

LIPIEC-SIERPIEŃ – 7-8/2013 (38)

# **TSL** biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł  
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

**Logistyka**  
branży  
przemysłowej  
i chemicznej

**Podniebny  
fracht**



**Jak się nie dać oszustowi?  
Czy Polska stanie się hubem?**



Nakład: 11 000 egzemplarzy

# 9 MASTER MOHS TRUCK

19-20-21 LIPCA 2013

Autodrom Delta - Lotnisko Polska Nowa Wies k. Opola

Najpiękniejsze tuningowane ciężarówki z całej Europy

**Pokazy:** **Policja:**

DRIFT CIĘŻAROWYM BOLIDEM, STUNT MOTOCYKLOWY,  
MODELE ZDALNIE STEROWANE, MOTO TRIAL, SYMULATORY,  
POKAZ LOTNICZY, LOTY BALONEM

Miasteczko Ruchu  
Drogowego, Pierwsza Pomoc,  
Ogłoszenie wyników konkursu  
plastycznego dla dzieci  
z opolskich szkół

**Maszyny:**

DROGOWE - POWIETRZNE - MILITARNE - RAJDOWE  
OFF-ROADOWE BUDOWLANE - ROLNICZE  
MOTOCYKLE - USA TRUCKS&VANS - OLDTIMERY

**Koncerty:**

Piotr Jurkowski i Sam Wiesz Kto,  
Jan Manson Band

**Atrakcje:**

Targi Branzowe, Jazdy off-roadowe,  
Extreme Zone, Konkursy sprawnościowe  
z nagrodami - Jazdy ciężarówką  
na precyzję i inne

**Plątek w stylu country:**

Ala Boncol i Koalicja  
oraz Johny Walker Band

Wybory najpiękniejszej ciężarówki  
publiczności i faworyta dzieci

Ogłoszenie Najpiękniejszego Volvo Polski oraz  
zwycięzcy Volvo Drivers Fuel Challenge

**ORGANIZATORZY:**



**PATRONI HONOROWI:**



**PATRON DUCHOWY:**



**SPONSORZY:**



**PATRONI MEDIALNI:**



**PARTNERZY:**



**WYSTAWCY:**



# Kompleksowy operator logistyczny



- Transport kolejowy i samochodowy
- Transport intermodalny
- Obsługa spedycyjna i celna
- Obsługa bocznic kolejowych
- Przetładunki w portach morskich
- Przetładunki na terminalach lądowych
- Przetładunki na granicy wschodniej Polski
- Budowa i serwis infrastruktury kolejowej
- Dzierżawa taboru kolejowego
- Serwis lokomotyw i wagonów
- Logistyka dostaw towarów masowych
- Zagospodarowanie odpadów przemysłowych
- Rekultywacja terenów



**CTL LOGISTICS**  
Connecting Europe



Firmy z branży TSL coraz częściej szczytą się ekologicznym zaangażowaniem. Redukują zużycia paliwa i emisję CO<sub>2</sub>, ograniczają zużycie energii i inwestują w rozwiązania

w obiektach. Co jakiś czas otrzymujemy w redakcji newsa właśnie w takim „klimacie”.

Niedawno jednak otrzymaliśmy wiadomość, która nas zelektryzowała. Otóż jedna z firm kurierskich poinformowała, że oferuje transport przesyłek w sposób „neutralny pod względem emisji CO<sub>2</sub>”. Neutralny, czyli rozumiemy w domyśle – zerowy. – Ooo... – pomyślałem – czyżby zaczęli dostarczać przesyłki wyłącznie pojazdami elektrycznymi lub rowerami, a na dalsze odległości podsyłali je kolejną? Zainteresowany ową wizją zerowej emisji czym prędzej oddałem się lekturze.

No i niestety, mżonki o faktycznie „czyste” dostawie paczek szybko się rozwiąły. Owszem, firma mierzy swoją emisję CO<sub>2</sub> i stara się ją zredukować (np. inwestując w niskoemisyjny tabor), ale w skali całej grupy wciąż wydziela do atmosfery pół miliona ton CO<sub>2</sub> rocznie. Hmm, pół miliona to przecież więcej niż zero – gdzie zatem ta neutralność? I tu trafiamy na słowo-klucz: „offsetting”. Co to oznacza? W skrócie: firma zobowiązuje się, że zapłaci jednej z organizacji ekologicznych, by ta rozwijała projekty kompensujące produkcję gazów cieplarnianych, a konkretnie zalesiała Kolumbię i wspierała biofermentację w Kambodży. OK, cel zapewne szczytny, ale osobiście wolałbym jednak, by takie sprawy nazywać po imieniu. Bo jeśli tak, to pan Heniu ze starą, dymiącą ciężarówką „Euro 0” (ale świadomy swojej emisji), co tydzień odda część pensji swojej teściowej, by ta nasadziła drzewek w parku. Czy pan Heniu też będzie „neutralny pod względem emisji CO<sub>2</sub>” i może mówić, że oferuje zeroemisyjny serwis?

