje źródłowe oprogramowania logistycznego wykorzystywane są aktualnie tylko w dwóch trzecich.

czy się to, że oprogramowanie będzie można w przyszłości dostosować do wszelkich możliwych życzeń ze strony klienta.

Z tego powodu Timotrans, podczas wyboru systemu, sprawdził wiarygodność i wypłacalność przedsiębiorstwa, a także perspektywy dotyczące przyszłości firmy Soloplan. – *Szczególnie wśród firm średniej wielkości oferujących oprogramowanie jest wielu oferentów, których dalsza egzystencja pozostaje w sferze marzeń* – stwierdza Müller.

Pomimo tego, w programie było kilka rzeczy, które musiały zostać zmienione.



Obok dyspozycji i rozliczania wymienia on przede wszystkim zarządzanie załadunkiem. – *Zainstalowana w czerwcu 2012 r. nowa wersja zarządzania środkami ładunkowymi jest bardzo intuicyjna. Program pokazuje nie tylko istniejące zapotrzebowania i zobowiązania, lecz również umożliwia nam błyskawiczne wystawianie odpowiednich faktur* – mówi Müller. W tym miejscu nie bez znaczenia jest to, że w danych bazowych CarLo można wprowadzić cenę każdego pojedynczego załadunku. Dla użytkowników ta łatwa obsługa okazuje się stanowić dużą psychologiczną zaletę.

## Bezpieczna przyszłość

Fakt, że przedsiębiorstwo Timotrans nie wykorzystuje jeszcze wszystkich funkcji CarLo, Müller uważa za pozytywny. Dla niego li-

W przypadku niektórych dużych klientów Timotrans ma do czynienia nawet z 20 osobami kontaktowymi, które przysyłają swoje zlecenia. Dlatego koniecznym jest przyporządkowanie do każdego zlecenia osoby kontaktowej, aby w razie problemów, bądź dodatkowych pytań dotyczących poszczególnych załadunków, wiadomo było z kim należy się kontaktować. Podczas wprowadzania zlecenia w CarLo nie było pola przewidzianego do tego celu i musiało to zostać zmienione. – *Był to dla nas pierwszy test sprawdzający, jak elastycznie i szybko Soloplan jest w stanie zareagować na życzenia dotyczące zmian zgłaszanych przez pojedynczego klienta* – wspomina Müller. Dopasowanie przebiegło sprawnie i nowe pole danych w CarLo jest do dyspozycji wszystkich innych klientów posiadających CarLo jako standardowe w tym oprogramowaniu. ◀

RC

# Kryzys rzucił cień na rynek leasingu

Rok 2012 nie był najlepszy dla branży leasingowej. Firmy stowarzyszone w Związku Polskiego Leasingu (ZPL) w stosunku do roku poprzedniego urosły zaledwie o 0,27%, udzielając finansowania w kwocie 31,2 mld zł. A jeszcze rok wcześniej analitycy spodziewali się 12-procentowego wzrostu.

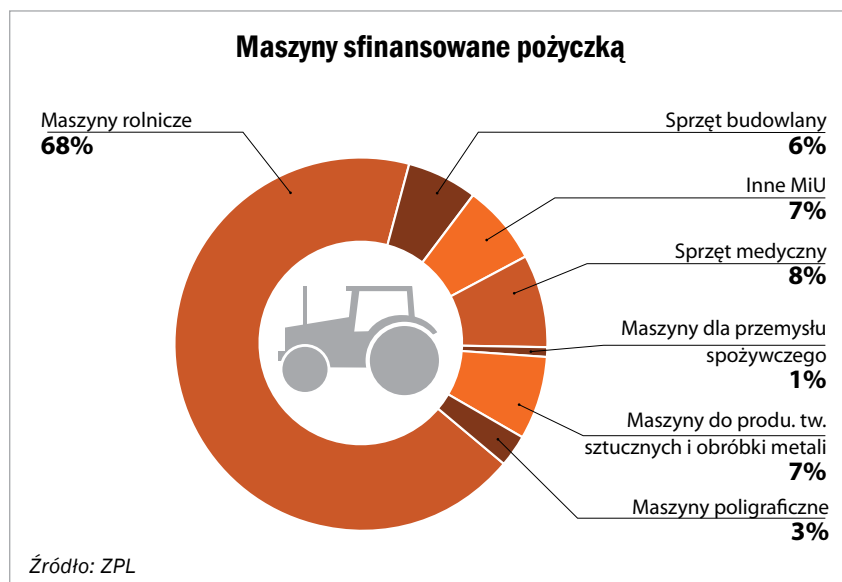
Początek roku był całkiem niezły – w I kwartale wzrost wyniósł 11,3% r/r, ale już w następnym wyhamował do 1,4%. W drugim półroczu rynek zaczął się kurczyć – o 3,8% w III kwartale i o 3,1% w kwartale IV. Na przyhamowanie trwającego od marca 2010 r. ożywienia

Wartość wszystkich aktywów sfinansowanych leasingiem, na koniec 2012 r. wyniosła 26,9 mld zł i w skali roku była niższa o 3%, zaś wartość aktywów sfinansowanych pożyczką zwiększyła się o 26,4% r/r, do 4,3 mld zł (wzrost w segmencie ruchomości o 36,6% r/r oraz spadek w nie-

Powodem był mniejszy popyt na usługi transportowe i spedycyjne, a w wypadku pojazdów lekkich stopniowe wygaszanie popytu krajowego, szczególnie konsumpcji indywidualnej. Również w sektorze pojazdów, przy sfinansowaniu aktywów za kwotę 16,8 mld zł, osiągnięto wynik o 0,1% niższy niż w 2011 r.

Co do maszyn analitycy nie pomylili się, gdyż po wyhamowaniu inwestycji budowlanych w II półroczu, były one głównym stabilizatorem rynku. Dynamika tego sektora wyniosła 43,9% w ujęciu rocznym. Miało to związek z absorpcją środków unijnych przede wszystkim na zakup maszyn rolniczych oraz z wciąż wysokim wykorzystaniem zdolności produkcyjnych w przedsiębiorstwach (79,8% na koniec III kw.). Wartość sfinansowanych maszyn w znacznym stopniu była wsparta pożyczką, z której rolnicy chętnie korzystają już od kilku lat i którzy w ciągu pierwszego półrocza 2012 r. sfinansowali aż 1/3 wszystkich maszyn i urządzeń spośród branż uwzględnionych w zestawieniu ZPL. Dominowały ciągniki, kombajny zbożowe oraz osprzęt rolniczy.

Łączne aktywa sfinansowane w 2012 r. pożyczką stanowią 13,9% całości produkcji firm leasingowych. W 2011 udział ten wyniósł 11%. Oczywiście podstawowy rodzaj inwestycji finansowanej poprzez pożyczkę stanowią maszyny (85,1% udziału wobec 74,7% w 2011 r.). Dzięki pożyczce nabywanych jest już 33,2% całości ich produkcji. Istotnie wzrosło również znaczenie pożyczki przy finansowaniu pojazdów ciężarowych. Maleje natomiast jej udział przy finansowa-



wpływ miała niepewna sytuacja makroekonomiczna, w tym upadłości firm i spadek liczby projektów inwestycyjnych realizowanych przez przedsiębiorców, a także zakończenie inwestycji związanych z Euro 2012. Nadal jednak pozostało spore zainteresowanie leasingiem konsumenckim.

Żle się dzieje zarówno na rynku ruchomości i nieruchomości. Ten pierwszy, po 14,9% wzroście w 2011 r. aktywów ruchomych sfinansowanych przez firmy leasingowe, w ubiegłym roku zwiększył się zaledwie o 0,8% r/r – sfinansowano aktywa za 29,7 mln zł (29,5 mln zł w 2011 r.). Na rynku nieruchomości odnotowano spadek w wysokości -9,9%, a aktywa sfinansowano jedynie za 1,46 mln zł. To, że na rynku leasingu w ogóle odnotowano wzrost, zawdzięczamy pożyczce, za pomocą której przedsiębiorcy finansowali przede wszystkim maszyny i urządzenia. Dynamika tego sektora wyniosła 43,9% w ujęciu rocznym.

ruchomościach o 57,2%).

Liderem na rynku leasingowym w 2012 r. był Europejski Fundusz Leasingowy, który sfinansował aktywa o wartości 2,67 mld zł. Jednak wśród firm raportujących dane do ZPL aż 23 na 33 zanotował ujemną dynamikę produkcji. W 2011 r. takich firm było jedynie 6.

## Popyt tam, gdzie środki unijne

Na początku 2012 r. analitycy przewidywali, że głównym motorem wzrostu będą samochody ciężarowe oraz maszyny. W praktyce było nieco inaczej. Sytuacja na rynku pojazdów lekkich zaczęła zmieniać się na niekorzyść w II kwartale, kiedy spadki wyniosły -5,6%. W III kw. było to już -7,8%, a w IV +3,1%. Największy wpływ na te wyniki miał spadek wartości wyleasingowanych pojazdów ciężarowych i dostawczych do 3,5 t: -5,7% dla całego 2012 r. oraz -26,4% r/r dla IV kwartału.



niu pojazdów lekkich oraz nieruchomości.