Osobiście popieram wszelkie działania proekologiczne, te zewnętrzne i wewnętrzne (zwłaszcza, że często niosą one również długofalowe korzyści ekonomiczne). Nie jestem jednak zwolennikiem różnej maści „handlu emisjami”, a do tego w praktyce sprowadza się również idea offsetingu. Taki model to tylko półśrodki i to niosące duże ryzyko występowania „ekologicznych patologii”. Zatem cóż, dalej czekamy na prawdziwie neutralne przesyłki.

**Mirosław Ganiec**  
redaktor naczelny i wydawca

**Czytaj również:**



[www.truck-van.pl](http://www.truck-van.pl)

## W numerze

### ➤ Wydarzenia

TRAKO zmienia oblicze.....6  
Polska na fali wzrostu intermodalu.....8

### ➤ Logistyka

Cysterny – na szynach i drogach..... 10  
InterCars z własnym generatorem logistycznym..... 16  
Wciąż rozszerzamy kompetencje ..... 20  
Dopasować się do potrzeb..... 22  
Klient wybiera, my dostarczamy rozwiązań ..... 24  
DSV Daily Pallet dobrze przyjęte..... 25  
Kompleksowość jest niezbędna..... 26  
Rhenus już od 20 lat w Polsce ..... 28  
Podniebny fracht ..... 30  
25 lat w powietrzu..... 33  
Cały świat w 48 godzin ..... 34

### ➤ Powierzchnie magazynowe

Góry Śląsk  
– produkcyjna stolica Polski ..... 36

### ➤ Transport drogowy

viaTOLL działa już od dwóch lat..... 38  
Jak zmniejszyć wydatki na paliwo?..... 41  
Na Węgrzech nowe opłaty..... 42  
Ecotaxe na specjalnych warunkach..... 43  
Pierwsza Scania Streamline wydana ... 43

## TEMAT NUMERU

### Logistyka branży przemysłowej i chemicznej

*Branża chemiczna i sektor paliwowy dużą wagę poświęcają kwestiom bezpieczeństwa, a w obszarze logistyki i transportu kwestia ta pozostaje priorytetem. Przekłada się z jednej strony na nowoczesność rozwiązań logistycznych, ale z drugiej na wyższe koszty inwestycji i eksploatacji zaplecza transportowego.*

Wdrożenie systemu CarLo w centrum logistycznym Erkada ..... 44  
DAF XF Euro6 dla firmy Sachs Trans..... 46  
Być zawsze na bieżąco..... 47  
Pragmatyczna gama ..... 48

### ➤ Transport intermodalny

Marco Polo przyjazne środowisku  
Dotacja dla projektów transportowych. 50  
Freightliner przejmuje ERS Railways .... 52  
Czy inwestycje nadążą za kontenerami? ..... 54

### ➤ Transport kolejowy

Czy Polska stanie się hubem? ..... 56

### ➤ Prawo

Wytyczne dla transportu  
– lipiec/sierpień 2013..... 60  
Oszust vs. spedytorzy – 2:0 ..... 62

**Prenumerata**  
– strona 67

**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORTU I LOGISTYKI

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

**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

*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

**Współpraca**  
Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki,  
Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz  
Kawa, Michał Kij, Bartłomiej Kin, Konrad  
Kułak, Marcin Marczuk, Franciszek Nietz,  
Dorota Raben, Remigiusz Romaniuk, Marek  
Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata  
Trochymiak, Karol Wójtowicz, Damian  
Żabicki.



**MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI W WARSZAWIE**

**SPOTKAJMY SIĘ**

Formularze zgłoszeniowe oraz dodatkowe informacje dostępne są na stronie internetowej:

**[transport.lentewenc.com](http://transport.lentewenc.com)**

**TRANSPORT INTERMODALNY  
TRANSPORT DROGOWY, KOLEJOWY, MORSKI  
LOGISTYKA I USŁUGI SPEDYCYJNE  
TRANSPORT WEWNĘTRZNY I MAGAZYNOWANIE  
SYSTEMY ITS  
USŁUGI TOWARZYSZĄCE**

**26 - 28  
listopada  
2013  
WARSZAWA**

TARGI – POKAZY – KONFERENCJE – PANELE DYSKUSYJNE – WYSTĄPIENIA SPECJALISTÓW

ORGANIZATORZY:



PARTNERZY:



# TRAKO zmienia oblicze

Innowacyjne produkty, nowoczesne rozwiązania, premiery i niespodzianki dla zwiedzających – wszystko to już od 24 września będzie można obejrzeć w Gdańsku, podczas 10. Jubileuszowych Targów Kolejowych TRAKO 2013, organizowanych po raz pierwszy w nowej siedzibie, w Centrum Wystawienniczo Kongresowym AmberExpo.

Targi, które są największym i najbardziej prestiżowym w Polsce oraz drugim w Europie spotkaniem branży transportu szynowego, potrwać do 27 września. Honorowy patronat nad

ekspozycyjnych. Zwiedzający będą mogli podziwiać m.in. Tramwaj Tramino Jena dostarczony przez firmę Solaris oraz pierwszy skład Pendolino, który pojawi się w Gdańsku w barwach PKP Intercity.

wystawienniczej w Polsce, będzie lokomotywa Gama Marathon.

## Bogaty program

Targi TRAKO to także bogaty program merytorycznych wydarzeń towarzyszących wystawie m.in. debaty, konferencje, liczne seminaria i prezentacje firm. W tym roku odbędą się one w warunkach oferowanych przez nowoczesne Centrum Targowo-Kongresowe AMBEREXPO. W przeddzień targów, na seminarium Certyfikacja podsystemów i wyrobów oraz certyfikacja podmiotów gospodarczych w transporcie kolejowym zaprasza SIRTS. Celem seminarium jest przegląd i porządkowanie na przykładzie Polski najistotniejszych działań gwarantujących bezpieczeństwo czyli certyfikację podsystemów i wyrobów oraz certyfikację podmiotów gospodarczych w transporcie kolejowym. Również w przeddzień targów odbędzie się konferencja „Systemy monitorowania stanu torowisk i pojazdów w ruchu. Systemy sterowania zwrótnicami” przygotowana przez IGKM.

Targi TRAKO organizowane są przez Międzynarodowe Targi Gdańskie SA oraz Grupę PKP SA., która zaprasza na swoje stoisko zlokalizowane w hali B. Partnerami targów w tym roku są firmy Bombardier, Medcom, Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA, Siemens oraz TINES. Program imprezy tworzy Rada Programowa Targów, w skład której wchodzi organizacje branżowe: Izba Gospodarcza Transportu Lądowego (IGTL), Stowarzyszenie Inżynierów



10. Jubileuszowe Targi Kolejowe TRAKO 2013, po raz pierwszy zorganizowane zostały w Centrum Wystawienniczo Kongresowym AmberExpo

nimi objęło Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej.

## Wyjątkowa impreza

Tegoroczna, jubileuszowa edycja targów zgromadzi rekordową ilość wystawców. Ponad 500 firm z kraju i zagranicy, na powierzchni ponad 17 tys. m<sup>2</sup> zaprezentuje swoje najlepsze oferty. Na targach pojawią się wszyscy uczestnicy krajowego rynku kolejowego - spółki Grupy PKP, prywatni i samorządowi przewoźnicy oraz dostawcy technologii dla kolei i taboru. Wśród zagranicznych wystawców najliczniejszą grupę stanowić będą firmy z Niemiec, Czech i Austrii.

Tegoroczna wystawa taboru kolejowego TRAKO to ponad kilometr torów

PKP CARGO, jako jedna z nielicznych firm na rynku polskim, zaprezentuje podczas targów swoje usługi w nowoczesnym, mobilnym kinie 5D.

## Na targach pojawią się wszyscy uczestnicy krajowego rynku kolejowego - spółki Grupy PKP, prywatni i samorządowi przewoźnicy oraz dostawcy technologii dla kolei i taboru.

Tradycyjnie, jak co dwa lata, lider wśród polskich producentów taboru szynowego PESA Bydgoszcz SA zaprezentuje swoje produkty. Jednym z najciekawszych pojazdów, którego PESA nie pokazywała dotąd na żadnej imprezie

i Techników Komunikacji RP (SITK RP), Stowarzyszenie Elektryków Polskich (SEP), Izba Gospodarcza Komunikacji Miejskiej, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Railway Business Forum (RBF), Stowarzyszenia na Rzecz Interoperacyjności i Rozwoju

Transportu Szynowego (SIRTS), a także UniFe oraz Europejskiego Stowarzyszenia Przemysłu Kolejowego (UNIFE).

### W mniejszej skali, z rozmachem

10. Jubileuszowym Targom TRAKO, towarzyszyć będzie kolejna edycja „Świata Małej Kolei”, wydarzenia współorganizowanego przez Polski Związek Modelarzy Kolejowych. W tym roku modelarze prezentują kilka nowych projektów, które nie były jeszcze pokazywane szerszej publiczności. Bardzo ciekawie zapowiada się prezentacja stacji rozrządowej, zbudowanej przez Feliksa Jaworskiego z Sopotu. Makieta jest wiernym odwzorowaniem górkę rozrządowej w skali 1:87. Po raz pierwszy, w skali 1:120 zaprezentuje ją znany i doświadczony modelarz z Sopotu Jarosław Kozłowski. Będzie to debiut tego projektu dla publiczności. Na makiecie zostanie przedstawiony tabor współczesny, poruszający się przede wszystkim po torach Niemiec. Duża różnorodność prezentowanych modeli będzie stanowić niewątpliwie ciekawostkę dla wielu miłośników kolei.

Po raz kolejny na Targach TRAKO swoją kolekcję (jedną z największych w Polsce) zaprezentuje ksiądz Janusz Grygier. Wzorem lat ubiegłych będzie to prezentacja pt. „Satyry kolejowe”, w ciekawy i pełen humoru sposób ukazująca kolej w „krzywym zwierciadle”.

Na stoiskach pojawią się też fragmenty makiet młodych adeptów modelarstwa, zrzeszonych w Sopockim Klubie Modelarzy Kolejowych. Prace te wezmą udział w tegorocznych Mistrzostwach Polski, w kategorii – junior. Również w tym roku odbędzie się konkurs o prestiżową nagrodę Prezesa MTG SA.

Od 2003 r. Międzynarodowym Targom Kolejowym TRAKO towarzyszy zainicjowana przez Radę Programową targów akcja charytatywna TRAKO DZIECIOM, na rzecz Fundacji Hospicyjnej im. Księdza Eugeniusza Dutkiewicza. Dzięki hojności Rady Programowej oraz Wystawców TRAKO na rzecz Podopiecz-

nych Hospicjum, przekazano wiele darów rzeczowych w postaci sprzętu medycznego, AGD, RTV oraz datków pieniężnych.

### Nagrodzeni zostaną najlepsi

Najlepsze wyroby i technologie prezentowane na targach zostaną ocenione i nagrodzone w konkursie o nagrodę im. inż. Ernesta Malinowskiego oraz w konkursie im. prof. Czesława Jaworskiego, organizowanym przez SITK RP. Przyznany zostanie także Medal Prezesa Stowarzyszenia Elektryków Polskich, a także rozstrzygnięty będzie Konkurs im. prof. Jana Podoskiego przygotowywany przez Izbę Gospodarczą Komunikacji Miejskiej. Podobnie jak przy

### Wśród zagranicznych wystawców najliczniejszą grupę stanowią będą firmy z Niemiec, Czech i Austrii.

poprzednich edycjach imprezy, Międzynarodowe Targi Gdańskie wyróżnią najatrakcyjniejsze ekspozycje Targów TRAKO. W ich trakcie nastąpi również rozstrzygnięcie konkursu na najciekawsze projekty marketingowe zgłoszone do Konkursu MediaKreator, który powstał z inicjatywy spółki KOW media&marketing. Jego celem jest nagrodzenie wyjątkowych, projektów promocyjnych i reklamowych, zrealizowanych przez spółki kolejowe w minionym roku. ◀

poprzednich edycjach imprezy, Międzynarodowe Targi Gdańskie wyróżnią najatrakcyjniejsze ekspozycje Targów TRAKO.