Wzrost najwyraźniej zaznaczył się w segmencie: maszyn rolniczych (+45,3%) oraz IT (+41,67%). Dodatnie wyniki branży odnotowała również w segmencie maszyn dla przemysłu spożywczego, gdzie wartość finansowania wzrosła o 62,1% r/r. W sumie wartość maszyn i urządzeń finansowanych za pomocą leasingu i pożyczki wyniosła ponad 11 mld zł, co przekłada się na 3,1% wzrost r/r.

## W nieruchomościach nadal spadki

Na rynku nieruchomości w I połowie 2012 r. odnotowano duży spadek finansowania, bo o 35,8% r/r., przy wartości sfinansowanych aktywów przez firmy leasingowe na poziomie 413 mln zł. Sytuacja zmieniła się na korzyść w II półroczu – wartość aktywów wyniosła 1.055 mln zł, a wzrost w ujęciu rocznym był na poziomie 7%. Szczególnie udany był ostatni kwartał, kiedy wartość sfinansowanych nieruchomości była na poziomie 718 mln zł. Wartość nieruchomości wyleasingowanych w całym 2012 r. wyniosła 1.468 mln zł, co oznacza 9,9% spadek w ujęciu rocznym.

Liczba raportowanych umów w 2012 r. zmniejszyła się o 21,7% do 187 wobec 239 w 2011 r. Relatywnie dobra (w obecnej sytuacji) dynamika sfinansowanych aktywów, która wynosi -9,9%, jest pochodną istotnego wzrostu średniej wartości transakcji. W ubiegłym roku wyniosła ona 6,66 mln zł i zwiększyła się o 40,8% w porównaniu do 2011 r. Jednak nadal

## Leasing ogółem

Segment	Wartość w mln złotych	Zmiana w stosunku do 2011 r.
Pojazdy	16 856,80	-0,10%
Maszyny i urządzenia	11 132,20	3,11%
IT	553,9	-8,42%
Pozostałe środki transportu	919,6	-0,62%
Pozostałe ruchomości	295,20	-5,54%
Ruchomości razem	29 757,70	0,83%
Nieruchomości	1 467,90	-9,87%
Finansowanie ogółem	31 225,50	0,27%

## Leasing i pojazdów

Grupa	Wartość w mln złotych	Zmiana w stosunku do 2011 r.
Osobowe	7 486,70	3,46%
Ciężarowe	3 380,90	-9,30%
O masie do 3,5 t	2 195,60	-5,71%
O masie powyżej 3,5 t	1 185,30	-15,28%
Ciągniki siodłowe	3 563,90	-2,79%
Naczepy/przyczepy	1 613,70	-0,10%
Autobusy	549,10	39,61%
Inne pojazdy	262,60	11,41%
Pojazdy ogółem	16 856,80	-0,10%

## Leasing maszyn i urządzeń

Grupa	Wartość w mln złotych	Zmiana w stosunku do 2011 r.
Sprzęt budowlany	1 437,20	-41,11%
Maszyny rolnicze	3 164,50	45,35%
Maszyny poligraficzne	342,7	-17,34%
Maszyny do druku tworzyw sztucznych i do obróbki metalu	1 760,60	34,76%
Maszyny dla przemysłu spożywczego	454,70	62,16%
Sprzęt medyczny	574,20	-15,72%
Sprzęt gastronomiczny	191,50	66,52%
Wózki widłowe	422,40	8,92%
Inne	2 784,40	-6,98%
Ogółem	11 132,20	3,11%

## „Na Osi” w lutym

Obok kilku wspomnień ubiegłego roku w programie nie zabraknie nowości, większych i mniejszych ciekawych aut, oraz ciężarówek niezwykłych. Zapraszamy przed telewizory do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi”, nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo.

Premiery w każdą sobotę o 14:00! Powtórki programu emitowane są w każdą sobotę o 22:30, niedzielę o 14:55 oraz wtorek o 23:30. A zobaczyć będzie można między innymi:

### 2. lutego

- najmniejszy MB – Citan w wersji furgon
- wymiana doświadczeń w Kamiennej Górze
- 2012 według Iveco
- co to jest transport multimodalny

### 9. lutego

- oszczędny MAN TGX Efficient Line
- podróżujące samotnie naczepy
- 2012 według Mercedesa
- kierowca i jego Scania „Mörkö”

### 16. lutego

- MB Sprinter 4x4 wywrotka
- Fuchs zdradza olejowe tajniki
- 2012 według Scanii
- kierowca i jego Volvo „Death Race”

### 23. lutego

- Iveco Stralis Hi-Way
- Actros dla Pudziana
- 2012 według MAN'a
- pracujące auta Auvinena

Oprócz tego, w każdym programie przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych, czyli Stroboskop. Na pytania widzów odpowiadają: młodszy aspirant Janusz Bereszczynski z KMP w Opolu, starszy kontroler transportu drogowego Agnieszka Dyktyńska-Malejki z WITD w Opolu oraz mecenas Wojciech Fraszek. Program prowadzi Piotr Zelt.

Więcej na [www.naosi.pl](http://www.naosi.pl)

tvn **turbo**

Kontakt z redakcją Na Osi:  
tel. (77) 464 02 08,  
mail: [naosi@poczta.onet.pl](mailto:naosi@poczta.onet.pl)  
ul. Nowowiejska 45  
46-073 Chrząstka



jest ona wyraźnie niższa niż w latach ubiegłych – w okresie 2004-2009 wynosiła średnio 14,83 mln zł.

Rynek finansowania nieruchomości leasingiem pozostaje nadal skoncentrowany. ZPL szacuje, że 70% transakcji wartościowo (oraz 82% w ujęciu ilościowym) zostało zawartych przez 4 czołowe firmy. Nowym liderem rynku został BRE Leasing, wyprzedzając ING. Za nimi jest PKO Leasing i BNP Paribas. W strukturze przedmiotowej rynku dominują budynki przemysłowe oraz obiekty handlowe i usługowe. Niższe obroty w segmencie nieruchomości przełożyły się na łączne wyniki spółek bardziej zaangażowanych w ten sektor w 2011 r. (ING, BZ WBK, Raiffeisen).

W II półroczu ucierpiały również spółki zorientowane na finansowanie maszyn budowlanych oraz pojazdów ciężarowych. Natomiast dobre wyniki w 2012 r. są udziałem firm o bardziej korporacyjnym charakterze, w większym stopniu finansujących inwestycje MŚP. Wyraźnie



szybsze tempo rozwoju notują mniejsze i średnie firmy leasingowe. ZPL podał, że zachowanie w 2012 r. dodatniej dynamiki wartości sfinansowanych aktywów jest zasługą dobrych wyników sprzedażowych firm – sześć z nich w 2012 r. zwiększyło obroty o ponad 20%, a w 11. dynamika przekroczyła 10%.

### Podobnie jak w poprzednich latach

Wyniki za rok 2012 ogłosił również Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów, który razem z nowoprzyjętym Nivette Fleet Management i Avis Polska ma 17 członków i obejmuje obecnie ponad 73% polskiego rynku wynajmu ogółem i 75% full service leasingu. Razem z niezrzeszonym, ale raportującym wspólnie z PZWLP Masterlease, udział w branży wynajmu wynosi ponad 87%.

Według statystyk podanych przez tę organizację, rozwój organiczny Związku wyniósł 9% w stosunku do roku poprzed-

### Związek Polskiego Leasingu

Zrzesza 32 firmy leasingowe oraz Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów, który ma specjalny status członka zbiorowego. ZPL jest członkiem Leaseurope – organizacji zrzeszającej 46 związków z 34 krajów Europy.

PZWLP to organizacja skupiająca 17 firm specjalizujących się w wynajmie i leasingu aut na polskim rynku fleet management. Członkowie PZWLP tworzą czołową grupę głównych graczy w branży – obsługują oni 75% rynku pojazdów w ramach full service leasingu.

nego i był podobny jak w poprzednich latach, co wskazuje na stabilny rozwój branży. Rynek flotowy natomiast przez ostatni rok urosł o 8,5%. W usługach opartych na flotach należących do członków PZWLP – w full service leasingu oraz w leasingu z serwisem liczonych łącznie – skala wzrostu była zbliżona i wyniosła 9,18%.

Z 15 firm raportujących PZWLP, 14 zanotowało wzrosty. Związek w wynajmie długoterminowym łącznie finansował i zarządzał 104.977 pojazdami. W full service leasingu (FSL) było to 83.696 aut, w leasingu z serwisem (LS) – 11.239, a w wyłącznym zarządzaniu (FM) – 10.042 samochody. – Ze względu na fuzje, przejścia i przystąpienie nowych członków, które miały miejsce w ostatnim roku, zdecydowaliśmy się przeanalizować dane z punktu widzenia rozwoju organicznego, który w bardziej przejrzysty sposób pokazuje przyrost samochodów, czyli realny rozwój branży – wyniki komentuje Leszek Pomorski, prezes PZWLP.

W wynajmie długoterminowym pojazdów widać wyraźnie dwie tendencje: stabilny wzrost full service leasingu, który

pełność gospodarcza, ograniczony popyt oraz niższa dynamika inwestycji polskich firm. Ożywienie przewidywane jest – i to tylko pewne – w II połowie roku.