W ich trakcie nastąpi również rozstrzygnięcie konkursu na najciekawsze projekty marketingowe zgłoszone do Konkursu MediaKreator, który powstał z inicjatywy spółki KOW media&marketing. Jego celem jest nagrodzenie wyjątkowych, projektów promocyjnych i reklamowych, zrealizowanych przez spółki kolejowe w minionym roku. ◀



**Qtalent** Sp. z o.o.  
Quality Talent Training Group

*Inspirujemy do rozwoju!*

Zapraszamy na specjalistyczne szkolenia dla branży **TSL**

Szczegóły na stronie:  
[www.qtalent.pl](http://www.qtalent.pl)

# Polska na fali wzrostu intermodalu

Intermodal to przyszłość, którą tworzymy już dziś. Naszą wysoką pozycję rynkową traktujemy jako zobowiązanie do oferowania rozwiązań, które spełniają najwyższe oczekiwania klientów, czemu sprzyja korzystny klimat tworzony przez regulatora rynku. Myślimy w skali europejskiej, ale działamy lokalnie, dlatego przyjeżdżamy do Państwa, by na miejscu rozmawiać o nowych możliwościach.

Tymi słowami, do zabrania udziału w cyklu seminariów „Polska na fali wzrostu intermodalu”, zachęcali jego organizatorzy: Polzug Intermodal Polska Sp. z o.o., Hupac Intermodal SA, Kombiverkehr Deutsche Gesellschaft für kombinierten Güterverkehr mbH & Co. KG oraz Hafen Hamburg Marketing e.V. Seminaria odbyły się pomiędzy 9 kwietnia a 19 czerwca, w takich miastach jak Warszawa, Sopot, Wrocław i Katowice. I choć poświęcone były transportowi intermodalnemu, a trwały niecałe 4 godziny, to podzielono je na trzy panele – pierwszy poświęcono polityce, drugi praktyce, a trzeci gospodarce i biznesowi. We wszystkich aktywnie uczestniczyli przedstawiciele organizatorów i władz lokalnych, moderatorem całego cyklu był profesor Zdzisław Kordel. Patronat honorowy nad imprezą objęło Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Ambasada Republiki Federalnej Niemiec oraz Polska Izba Spedycji i Logistyki. „TSL Biznes” był patronem medialnym.

## Nieco inne od pozostałych

Seminarium w Warszawie odbyło się 11 kwietnia w Courtyard by Marriott Airport Warsaw i było jedynym, w którym udział wzięła Anna Wypych-Namiotko,



Beata Mizeracka z HUPAC Intermodal S.A. mówiła o kształtowaniu przyszłości transportu kombinowanego



będąca podsekretarzem stanu w Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, specjalizująca się

z napędem konwencjonalnym powinno być wyeliminowanych z rynku, a do 2050 r. – 50%. Zapis unijny mówi, że co najmniej

**Zapis unijny mówi, że co najmniej 30% ładunków musi być przerzuconych na transport kolejowy. Jednak w Polsce obecnie nie ma współpracy pomiędzy transportem samochodowym a kolejowym i zaledwie 4% stanowi transport intermodalny.**

w transporcie morskim. Jednak, z powodu obowiązków służbowych przyszła później niż planowano, co nieco zaburzył zaplanowany porządek spotkania. Dlatego też w panelu poświęconym polityce udział wzięli: Krzysztof Rodziewicz, zastępca dyrektora nieruchomości i infrastruktury w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Mazowieckiego oraz prof. Zdzisław Kordel, który miał wystąpić później podejmując tematykę nowych trendów rozwoju infrastruktury punktowej i kształtowania się rynku transportu w Polsce. Mówił on o konsekwencji UE w schładzaniu transportu samochodowego od 2001 r. – Do 2030 r. 30% samochodów ciężarowych

30% ładunków musi być przerzuconych na transport kolejowy. Jednak w Polsce obecnie nie ma współpracy pomiędzy transportem samochodowym a kolejowym i zaledwie 4% stanowi transport intermodalny, a pomysł PKP wożenia ciężarówek z Gdyni do Zakopanego był chybiony, bo pociągi nie zatrzymywały się w Krakowie – stwierdził.

Krzysztof Rodziewicz mówił natomiast o wpływie transportu intermodalnego na rozwój województwa mazowieckiego. Podkreślił jak ważną rolę odegrały środki pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego podczas realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego.



## Trzeba zmienić sposób myślenia

Zdzisław Kordel,  
kierownik Katedry Gospodarki Przestrzennej,  
Instytut Geografii Uniwersytetu Gdańskiego

W Polsce 80% w wszystkich ładunków wozonych jest samochodami. W ciągu ośmiu lat udział transportu kolejowego w przewozie ładunków spadł z 36 do 12%. Jest wiele przyczyn dynamicznego rozwoju transportu samochodowego, jak łatwość dostępu czy też dostawy *just in time*. Z drugiej strony mamy określone ramy prawne, których trzeba przestrzegać, a to prowadzi do wniosku, że do roku 2030 część ładunków musi być przeniesiona na transport kolejowy w formie przewozów konwencjonalnych, kontenerowych czy kombinowanych. Na rynku polskim widać dwa trendy, jeśli chodzi o infrastrukturę kolejową

– rozwijają się porty morskie w zakresie inwestycji kontenerowych, a operatorzy logistyczni budują magazyny i terminale jednak na etapie planowania brak jest współpracy i zrozumienia szybkiego wprowadzania koncepcji transportu intermodalnego. Np. na trasie kolejowej między Warszawą i Gdańskiem remontuje się to, co kiedyś było wykorzystywane, nie buduje się natomiast nowych hubów, a stojące budynki służą spedycji kolejowej. Podobnie jest z autostradą A1, gdzie nie ma odpowiedniej infrastruktury. Na sieć transportową wodną w Polsce nie ma co liczyć, choć UE daje sygnały kosztowe, bo trend jest taki, aby wszystkie koszty były pokrywane przez przewoźników. To wynika z braku insty-

tucji, która koordynuje działania z myślą o infrastrukturze służącej transportowi intermodalnemu.

W obecnej sytuacji podnoszenie kosztów transportu będzie powodowało wyłączenie się przewoźników z realizacji przewozów, szacuje się, że nawet połowa firm powinna zejść z rynku w sposób naturalny. Należy więc szukać nowego układu transportowego, który będzie korzystny dla zleceniodawców i wykonawców oraz z punktu widzenia makro. Instrumenty, które pochodzą z Europy pokazują, że trzeba iść w innym kierunku niż obecny i tworzyć centra logistyczne, gdzie spotykają się różne gałęzie transportu. Trzeba wyjść z inicjatywą współpracy transportu samochodowego z kolejowym.

Dzięki nim możliwe było wsparcie finansowe przy budowie terminali związanych z korytarzami intermodalnymi.

### Praktycy dzielą się doświadczeniem

Panel, podczas którego zajęto się praktyką, rozpoczął się od prezentacji dr Joanny Jedel z HHLA Intermodal Polska sp. z o.o., poświęconej funkcjonowaniu infrastruktury punktowej w Polsce na przykładzie Terminalu w Poznaniu, który stanowi nowoczesne rozwiązanie infrastrukturalne dla transportu intermodalnego. Z kolei Mirosław Kaczmarek jako przedstawiciel Polskiej Izby Spedycji i Logistyki w Warszawie, której zadaniem jest konsolidacja rynku, mówił o rozwoju infrastruktury terminalowej i jej wpływie na procesy intermodalne. Zaznaczył, że organizowanie takich spotkań zajmują się jedynie organizacje biznesowe, które na własny użytek budują terminale. Dodał, że w Polsce – niestety – brak jest spójnych planów budowy

terminali i programu inwestycji o charakterze publiczno-prywatnym.

Ostatnia część seminarium, zatytułowana „Wspólnie dla rozwoju transportu intermodalnego”, poświęcona była związkom gospodarki z biznesem. Poza Anną Wypych-Namiołko, która mówiła na temat polityki transportowej w Polsce oraz o ważnym elemencie transportu intermodalnego jakim jest transport morski, udział wzięli sami praktycy. I tak Krzysztof Brzezowski z Kombiverkehr swo-

wielu terminali i systemów informatycznych, mówiła o kształtowaniu przyszłości tego rodzaju transportu na świecie i udziale firmy w przewozach z udziałem przede wszystkim transportu kolejowego. Z kolei Beata Sanigórska z Polzug Intermodal Polska sp. z o.o. swój panel zatytułowała „Intermodal: ekonomicznie, ekologicznie i na czas z/do Warszawy” poświęciła wspieraniu przez firmę portu w Hamburgu oraz naszych polskich portów, w tym w Gdyni.