Nadal największe wzrosty powinny być widoczne w sektorze maszyn i urządzeń (poza segmentem budowlanym). – *Największy potencjał rozwoju ma leasing sprzedaż napędza kończąca się w 2013 r. pula dotacji unijnych. Również popyt na usługi IT powinien pozostać na zbliżonym poziomie. Natomiast lekki spadek spodziewany jest w segmencie samochodów lekkich. W 2013 r. firmy leasingowe mają śmiało kierować swoje oferty do przedstawicieli wolnych zawodów – głównie lekarzy i prawników – zapowiada Radosław Woźniak, wiceprezes Europejskiego Funduszu Leasingowego.*

W nieruchomościach i budownictwie niekorzystne trendy raczej się nie odwrócą. Pozytywny wpływ na wyniki branży leasingowej w tych segmentach mogą mieć zapowiadane zmiany w prawie, takie jak wprowadzenie od 1 stycznia możliwości leasingowania budynków znaj-

### Statystyki firm członkowskich PZWLP na koniec 2012 r.

Firma	Razem PZWLP	Masterlease	PZWLP i Masterlease
FSL - pełny wynajem długoterminowy	83696	13742	97438
LS - Leasing z serwisem	11239	6384	17623
FM - Wyłączne zarządzanie flotą	10042	415	10457
Razem	104977	20541	125518

jest najbardziej kompleksowym produktem wynajmu oraz stagnację wyłącznego zarządzania (rozwój o około 0,5%).

### Rok niepewności

Ze względu na niepewną sytuację gospodarczą na świecie, od której zależna jest Polska, trudno przewidzieć, co czeka branżę leasingową w tym roku. Wzrost rynku będzie hamowany m.in. przez ograniczanie inwestycji przez przedsiębiorstwa, spadek tempa wzrostu eksportu z uwagi na recesję w strefie euro, osłabienie popytu wewnętrznego czy wzrost bezrobocia. Barrierami wzrostu będą: utrzymująca się nie-

dujących się w użytkowaniu wieczystym oraz skrócenie z 10 do 5 lat minimalnego okresu leasingu nieruchomości podlegających amortyzacji.

Specjaliści zwracają też uwagę, że aktywny portfel wszystkich przedmiotów leasingu, który wyniósł na koniec czerwca ubiegłego roku 61 mld zł, jest porównywalny z saldem kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki w wysokości 80 mld zł. Mówią więc oni o możliwym pozytywnym efekcie synergii spółek leasingowych należących do banków ze względu na ciągle niewykorzystany potencjał cross hellingu, czyli sprzedaży wiązanej. ◀

Elżbieta Haber

# Windykacja dla branży transportowej



**Infolinia: (+48) 71 734 17 00; E-mail: [windykacja@transinkasso.eu](mailto:windykacja@transinkasso.eu)**

Inkaso Logintrans Sp. z o.o. Sp. k.

Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska

# Jak wydać mniej pieniędzy?

Wsparcie polskich przedsiębiorstw przez ograniczenie ryzyk zawartych w zobowiązaniach finansowych i minimalizację ich kosztów, to cel jaki przed sobą stawiają partnerzy zarządzający MGW Corporate Consulting Group sp. z o.o.

S półka ta na polskim rynku działa od ponad 3 lat i jest jedyną firmą doradcą specjalizującą się w redukcji kosztów związanych z zawartymi umowami leasingu bądź kredytu, świadczącą tak kompleksowy zakres usług w obszarze optymalizacji zobowiązań finansowych. Założyciele i udziałowcy firmy, dzięki temu, że w przeszłości zajmowali kierownicze stanowiska w renomowanych instytucjach finansowych, mają kilkunastoletnie doświadczenie w tej dziedzinie.

## Zakres działania

Do usług, jakie świadczy firma należą:

- audyt zobowiązań finansowych – umów leasingu, kredytu, etc. – weryfikacja i negocjacje zapisów umów, kowenantów, zapisów dodatkowych, marż;
- monitorowanie prawidłowości naliczania opłat przez firmy leasingowe oraz ich negocjacje i reklamacje, a także outsourcing związanych z tym czynności księgowych, a także monitorowanie wykorzystania i spłaty kredytów,
- pozyskiwanie najkorzystniejszych na rynku ofert finansowania oraz negocjowanie szczegółowych warunków umów, a także refinansowanie,
- wsparcie klientów w restrukturyzacji zobowiązań finansowych oraz planowanie strategiczne i pozyskiwanie inwestorów.



MGW CCG finansowanie pozyskuje w postaci kredytów inwestycyjnych, faktoringu, emisji obligacji korporacyjnych lub pożyczek typu mezzanine finance. Jeżeli jest to niezbędne, opracowuje również profesjonalne biznes plany, wyceny przedsiębiorstw, procesy przekształceń, projekcje finansowe i programy naprawcze.

## Autorskie rozwiązanie

Produktem autorskim MGW CCG, cieszącym się dużą popularnością przede wszystkim wśród firm transportowych, jest Leasing Monitor, który daje możliwość monitorowania umów leasingowych. Dzięki niemu doradcy MGW CCG łatwo mogą stwierdzić

na ile prawidłowa jest obsługa umów przez firmy leasingowe, co – w razie wykrycia różnych uchybień – pozwala firmom zaoszczędzić nawet setki tysięcy złotych.

Wynagrodzenie MGW CCG opiera się głównie na prowizjach od wyniku typu sukces fee, a to dlatego, że – jak twierdzą udziałowcy firmy – są pewni wartości dodanej jaką ona wnosi. Dla zachowania obiektywizmu i unikania konfliktu interesów nie pobierane jest wynagrodzenie od instytucji finansowych.

MGW CCG, firmom które zaprasza do współpracy, proponuje skorzystanie z możliwości bezpłatnego audytu wybranych umów leasing/kredytu lub innych instrumentów dłużnych. ◀



[www.mgwccg.pl](http://www.mgwccg.pl) | tel. 22 292 81 11  
e-mail: [biuro@mgwccg.pl](mailto:biuro@mgwccg.pl)

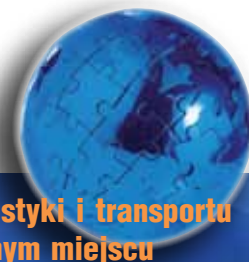


Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej

## Katalogis.net

# Dołącz już dziś

Cały świat logistyki i transportu  
scalony w jednym miejscu



# WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELC!

**TargiKielce**  
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

## 21-24.05.2013, Kielce



### AUTOSTRADA-POLSKA

XIX Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego



### II SALON KRUSZYW

organizowany przy współpracy  
INSTYTUTU MECHANIZACJI BUDOWNICTWA I GÓRNICTWA SKALNEGO



### MASZBUD

XV Międzynarodowe Targi Maszyn  
Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych



### TRAFFIC-EXPO-TIL

IX Międzynarodowe Targi  
Infrastruktury, Salon Technologia  
i Infrastruktura Lotnisk



### ROTRA

V Międzynarodowe Targi Transportu  
Drogowego - Pojazdy Użytkowe

**Termin zgłoszeń do  
28 lutego 2013**

[www.autostrada-polska.pl](http://www.autostrada-polska.pl)  
**ZAPRASZAMY**

#### WSPÓLPRACA

Instytut Badawczy  
Dróg i Mostów  
[www.ibdim.edu.pl](http://www.ibdim.edu.pl)



TARGI KIELCE SA  
ul. Zakładowa 1, 25-672 Kielce,  
tel. 41 365 12 22, e-mail: [biuro@targikielce.pl](mailto:biuro@targikielce.pl)

Informacje o targach:  
Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska  
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: [autostrada@targikielce.pl](mailto:autostrada@targikielce.pl)

Patronat  
medialny:

Polskie  
drogi

forum  
budowlane



maszyny  
budowlane

AUTOSTRADY

INFRASTRUKTURA

budownictwo  
inżynierskie

Nowoczesne  
Budownictwo  
Inżynierskie

Mobility

EURAILmag

PARKING

Builder

Inżynieria

inżynieria

Budownictwo  
drog i mostów

# Parking strzeżony, czyli jak to z kradzieżą było

Ubezpieczyciele bardzo często wymagają od przewoźników, aby w czasie postojów parkowali pojazdy na parkingach strzeżonych. Nie jest tajemnicą, że w Europie Zachodniej i w Polsce takich parkingów jest tak mało, że można stwierdzić, że ich w ogóle nie ma. Nawet jeśli coś znajdziemy, to musimy zadać sobie pytanie, czy jest to faktycznie parking strzeżony, czy tylko plac do parkowania?

Opisany przypadek potwierdza, że wszyscy są w porządku, tylko przewoźnik... zostaje z ręką w przysłowiowym nocniku.

Pewien znany redakcji przewoźnik z centralnej Polski, 2 maja 2012 r. (środa) podjął w Hiszpanii ładunek 285 szt. opon, które zobowiązał się przewieźć w okolice Warszawy. Dostawa została wyznaczona na wtorek, 8 maja 2012 r. Ze względów logistycznych przewoźnik ten korzystał z parkingu w miejscowości R, z którym miał zawartą umowę na parkowanie pojazdów z towarami. Uwzględniała ona również całodobowy dozór pozostawionych pojazdów. Ponieważ dostawa była awizowana na wtorek, kierowca 5 maja 2012 r. o godz.

ta podjęła nawet ponad rutynowe czynności operacyjne. Jednak ani pojazdu, ani opon nie udało się odzyskać.

Przewoźnik posiadał ubezpieczenie OCP zawarte również w znanym redakcji towarzystwie ubezpieczeniowym. Zapisy w polisie mówiły, że postój środka transportu na czas dłuższy niż 60 minut musi odbywać się „...tylko na parkingach strzeżonych...”. W polisie została zawarta definicja parkingu strzeżonego, która stanowiła, że jest to „...teren wydzielony, ogrodzony, całodobowo dozorowany, oświetlony w porze noc-



**Jerzy Różyk**

Ponad 26 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 11 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych. Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejże uczelni. Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.



5.00 (sobota) zaparkował pojazd z oponami na wspomnianym parkingu i po uzyskaniu przez portiera potwierdzenia jego przyjęcia, udał się do domu. Kiedy wrócił po auto następnego dnia (w niedzielę, 6 maja, ok. godz. 6.00), stwierdził że brama jest otwarta, a pojazdu nie ma. Portier powiedział, że nie wie kiedy auto wyjechało z parkingu. Zgodnie z dokumentami przewozowymi wartość przewożonych opon opiewała na 59.785,61 euro. Powiadomiono policję, a ponieważ szkoda była znacznych rozmiarów,

nej, wyposażony w urządzenia blokujące wjazd i wyjazd, które uniemożliwiają wjazd i wyjazd pojazdu bez zezwolenia osoby dozorującej parking.”

Wydawać by się mogło, że raczej nie powinno być problemu z pokryciem szkody przez ubezpieczyciela, ale...

## Postępowanie likwidacyjne

W związku z kradzieżą pojazdu z towarami, 8 maja 2012 r. (wtorek) zgłoszono szkodę do zakładu ubezpieczeń.

Ubezpieczyciel przyjął zgłoszenie, dwa dni później potwierdził przyjęcie szkody, a 14 maja 2012 r. zlecił firmie rzeczoznawczej przeprowadzenie procesu jej likwidacji. Można by rzec, że czynności

**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYCIJA-LOGISTYKA

**Czytaj też  
inne artykuły naszego  
działu prawnego  
i podatkowego**

Zamów numery archiwalne na:  
[www.tsl-biznes.pl/archiwum](http://www.tsl-biznes.pl/archiwum)

zostały podjęte przez ubezpieczyciela bez specjalnej zwłoki – w końcu nie mieli szukać skradzionego pojazdu, a jedynie przeprowadzić ustalenie stanu faktycznego.

Któregoś dnia, w godzinach rannych, rzeczoznawca przy udziale przewoźnika i portiera dokonał wizji lokalnej na wspomnianym parkingu. Każda z zainteresowanych stron wykonała stosowne czynności, zrobiono zdjęcia i szkice, zostały spisane protokoły i wszyscy wrócili do swoich biur. Należało już tylko czekać na wykonanie stosownego raportu i na wymierzenie odpowiedzialności ubezpieczyciela za szkodę.

Na decyzję ubezpieczyciela nie trzeba było długo czekać, wydana została już 20 lipca 2012 r. Można powiedzieć, że sprawa została załatwiona szybko i profesjonalnie, ale – ku zdziwieniu przewoźnika – ubezpieczyciel odmówił odszkodowania i to w sposób mało profesjonalny. Uzasadnienie decyzji zawierało zapisy przywołane z umowy ubezpieczenia oraz opisywało ustalony przez ubezpieczyciela stan faktyczny. Na podstawie wewnętrznych ustaleń ubezpieczyciel stwierdził, że (poniższe wynika z decyzji):

- ▶ „...do kradzieży zestawu wraz z ładunkiem doszło z parkingu (...) w godzinach nocnych.”
- ▶ „Nieznanemu sprawcy przecięli kłódkę na bramie wjazdowej i wyjechali zestawem wraz z ładunkiem.”
- ▶ „Portier nic nie słyszał, ani nic nie widział, nie zauważył również braku samochodu i naczepy.”
- ▶ „Kradzież została stwierdzona przez kierowcę Ubezpieczającego, ...”
- ▶ „Firma (...) oferuje możliwość parkowania samochodów na swoim terenie.”
- ▶ „Posesja (...) jest ogrodzona, nie oświetlona w całości, lampy znajdują się tylko na dachu portierni.”
- ▶ „W godzinach pracy firmy, od godziny 07:00 do 19:00, brama wjazdowa pozostaje otwarta, a w godzinach od 19:00 do 07:00 jest zamknięta na kłódkę ...”

- ▶ „Portierzy (2 osoby) wykonują czynności dozoru tylko w czasie, gdy biuro jest zamknięte. Oznacza to, że nie ma całodobowej ochrony parkingu przez 7 dni w tygodniu.”
- ▶ „Firma nie podpisała umowy dotyczącej warunków postoju, została zawarta jedynie ustna umowa.”
- ▶ „Z oświadczenia złożonego przez (ubezpieczającego – przypis JR) wynika, że ustna umowa została zawarta na parkowanie i strzeżenie pojazdów wraz z ładunkiem na terenie ogrodzonym, oświetlonym, monitorowanym, całodobowo dozorowanym.”
- ▶ „Natomiast firma (...) oświadczyła, że udostępniła tylko miejsce do parkowania i nie ponosi żadnej odpowiedzialności za pozostawione pojazdy i towar.”
- ▶ Ubezpieczyciel uznał, „...że (ubezpieczający – przypis JR) dopuścił się

dłuższy niż 60 minut.”, co było podstawą do odmowy wypłaty odszkodowania.

Rozstrzygnięcie tej kwestii nie jest sprawą łatwą, jeśli się nie widziało tego parkingu. Widział go jednak rzeczoznawca działający na rzecz ubezpieczyciela i wielokrotnie przedstawiciele przewoźnika, zatem skoro sprawa trwa do dziś, nie ma w tej ocenie konsensusu.

### Przyklejamy łąty

Jeśli dać wiarę faktom oraz oświadczeniom uzyskanym od zaangażowanych stron, zarówno ubezpieczycielowi, jak i przewoźnikowi można przyklepić po kilka łątek. Osobiście przyklepiłbym dużą łąkę likwidatorowi szkód (również znanemu redakcji), gdyż według mnie

## Sprawa została załatwiona szybko i profesjonalnie, ale – ku zdziwieniu przewoźnika – ubezpieczyciel odmówił odszkodowania i to w sposób mało profesjonalny. Uzasadnienie decyzji zawierało zapisy przywołane z umowy ubezpieczenia oraz opisywało ustalony przez ubezpieczyciela stan faktyczny.

*rażącego niedbalstwa pozostawiając zestawów wraz z ładunkami na terenie parkingu niestrzeżonego na okres*



Ubezpieczyciel za parking strzeżony uznał „...teren wydzielony, ogrodzony, całodobowo dozorowany, oświetlony w porze nocnej, wyposażony w urządzenia blokujące wjazd i wyjazd, które uniemożliwiają wjazd i wyjazd pojazdu bez zezwolenia osoby dozorującej parking.”

wnioski nie zostały sformułowane na podstawie faktów, a na podstawie niepełnych informacji i własnej interpretacji, co podważa obiektywizm prowadzonego postępowania likwidacyjnego i jednocześnie zasadność podjętej decyzji. Za stylistykę tekstu w zdaniu „pozostawiając zestawów wraz z ładunkami” również należałoby się łątkę, ale to nie ta konkurencja. Ale po kolei.

Jak już wskazałem, w polisie OCP zostały określone warunki dokonywania przewozów, odbywania postojów, zdefiniowany został również parking strzeżony. Ubezpieczyciel za parking strzeżony uznał „...teren wydzielony, ogrodzony, całodobowo dozorowany, oświetlony w porze nocnej, wyposażony w urządzenia blokujące wjazd i wyjazd, które uniemożliwiają wjazd i wyjazd pojazdu bez zezwolenia osoby dozorującej parking.”. Jakie łątki przyklepiłbym ubezpieczycielowi w związku z powyższym?

### Łatka 1

Definicja wskazuje, że teren ma być „całodobowo dozorowany”, a nie – jak wynika z decyzji – dozorowany przez „przez 7 dni w tygodniu.”

**Uzasadnienie:**

Pojazd został zaparkowany na parkingu w sobotę, 5 maja 2012 r. o godz. 5.00, czyli w dniu kiedy biuro było zamknięte, a parking był dozorowany całodobowo – dokumentacja, w tym oświadczenie pracownika ochrony, wskazuje że stały dozór był sprawowany zamiennie przez 2 dozorców od godz. 19.00 dnia 4 maja (piątek), do godz. 7.00 dnia 7 maja 2012 r. (poniedziałek). Brak całodobowego dozoru w pozostałe dni robocze tygodnia nie ma związku przyczynowego ze zdarzeniem, gdyż wtedy pojazd ani tam nie parkował, ani też nie został skradziony. Powyższe nie powinno mieć zatem znaczenia przy ocenie odpowiedzialności ubezpieczyciela za szkodę powstałą w niedzielę.

**Łatka 2**

Definicja wskazuje, że teren ma być „oświetlony w porze nocnej”, a nie jak wynika z decyzji, „Posesja (...) jest (...) nie oświetlona w całości, lampy znajdują się tylko na dachu portierni.”

**Uzasadnienie:**

Definicja dość wyraźnie wskazuje, że parking ma być oświetlony w porze nocnej, nie zaś, że ma być oświetlony oświetleniem znajdującym się na terenie parkingu. Z uzyskanych informacji, a także z dokumentów wynika, że teren parkingu był oświetlony również innymi punktami

aspekcie da się przykleić ubezpieczycielowi kolejne łatki – ano zobaczymy.