### Należy szukać nowego układu transportowego, który będzie korzystny dla zleceniodawców, wykonawców i z punktu widzenia makro.

je wystąpienie zatytułował „Więcej niż transport”, Beata Mizeracka z HUPAC Intermodal S.A., który jest niezależnym operatorem transportu kombinowanego i właścicielem ponad 5 tys. wagonów,

Niestety na dyskusję nie starczyło czasu, uczestnicy musieli zadowolić się odpowiedziami udzielonymi na pytania, które padły wcześniej, w trakcie spotkania. ◀

**Marcin Marczuk**

Zawsze aktualne informacje znajdziesz na

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





## Cysterny – na szynach i drogach

foto Fotolia

Branża chemiczna i sektor paliwowy dużą uwagę poświęcają kwestiom bezpieczeństwa, a w obszarze logistyki i transportu kwestia ta pozostaje priorytetem. Przekłada się z jednej strony na nowoczesność rozwiązań logistycznych, ale z drugiej na wyższe koszty inwestycji i eksploatacji zaplecza transportowego.

Zarówno w przypadku przewozów realizowanych dla branży chemicznej, jak i transportu czy składowania paliw, kluczowe jest dotrzymanie odpowiednich standardów bezpieczeństwa. Nic zatem dziwnego, że kwestiom standardów przewozu ładunków poświęca się tak wiele uwagi. Spełnianie minimalnych standardów wymagających przepisów prawa to jedno, a dodatkowe środki ostrożności i liczne inwestycje w tabor to drugie. Trudno wyobrazić sobie dziś firmę działającą w transporcie chemii czy paliw niezainteresowaną bezpieczeństwem realizowanych przewozów. Wraz z rozwojem branży chemicznej i wzrostem

zapotrzebowania na paliwa, rola bezpieczeństwa w transporcie stale będzie wzrastała. A przy okazji postawić należałoby pytanie, w jakim zakresie można tu korzystać z takich form transportu, które zapewniają wyższy poziom bezpieczeństwa, chociażby preferowanego przy ładunkach masowych transportu kolejowego?

### Chemia ma się dobrze

Potwierdzeniem dobrej sytuacji w branży chemicznej mogą być chociażby wyniki grupy kapitałowej Trans Polonia S.A., specjalizującej się w przewozach chemii płynnej. W 2012 r. grupa wygenerowała



foto Orlen

W przypadku przewozów realizowanych dla branży chemicznej oraz i składowania paliw, kluczowe jest dotrzymanie odpowiednich standardów bezpieczeństwa



foto CTL

CTL Logistic w minionym roku na rynku niemieckim przewiózł 25,5 % więcej towarów niż w 2011 r., wykonując pracę przewozową w tym czasie większą o 30%. Tym samym przekroczył plan przewozów na tym rynku, zakładany na poziomie 3 mln t.

o 5% wyższe przychody niż rok wcześniej, a to dla niej już kolejny rok ze wzrostem poziomu obrotów. Rosnące zapotrzebowanie na specjalistyczne usługi logistyczne wynika z realizowanego programu inwestycyjnego, ale i ze zmian na samym rynku. Dominujący pozostaje w przypadku Trans Polonii transport drogowy, w szczególności płynnych ładunków chemicznych, ale i ładunków spożywczych przewożonych w cysternach i w temperaturze kontrolowanej.

Branża chemiczna coraz chętniej sięga także po transport intermodalny, a przewozy tank kontenerów stają się coraz popularniejsze. – Oprócz transportu drogowego, w minionym roku świadczyli-

śmy w szerszym zakresie usługi transportu intermodalnego, co umożliwiło nam transport większych ilości ładunków w stosunku do lat ubiegłych. Wieloletnie doświadczenie z zakresu logistyki płynnych chemikaliów wykorzystaliśmy do wdrożenia nowych usług z zakresu transportu płynnych surowców spożywczych w cysternach i tank kontenerach oraz produktów spożywczych przewożonych w temperaturze kontrolowanej w naczepach-chłodniach – komentuje Dariusz Cegielski, prezes zarządu Trans Polonia S.A.