**Łatka 3**

Ubezpieczyciel powołuje się na to, że „Firma nie podpisała umowy dotyczącej warunków postoju, została zawarta jedynie ustna umowa”, której zakres, w odróżnieniu od stanowiska przewoźnika, nie potwierdza firma udostępniająca parking. Argument ten był bardzo często podnoszony w czasie postępowania likwidacyjnego, należy zatem uznać, że waga owego „zaniedbania” była na tyle duża, że miało ono wpływ na decyzję ubezpieczyciela.

**Uzasadnienie:**

Warunki umowy ubezpieczenia OCP nie regulują kwestii umowy o parkowanie, określają jedynie warunki w jakich ma się ono odbywać. Prawo nie wymaga formy pisemnej dla tego rodzaju umowy, zatem umowa ustna jest ważna. Ale skoro w kwestii zakresu umowy nie ma konsensusu, należałoby ustalić stan faktyczny i na jego podstawie dokonać oceny charakteru umowy i jej zakresu.

Dokumentacja w sprawie potwierdza, że firma X udostępniała przewoźnikowi „miejsce do parkowania” (oświadczenie tej firmy). „Wszystkie samochody są pilnowane przez portiera w tym przeze mnie”, „samochód był pilnowany jak wszystkie stojące na parkingu.” i „teren jest oświetlony, co ułatwia

## Wnioski nie zostały sformułowane na podstawie faktów, a na podstawie niepełnych informacji i własnej interpretacji, co podważa obiektywizm prowadzonego postępowania likwidacyjnego i jednocześnie zasadność podjętej decyzji.

oświetleniowymi znajdującymi się nad ogrodzeniem parkingu oraz oświetleniem ulicznym i z sąsiednich posesji. Dodatkowo należy wskazać, że rzeczoznawca ubezpieczyciela dokonał wizji lokalnej w dzień, w godzinach przedpołudniowych, przez co nie mógł ocenić stopnia oświetlenia parkingu w porze nocnej. Podważa to wiarygodność samej oceny i w konsekwencji zasadność decyzji.

**Dalecy od prawdy ...**

Ubezpieczyciel w decyzji podaje okoliczności, które zdaniem przewoźnika są niepotwierdzone i nieprawdziwe. Czy w tym

mi pilnowanie samochodów zostawionych na terenie parkingu.” (oświadczenie dozorcę pełniącego dozór w czasie kradzieży).

Powyższe jednoznacznie wskazuje, że wbrew oświadczeniu firmy X, pojazdy w czasie odbywania postoju były dozorowane przez pracowników ochrony, zatem na podstawie faktycznych czynności wykonywanych przez firmę X można uznać, że umowa dotyczyła nie tylko udostępniania przewoźnikowi „miejsca do parkowania”, ale również sprawowania ochrony pojazdów pozostawionych na parkingu.

Za błędne należy więc uznać stanowisko ubezpieczyciela, jakoby nie doszło do



**CDS** powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie likwidacji szkód z ryzyk transportowych, komunikacyjnych i związanych z odpowiedzialnością cywilną, a także w zakresie ubezpieczeń OC przewoźnika i spedytora.

CDS specjalizuje się w obsłudze szkód powstałych w transporcie oraz obsłudze ubezpieczeń transportowych.

Misją CDS jest wspomaganie branży TSL przez świadczenie usług związanych z doradztwem, obsługą szkód i roszczeń oraz serwisem ubezpieczeniowym.

[www.cds-odszkodowania.pl](http://www.cds-odszkodowania.pl)

zawarcia umowy, skoro pojazdy były parkowane i dodatkowo całodobowo chronione przez dozorców.

**Łatka 4**

Według strony <http://www.kalendarz-365.pl/kalendarz/2012/maj.html>, w rejonie Łodzi, w niedzielę 6 maja 2012 r. wschód słońca przypadał na godz. 4.55, niektóre źródła (np. <http://halloween.friko.net/dzien/06-05-2012>) wskazują, że o 5.00. Można zatem przyjąć, że po godz. 5.00 było już widno, a więc był już dzień. Z uzasadnienia decyzji wynika, że „...do kradzieży zestawu wraz z ładunkiem doszło z parkingu (...) w godzinach nocnych”, a tymczasem przewoźnik utrzymuje, że według wskazań GPS, który okazał ubezpieczycielowi, ruch pojazdu nastąpił grubo po godz. 5.00, czyli już w dzień.

**Uzasadnienie:**

Jeżeli zatem wierzyć przewoźnikowi, ubezpieczyciel nie uwzględnił przy ocenie okoliczności sprawy dowodu w postaci wydruku GPS, co jest widocznym naruszeniem elementarnych zasad prowadzenia tego typu postępowania. Jeżeli zatem kradzieży dokonano w dzień, stawianie przewoźnikowi zarzutu, że posesja,

na której zaparkował samochód „...jest nieoświetlona w całości”, jest irracjonalne, ale również potwierdza niekompetencję osoby likwidującej szkodę.

Jak wynika z powyższego, ubezpieczyciel bardzo chciał, aby parking, na którym przewoźnik zaparkował nie był parkingiem strzeżonym. Podstawową przesłanką takiego podejścia była zapewne dość wysoka wartość skradzionego towaru, jednakże wobec braku skutecznych innych przesłanek, nie powinna ona ważyć na decyzji ubezpieczyciela.

Analiza postępowania likwidacyjnego obnażyła ułomność mechanizmu służącego do prowadzenia tego typu spraw. I choć nie należy zakładać, że dzieje się tak w każdym przypadku, materiał w sprawie potwierdza, że była ona prowadzona nieprofesjonalnie i ze złamaniem zasad dobrej sztuki likwidacyjnej. Dodatkowo, takie prowadzenie sprawy powinno skutkować nałożeniem na osobę prowadzącą stosownych sankcji dyscyplinujących – skierowanie na szkolenie jest w tym wypadku niezbędne.

### Łatki dla przewoźnika

Trudno jest w tej sprawie zarzucić przewoźnikowi nienależyte działanie, brak staranności przy prowadzeniu tej sprawy, czy też brak dbałości o to, aby ubezpieczyciel mógł zająć obiektywne stanowisko. Może wypadałoby mu przypiąć parę łatek za:

- ▶ nadmiar zaufania, jakim obdarzył ubezpieczyciela, pozbawiając się jednocześnie kontroli nad działaniem służb likwidacyjnych,
- ▶ nadmierną cierpliwość, przez którą sprawa nie jest ostatecznie zakończona do dziś,
- ▶ zbyt duże zaufanie w swoje możliwości pozytywnego załatwienia sprawy,
- ▶ brak zaufania do osób lepiej znających się na problematyce związanej z likwidacją szkód.

Może też za to, że przewozi tak drogie ładunki i że w ogóle zajmuje się przewozem. Generalnie przypniemy kilka łatek – choć niewielkich, ale jednak są.



Jeżeli kradzieży dokonano w dzień, stawianie przewoźnikowi zarzutu, że posesja, na której zaparkował samochód „...jest nieoświetlona w całości”, jest irracjonalne, ale również potwierdza niekompetencję osoby likwidującej szkodę.

Póki co przewoźnik do dnia dzisiejszego nie otrzymał ani roszczenia, ani odszkodowania, ani też odpowiedzi na kolejne jego odwołanie. Regres zagranicznego ubezpieczyciela wprawdzie był już w Polsce, ale ponieważ istnieje w sprawie właściwość zagranicznego sądu, gdzie dopuszcza się pozwanie

służba likwidatorska otrzyma podziękowania – o braku kompetencji i szacunku do przewoźnika nikt, oprócz samego przewoźnika, nie będzie pamiętał.

Morał z tego jest taki, że jeżeli przy podobnych szkodach nie podejździecie do sprawy w sposób właściwy, również będziecie mieli za to przypięte łatki. Jeśli

### Rzecznawca ubezpieczyciela dokonał wizji lokalnej w dzień, w godzinach przedpołudniowych, przez co nie mógł ocenić stopnia oświetlenia parkingu w porze nocnej. Podważa to wiarygodność samej oceny i w konsekwencji zasadność decyzji.

ubezpieczyciela, nasz ubezpieczyciel najprawdopodobniej będzie poproszony przez sąd w kraju uprawnionego o wytłumaczenie się z podjętej decyzji. Jeśli taki będzie dalszy scenariusz, zakład ubezpieczeń coś zapewne ugra w ramach ugody, a to już będzie dla niego najlepszym uzasadnieniem podjętej wcześniej decyzji. A skoro będzie mniejsza strata,

więc zaniebdacie sprawę i będziecie zmuszeni zapłacić odszkodowanie wcześniej niż bohater tego artykułu, takie małe zaniebdanie może Was kosztować o wiele więcej niż owe łatki. ◀

Jerzy Różyk,  
ekspert ds. oceny ryzyka w transporcie  
CDS Kancelaria Brokerska  
[www.cds-odszkodowania.info](http://www.cds-odszkodowania.info)

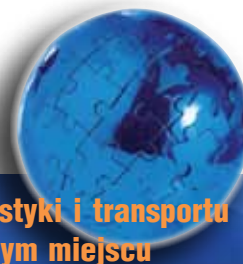


Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej

**Katalogis.net**

**Dołącz już dziś**

Cały świat logistyki i transportu  
scalony w jednym miejscu



# Odpowiedzialność przewoźnika mimo braku winy

Zimowa aura sprzyja wszelkiego rodzaju wypadkom i kolizjom drogowym, które skutkują wymiernymi szkodami. Przewoźnik powinien więc wiedzieć, jakie są tego konsekwencje. O ile ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów jest obowiązkowe i to – z zasady – zakład ubezpieczeń sprawcy jest zobowiązany do pokrycia szkód, o tyle w branży transportowej zazwyczaj występuje problem z właściwym postępowaniem w przypadku powstania szkody w wyniku takich właśnie zdarzeń.

**W** praktyce przewoźnicy dość często mają problem z określeniem swojej odpowiedzialności w sytuacji, gdy do uszkodzenia przewożonego przez nich towaru doszło wskutek wypadku bądź kolizji spowodowanej przez inny pojazd, którego kierowca został uznany za sprawcę zdarzenia. Kiedy roszczenie za szkodę powstałą w ładunku zostaje skierowane przeciwko przewoźnikowi, ten bardzo często odmawia zapłaty. Kierując się podstawową logiką, stara się wykazać brak swojej odpowiedzialności za szkodę i uniknąć tym samym obowiązku wypłaty odszkodowania z własnej kieszeni (czy też ze swojego ubezpieczenia OC Przewoźnika). Na pierwszy rzut oka takie postępowanie wydaje się prawidłowe i sensowne, gdyż skoro wszystkie okoliczności (w tym przybyła na miejsce zdarzenia policja) potwierdzają sprawstwo innej osoby, to nie ma wątpliwości, że to

sądowe i odsetki. Czy warto podejmować takie ryzyko w sytuacji, gdy kwota odszkodowania i tak w końcu zostanie pokryta przez zakład ubezpieczeń sprawcy?

## Podstawowa zasada

Wina czy też jej brak nie ma, co do zasady, większego znaczenia dla ustalenia odpowiedzialności przewoźnika. Często podnoszony przez przewoźników argument, że w żaden sposób nie przyczynili się do szkody i w związku z tym nie czują się zobowiązani do jej naprawienia, jest argumentem chybionym. Odpowiedzialność przewoźnika jest ukształtowana nie na zasadzie winy, a na zasadzie ryzyka. Wykazywanie braku winy bądź winy osoby trzeciej może więc być bez znaczenia. Zarówno przepisy krajowe, jak i międzynarodowe nie uzależniają obowiązku naprawienia szkody od przypisania przewoź-



**Kamil Krasuski**

Prawnik, aplikant radcowski, właściciel CATL Kancelarii Prawnej. Specjalizuje się w pozasądowym doradztwie prawnym dla firm z branży TSL w zakresie szkód i roszczeń na gruncie prawa cywilnego, ubezpieczeniowego i transportowego. Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu „TRANSORA”.

W wypadku przewozów międzynarodowych podstawowym przepisem regulującym odpowiedzialność jest natomiast art. 17 ust. 1 Konwencji CMR:

► *Przewoźnik odpowiada za całkowite lub częściowe zaginięcie towaru lub za jego uszkodzenie, które nastąpiło w czasie między przyjęciem towaru a jego wydaniem, jak również za opóźnienie dostawy.*

Powyższe przepisy są więc podstawą roszczeń kierowanych do przewoźników z tytułu szkód powstałych w trakcie przewozu. Jeżeli do szkody doszło pomiędzy przyjęciem przesyłki do przewozu a jej wydaniem odbiorcy, to należy uznać, że odpowiedzialność za szkodę, a tym samym obowiązek wypłaty odszkodowania, spoczywa na przewoźniku. Są od tego oczywiście wyjątki określone w prawie przewozowym i Konwencji CMR. Jednakże, przy powoływaniu się na te przesłanki przewoźnik powinien zachować szczególną ostrożność i pamiętać, że nie należy ich interpretować w sposób rozszerzający.

**Zarówno przepisy krajowe, jak i międzynarodowe nie uzależniają obowiązku naprawienia szkody od przypisania przewoźnikowi winy. Wystarczającą przesłanką jego odpowiedzialności jest stwierdzenie powstania szkody w czasie kiedy przesyłka przebywała w jego pieczy.**

ta osoba oraz jej ubezpieczyciel – z tytułu obowiązkowego ubezpieczenia OC posiadacza pojazdu mechanicznego – powinni naprawić powstałą szkodę. Jest to jednak pogląd niekoniecznie prawidłowy. Wynika to wprost z przepisów regulujących odpowiedzialność przewoźników. Z tego też powodu unikanie „na siłę” odpowiedzialności przez przewoźnika może skończyć się dla niego koniecznością wypłaty odszkodowania powiększonego o koszty

nikowi winy. Wystarczającą przesłanką jego odpowiedzialności jest stwierdzenie powstania szkody w czasie kiedy przesyłka znajdowała się pod jego pieczą.

Zgodnie z art. 65 ust. 1 ustawy Prawa przewozowego:

► *Przewoźnik ponosi odpowiedzialność za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki powstałe od przyjęcia jej do przewozu, aż do jej wydania oraz za opóźnienie w przewozie przesyłki.*

## Kiedy przewoźnik nie ponosi odpowiedzialności

Pomimo braku precyzyjnego określenia w prawie transportowym przesłanki wyłączonej odpowiedzialności przewoźnika z tytułu szkód spowodowanych przez innych uczestników ruchu, istnieje jednakże możliwość uwolnienia się od tej odpowiedzialności. Ma to miejsce w sytuacji, gdy

nie jest przesłanką pozwalającą na automatyczne wyłączenie odpowiedzialności za szkodę powstałą w przewożonym ładunku. Musi zostać spełniony szereg wymogów, które pozwolą przewoźnikowi powołać się skutecznie na art. 17 ust. 2 Konwencji CMR.

W tym miejscu zaznaczyć należy, że przesłanka taka jest możliwa do powołania tylko w przypadku przewozów wykonywanych w transporcie międzynarodowym.

## Brak winy przewoźnika wynikający z wyłącznego sprawstwa osoby trzeciej, nie jest przesłanką pozwalającą na automatyczne wyłączenie odpowiedzialności za szkodę powstałą w przewożonym ładunku. Musi zostać spełniony szereg wymogów które pozwolą przewoźnikowi skutecznie powołać się na art. 17 ust. 2 Konwencji CMR.

wypadek spowodowany został z wyłącznej winy osoby trzeciej, a przewoźnik (czyli de facto kierowca) nie podjął żadnego działania, które choćby nieznacznie przyczy-

wym, tj. takich, do których zastosowanie ma Konwencja CMR. Spotykana dość często próba wyłączenia odpowiedzialności z tytułu umowy przewozu krajowego jest



Warto mieć na uwadze, że w przypadku istnienia kilku podmiotów ponoszących odpowiedzialność za szkodę, tylko od woli uprawnionego zależy do kogo skieruje on roszczenie

niło się do szkody. Mianowicie, zarówno orzecznictwo sądów, jak i doktryna prawa dopuszcza możliwość uznania w określonych sytuacjach wypadku wyłączną winę osoby trzeciej, gdy wystąpiły okoliczności, których przewoźnik nie mógł uniknąć i których następstwom nie mógł zapobiec. Obie powyższe przesłanki muszą wystąpić łącznie, co oznacza że przewoźnik musi udowodnić zarówno niemożliwość uniknięcia zdarzenia, jak i brak możliwości zapobieżenia skutkom tego zdarzenia, czyli powstania szkody.

Brak winy przewoźnika wynikający z wyłącznego sprawstwa osoby trzeciej,

niezasadna i z góry skazana na niepowodzenie. Wynika to z różnic pomiędzy Prawem przewozowym a Konwencją CMR w zdefiniowaniu przesłanek wyłączających. Prawo przewozowe, w odróżnieniu od Konwencji CMR, używa terminu „siła wyższa”. Pojęcie to jest o wiele węższe od „okoliczności, których przewoźnik nie mógł uniknąć i których następstwom nie mógł zapobiec” i uznać należy, że wypadek spowodowany przez osobę trzecią nie może zostać uznany za siłę wyższą.

W praktyce najważniejszym dla ustalenia odpowiedzialności przewoźnika jest więc ustalenie dokładnych okoliczności

zdarzenia. Jeżeli do szkody doszło w wyniku takiego wypadku, którego kierowca nie mógł uniknąć i którego następstwom nie mógł zapobiec, możliwe jest uwolnienie się od odpowiedzialności. Z drugiej strony to, że w sytuacji kiedy możliwe jest stwierdzenie, iż w wyniku podjęcia działania bądź zaniechania działania kierowca mógłby uniknąć kolizji, powstaje niemożność powołania się na powyższą przesłankę.

### Przykład 1

Kierowca A zatrzymał się przed skrzyżowaniem dróg na czerwonym świetle. Tymczasem z tyłu nadjechał kierowca B, który w tym momencie pisał sms'a i nie zauważył skrzyżowania, w konsekwencji czego wjechał w naczepę zestawu prowadzonego przez A, stojącego na czerwonym świetle. Zasadnym wydaje się przyjęcie, iż A nie był w stanie przewidzieć, że z powodu zatrzymania się na czerwonym świetle inny uczestnik ruchu uderzy w jego naczepę. Dodatkowo, nie miał on możliwości zapobiec zdarzeniu, gdyż niemożliwym było podjęcie jakiegokolwiek działania zmierzającego do uniknięcia zderzenia (jak chociażby zjechać na inny pas). Wszystko to powoduje, że przewoźnik ma możliwość powołania się na wyłączenie odpowiedzialności wynikające z art. 17 ust. 2 Konwencji CMR.

### Przykład 2

Kierowca C jadący drogą dwupasmową zauważył, że tuż przed jego zestawem nagle wyjechał z drogi podporządkowanej pojazd prowadzony przez D. W celu uniknięcia zderzenia instynktownie wcisnął pedał hamulca i odbił kierownicą w prawo. Niestety, nie udało mu się uniknąć zderzenia z D, a dodatkowo naczepa po „złapaniu” kołami pobocza doprowadziła do wyrócenia się zestawu i uszkodzenia ładunku. Mimo, że przybyła na miejsce policja potwierdziła sprawstwo D, przewoźnik nie będzie mógł zwolnić się od odpowiedzialności, gdyż do szkody doszło w wyniku manewru kierowcy, który to uznać należy za niezawiniony, ale pozwalający na wyciągnięcie wniosku, że gdyby go nie wykonał, to do szkody mogłoby nie dojść (można również stwierdzić, że gdyby np. odbił w lewo na drugi pas zamiast w prawo, również by nie doszło do szkody). W tym przypadku Konwencja CMR nie daje już możliwości uwolnienia od odpowiedzialności.

## Przewoźnik a sprawca szkody

Szkoda, która powstała wskutek działania innego kierowcy, charakteryzuje się możliwością zastosowania dwóch zasad odpowiedzialności. Istnieje jedno zdarzenie szkodowe, ale dwa podmioty ponoszą za nią odpowiedzialność. Pierwszym z nich jest przewoźnik, którego odpowiedzialność wynika z przepisów dotyczących umów przewozu. Drugim jest sprawca szkody, który ponosi odpowiedzialność na zasadach ogólnych przewidzianych w prawie cywilnym. Decyzja, od którego z tych podmiotów będzie dochodzone odszkodowanie należy do osoby uprawnionej. Osobą uprawnioną mogą być różne podmioty, w zależności od podstawy dochodzonych roszczeń, co spowodowane jest odmiennym określeniem uprawnień do dochodzenia roszczeń w prawie cywilnym i prawie transportowym. W przypadku dochodzenia roszczeń od sprawcy szkody, uprawnienie posiada poszkodowany, czyli podmiot, który poniósł szkodę (najczęściej jest to właściciel ładunku). W przypadku dochodzenia roszczeń



*Jeżeli do szkody doszło w wyniku takiego wypadku, którego kierowca nie mógł uniknąć i którego następstwom nie mógł zapobiec, możliwe jest uwolnienie się od odpowiedzialności*

przeciwko przewoźnikowi, uprawnienie, co do zasady, przysługuje nadawcy bądź odbiorcy, którzy jednocześnie mogą być, aczkolwiek nie muszą, właścicielami ładunku. Prawo przewozowe i Konwencja CMR nie posługują się w ogóle pojęciem „poszkodowany” i nie uzależniają uprawnień do rozporządzania przesyłką czy dochodzenia roszczeń od prawa własności towaru. Dlatego warto mieć na uwadze, że w przypadku istnienia kilku podmiotów ponoszących odpowiedzialność za szkodę, tylko od woli uprawnionego zależy do kogo skieruje on roszczenie. Próba uniknięcia przez przewoźnika odpowie-



dzialności i unikanie naprawienia szkody może więc być bezskuteczna i skończyć się nie tylko dodatkowymi kosztami, ale również zakończeniem współpracy z danym klientem.

Ważnymi różnicami pomiędzy zakresem odpowiedzialności są m.in.:

- okres przedawnienia roszczeń – w umowie przewozu wynosi on – co do zasady – 1 rok, podczas gdy roszczenia majątkowe z tytułu wypadku przedawnienie roszczeń następuje po 3 latach;
- inny zakres odpowiedzialności – przewoźnicy odpowiadają głównie tylko za szkody w substancji przesyłki, podczas gdy z OC sprawcy możliwe jest dochodzenie również innych szkód (jak chociażby utraconych korzyści);
- brak ograniczenia odpowiedzialności

puszcza się dochodzenie odsetek w wysokości 5% rocznie. Zdecydowanie korzystniejsze jest więc dochodzenie roszczeń z OC sprawcy, gdyż polskie prawo przewiduje odsetki w wysokości 13% rocznie;

- opóźnienie – jeżeli w wyniku szkody doszło do opóźnienia, osoba uprawniona może domagać się od przewoźnika pokrycia udokumentowanej szkody wynikłej z opóźnienia, jednakże nie wyższej niż kwota przewoźnego (przewozy międzynarodowe) lub dwukrotność przewoźnego (przewozy krajowe). Jeżeli szkoda powstała w wyniku opóźnienia jest wyższa, korzystniejszym jest dochodzenie roszczeń od sprawcy, gdyż będzie on zobowiązany do pokrycia wszystkich udokumentowanych i zasadnych kosztów.

Przewoźnicy powinni ostrożnie odrzucać kierowane do nich roszczenia. W wypadku braku możliwości wyłączenia odpowiedzialności, zbyt pochopne odrzucenie może narazić na niepotrzebne koszty. Mimo znaczących różnic w granicach odpowiedzialności (jak wskazano wyżej w większości wypadków korzystniejsze jest kierowanie roszczeń do ubezpieczyciela sprawcy) uprawnieni nie zawsze chcą podejmować działania przeciwko sprawcy szkody. Wygodniej jest im obciążyć bezpośrednio przewoźnika, który ma zasadniczo trzy możliwości:

- odrzucić roszczenie i udowodnić brak odpowiedzialności zgodnie z art. 17 ust. 2 Konwencji CMR;
- przekonać uprawnionego, aby wniósł roszczenie bezpośrednio do zakładu ubezpieczeń sprawcy zdarzenia. Bardzo często wskazanie wyżej przytoczonych różnic w odpowiedzialności powoduje zmianę stanowiska przez uprawnionego i przekierowanie roszczeń na sprawcę;
- przyjąć roszczenie i wypłacić odszkodowanie – spowoduje to przejście uprawnień na przewoźnika, który może skutecznie domagać się zwrotu wypłaconej sumy od zakładu ubezpieczeń sprawcy.

Jak widać, możliwości są naprawdę różne, a przy odpowiednim i umiejętnym rozeznaniu i przeprowadzeniu sprawy można zagwarantować sobie, że nawet w przypadku konieczności zapłaty odszkodowania z własnych funduszy, uda się odzyskać całość zapłaconej kwoty od ubezpieczyciela sprawcy. ◀

**Kamil Krasuski,  
CATL Kancelaria Prawna**

ści – w wypadku przewozów międzynarodowych, zgodnie z art. 23 ust. 3 Konwencji CMR, górna granica odpowiedzialności przewoźnika została ograniczona do 8,33 SDR za kilogram brakującej wagi brutto. W przypadku dochodzenia roszczeń od sprawcy szkody, uprawniony ma prawo domagać się wyrównania rzeczywistej szkody (a więc bez ograniczeń wagi) – jest to szczególnie istotne przy towarach lekkich i posiadających dużą wartość (np. elektronika, leki);

- wyższa stopa odsetek – w przypadku przewozów międzynarodowych do-

Poszukujesz firm transportowych lub logistycznych?

Potrzebujesz produktów, usług i rozwiązań dla transportu i logistyki?

Dostarczasz rozwiązania i usługi, z których korzysta branża transportowa lub logistyczna?

Prowadzisz firmę transportową, oferujesz usługi logistyczne lub transportowe?

Skorzystaj z **Katalogis.net**



Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej

# Katalogis.net

## Scalamy świat logistyki i transportu

Zamieść **BEZPŁATNY** wpis podstawowy o swojej firmie w **Katalogis.net**

Możesz też skorzystać z wpisów rozszerzonych, w których dokładnie przedstawisz swoją działalność całej branży TSL. Katalogis.net to kompleksowy i rzetelny katalog branży transportowej, logistycznej i spedycyjnej.



# Rola komunikacji wewnętrznej w zarządzaniu projektami logistycznymi

Na pytanie czym jest projekt logistyczny, zazwyczaj padają odpowiedzi typu: uruchomienie nowego magazynu czy rozbudowa już istniejącego, wdrożenie systemu IT wspierającego obsługę łańcucha dostaw. Schody zaczynają się przy definicji komunikacji wewnętrznej, a jej rola w zarządzaniu projektami logistycznymi to już MATRIX.

Okazuje się, że to właśnie komunikacja wewnętrzna stanowi niewykorzystane źródło przewagi konkurencyjnej firmy. Planowanie projektu logistycznego zazwyczaj dotyczy kalkulacji kosztów, określenia niezbędnych zasobów, szacowania ryzyk i zagrożeń na drodze do jego realizacji. Rzadko lub nawet wcale nie bierze ono pod uwagę organizacji działań komunikacyjnych oraz ich ukierunkowania na osiągnięcie przyjętych celów projektu logistycznego, którymi są:

nie rotacji towarów, poprawa wykorzystania powierzchni magazynowej.

*Słowo „komunikacja” to nic prostszego jak proces przekazywania (wymiany) informacji między jej uczestnikami. Słowo „wewnętrzna” wskazuje kierunek komunikowania.*

## Element przewagi konkurencyjnej

Dobra komunikacja wewnątrz organizacji, między zarządem, kierownictwem a pracownikami, czy wśród pracowników,



**Dorota Jaworska**  
„DoradKom” Doradztwo i szkolenia

spotkania komunikacyjne, na których załoga ma okazję słuchać i zadawać pytania szefom, plakaty, ankiety, to tylko niektóre z kanałów. Komunikacja wewnętrzna posiada bogate i bardzo proste narzędzia. Sztuka polega na ich właściwym doborze, aby osiągnąć nie tylko przekaz informacji, ale także sprzężenie zwrotne. Korzyści wynikające z komunikacji wewnętrznej wymagają czasu. Kryzys pojawia się wtedy, kiedy brak w firmie zorganizowanej komunikacji wewnętrznej. Bez niej nie opanuje się kryzysu, a w najgorszym wypadku może dojść nawet do jego zaostrzenia.

Na szczęście rola komunikacji w firmach rośnie. Powodem tego są zmiany gospodarcze i społeczne. Coraz więcej menedżerów dostrzega, że źródłem przewagi konkurencyjnej jest kultura organizacyjna i ludzie. Coraz bardziej doceniane są osoby zajmujące się komunikacją wewnętrzną. Okazuje się, że najwięcej pracy działu komunikacji muszą poświęcić komunikowaniu zmian. Wg badań przeprowadzonych przez GFMP Management Consultants, 66,4% badanych tak uznało. 69,4% z kolei uważa, że zapewnianie poparcia pracowników dla projektów i zmian wymaga w ich firmach poprawy (ten aspekt komunikacji działu zdaniem badanych najmniej efektywnie).

## W wypadku projektów logistycznych

Logistyka to niekończący się świat projektów. Pewne się kończą, kolejne się zaczynają.

**Coraz więcej menedżerów dostrzega, że źródłem przewagi konkurencyjnej są kultura organizacyjna i ludzie. Coraz bardziej doceniane są osoby zajmujące się komunikacją wewnętrzną.**

- efekty jakościowe w postaci lepszej obsługi klienta czy wydajności pracy,
- efekty ilościowe, jak np. przyspieszenie przebiega różnymi kanałami komunikacji wewnętrznej. Gazetka firmowa, newslettery, tablice ogłoszeń, poczta e-mail,





Jednym z kluczowych aspektów powodzenia projektu logistycznego jest efektywna komunikacja wewnętrzna. Bez dobrze zorganizowanej komunikacji pomiędzy członkami zespołu projektowego trudno jest np. śledzić postęp w projekcie, aby skutecznie eliminować pojawiające się zagrożenia (przekroczenie harmonogramu kosztowego i czasowego itp). Brak efektywnej komunikacji pomiędzy zespołem a sponsorem projektu może spowodować bardzo duże komplikacje w fazie końcowej, np. poprzez niespełnienie założeń projektu – sponsor oczekiwał usprawnienia procesów logistycznych w magazynie, a efektem końcowym projektu była sprawna organizacja procesów transportowych. Jak wiemy, logistyka to dziedzina międzynarodowa. Tym bardziej niezmiernie ważnym elementem zarządzania projektami logistycznymi jest dobra komunikacja wewnętrzna, gdyż wielokrotnie w skład zespołów projektowych wchodzi osoby z różnych krajów. Bez znajomości różnic kulturowych nie możemy mówić o budowaniu efektywnych procesów komunikacji wewnętrznej.

**PROJEKT = ZMIANA**

Znaczenia nabiera także rola samych menadżerów w procesie zmian, którzy niejednokrotnie są liderami projektów. Ich podejście do efektywnego informowania o planowanych zmianach wzrasta. Jest to bardzo istotne w wypadku dużych projektów, gdzie rozwijanie wiarygodności zarządzających i komunikacji wewnętrznej poprzez komunikację szczerą, otwartą i mówiącą ludzkim tonem o sprawach pracowników, stanowi klucz do powodzenia projektu. I tu rodzi się pytanie – jak do tego podchodzą liderzy projektów logistycznych?

Zarządzanie projektami logistycznymi (innymi również) wymaga w pierwszej kolejności wytypowania project managera, czyli lidera projektu. Brak jasnego i precyzyjnego wskazania takiej osoby skazuje projekt na porażkę. Odpowiedzialność tego lidera, to również organizowanie i kontrolowanie procesu komunikacji pomiędzy wszystkimi uczestnikami projektu. Osoba taka odpowiada za dostarczenie wyniku projektu, dysponuje największą wiedzą na jego temat, powinna umiejętnie rozpoznawać wszystkie ryzyka i szanse. Bez wsparcia pozostałych członków zespołu projektowego, project manager nie będzie w stanie

**Obszary komunikacji wewnętrznej**

Komunikacja góra-dół	Komunikacja pozioma	Komunikacja dół-góra
Informowanie wszystkich pracowników o tym co dzieje się w firmie i o ich pracy w firmie.	Zapewnienie swobodnego przepływu informacji pomiędzy pracownikami w ramach działów i pomiędzy nimi.	Umożliwienie pracownikom przekazywania informacji, pomysłów, uwag, sugestii.

wywiązać się ze swoich zadań. Sprawna komunikacja wewnętrzna, to właśnie największa pomoc dla project managera.

Nie zapominajmy, że project logistyczny wprowadza zmiany. Pracownicy różnie na nie reagują. Lider projektu pomaga ich do tego przygotować poprzez właściwą komunikację wewnętrzną

z pozostałymi działami firmy: HR, sprzedaż itp.

Pamiętajmy zatem o tym co najprostsze, ale najważniejsze w każdym obszarze działalności firmy – o sprawnym systemie komunikowania się.

**Dorota Jaworska**  
„DoradKom” Doradztwo i szkolenia

**OPTYMALIZACJA KOSZTÓW W LOGISTYCE**

14 marca 2013 r., Warszawa  
Instytut Rozwoju Biznesu

Dane kontaktowe:  
BUSINESS MEDIA SOLUTIONS SP. Z O.O.  
tel: 22 412 50 62  
e-mail: zgloszenia@bmspolska.pl

Współdzielenie łańcuchów dostaw na platformie

**PRAKTYCZNE ASPEKTY ZIEŁONEJ LOGISTYKI**

13 marca 2013 r., Warszawa  
Instytut Rozwoju Biznesu

Dane kontaktowe:  
BUSINESS MEDIA SOLUTIONS SP. Z O.O.  
tel: 22 412 50 62  
e-mail: zgloszenia@bmspolska.pl

**SilesiaTSL EXPO****16 – 17 kwietnia 2013**Targi Transportu,  
Spedycji i Logistyki**Tylko podczas SilesiaTSL EXPO:**

- debata nad problemami transportu w Polsce i Europie
- salon infrastruktury kolejowej
- salon logistyki, magazynowania i transportu

**Wydarzenia towarzyszące:**

- specjalistyczne konferencje i seminaria
- pokazy i prelekcje wystawców
- zawody i warsztaty
- konkursy

**Odwiedź EXPO SILESIA!****SilesiaTSL EXPO  
to jedyne takie  
wydarzenie  
w Polsce!**

tereny targowe: Expo Silesia Sp. z o.o.  
Centrum Targowo-Konferencyjne  
ul. Braci Mieroszewskich 124, Sosnowiec

kontakt: Wioletta Błońska-Dudek  
tel. 32 788 75 06, el. kom. 510 031 732  
e-mail: [silesiatslexpo@exposilesia.pl](mailto:silesiatslexpo@exposilesia.pl)



W tym samym terminie w Expo Silesia odbędą się  
**Targi Branży Pocztovej i Kurierskiej SILPOSTEX.**



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](http://www.TSL-biznes.pl/prenumerata)

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

- [www.TSL-biznes.pl/prenumerata](http://www.TSL-biznes.pl/prenumerata)
- e-mail: [prenumerata@tsl-biznes.pl](mailto:prenumerata@tsl-biznes.pl)  
[prenumerata@truck-van.pl](mailto:prenumerata@truck-van.pl)
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes  
i Truck& Van  
Skretuskiego 16 B  
02-726 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

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

### Formularz prenumeraty

#### Dane do wysyłki

Imię   
Nazwisko   
Nazwa firmy   
Adres   
Kod  Poczta   
Telefon   
e-mail

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  /2013  
Truck&Van od numeru  /2013  
oba tytuły od numeru  /2013

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.



Emirates  
SkyCargo

Hello Tomorrow

# Jutro stwarza nowe możliwości

**Codziennie loty z Warszawy do Dubaju  
i nie tylko od 6 lutego 2013 r**

Dzięki siatce połączeń oplatającej sześć kontynentów  
oraz Terminalu Mega Cargo w Dubaju, otwieramy Tobie  
wrota do całego świata.

## z Warszawy do Dubaju

Dzień	Nr lotu	Wylot	Przylot	Rodzaj samolotu
Codziennie	EK 180	1350	2215	A330-200

## z Dubaju do Warszawy

Dzień	Nr lotu	Wylot	Przylot	Rodzaj samolotu
Codziennie	EK 179	0730	1045	A330-200

[skycargo.com](http://skycargo.com)