– Udało nam się stworzyć elastyczny model przedsiębiorstwa średniej wielkości, dopasowując ofertę do konkretnych potrzeb naszych klientów. Niezależnie od koniunktury spółka stale zwiększa swoje przychody, w dużej mierze właśnie dzięki swojej elastyczności. Również w roku 2013 będziemy konsekwentnie dążyć do utrzymania tendencji wzrostowej. Cel, jaki nam przyświeca, to dalszy rozwój przedsiębiorstwa, który spowoduje, że Trans Polonia będzie coraz istotniejszym graczem na rynku europejskim – mówi Krzysztof Luks, dyrektor finansowy grupy. Jej rozwój możliwy był między innymi dzięki rozbudowie floty i inwestycjom w środki transportu: ciągniki siodłowe, naczepy – cysterny i naczepy – podwozia do przewozu tank kontenerów i naczepy – chłodnie.

– W 2012 roku sfinalizowaliśmy program inwestycyjny, który umożliwił nam istotne rozbudowanie floty, co wpłynęło na zwiększenie naszego potencjału rynkowego. W podsumowaniu ostatnich dwóch lat na inwestycje wydaliśmy ponad 16 mln zł



Ogromna jest wartość towarów i produktów oferowanych na rynku paliw, ma on zatem nie tylko polityczną, ale i ekonomiczną wartość

– mówi Dariusz Cegielski. Wśród dużych zleceń pozyskanych przez Trans Polonię w ostatnich miesiącach są m.in. umowy z LOTOS Asphalt w zakresie załadunku,

### Paliwa – potężny rynek

Rynek paliw odgrywa niezwykle ważną rolę w gospodarce całego kraju, wszak

## LOTOS – Air BP Polska to nowa spółka typu joint-venture. Zarządzać ma sprzedażą i dostawami paliwa lotniczego na terenie Polski. Powstała dzięki zakupowi przez Air BP 50-procentowego udziału w spółce LOTOS Tank.

przewozu oraz rozładunku asfaltów oraz oleju opałowego, o łącznej wartości ok. 20 mln zł, z końca ubiegłego roku.

mowa o bezpieczeństwie energetycznym i zabezpieczeniu potrzeb zarówno przedsiębiorstw wszystkich gałęzi gospodarki



## Partnerstwo i Zaufanie

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



**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)



W Niemczech obecnie 62% kontenerów trafiających np. do Hamburga, transportowanych jest nie drogami a koleją. Sprzyja temu polityka transportowa Niemiec. W Polsce takie wyniki to wciąż odległa przyszłość.

jak i użytkowników indywidualnych. Dodatkowo, ogromna jest wartość towarów i produktów oferowanych na tym rynku, ma on zatem nie tylko polityczną, ale i ekonomiczną wartość. Aby ją zobrazować warto wspomnieć przykładowe transakcje związane z zakupem paliw. Na początku stycznia tego roku PKN ORLEN podpisał aż trzy duże kontrakty na sprzedaż paliw – z LUKOIL, Shell i BP Europe, o łącznej wartości 10,6 mld. Największym z tych trzech odbiorców jest

potwierdza dwie kwestie: po pierwsze, że dominacja PKN ORLEN jest na krajowym rynku niepodważalna, a z paliw tego producenta korzystają największe sieci stacji, a po drugie, że rynek paliw jest rynkiem o niezwykle dużej wartości i potencjale.

– Po raz kolejny zaufali nam najwięksi międzynarodowi operatorzy, doceniając tym samym zarówno naszą pozycję największego producenta paliw w regionie, jak i jakość produktów opuszczających nasze rafinerie. To

## Rynek paliw wymaga określonych nakładów na rozwój infrastruktury, a jedną z jego cech jest sieciowość. Zwłaszcza tam, gdzie oferowany produkt jest niszowym, sprzyja to powstawaniu porozumień i współpracy pomiędzy podmiotami działającymi na rynku.

koncern BP, który podpisał na ten roku umowę zakupu paliw od PKN ORLEN o wartości 6,75 mld zł. Taka informacja

zaufanie wynika ze stosowanych w koncernie najnowocześniejszych technologii produkcji, dzięki którym jesteśmy w stanie zagwaran-



tować odbiorcom bezpieczeństwo i płynność dostaw paliw najwyższej jakości – komentuje Jacek Krawiec, prezes zarządu PKN ORLEN.

Paliwa to rynek specyficzny także i z innego względu. Na terenie całego kraju sam PKN ORLEN ma dziś prawie 1,8 tys. stacji, kolejne ponad 1,4 tys. tego typu obiektów pozostaje pod zarządem różnych sieci wchodzących w skład koncernów zagranicznych. Dodatkowo liczbą ok. 3 tys. stacji benzynowych dysponują operatorzy prywatni – tak wynika z danych zbieranych przez Polską Organizację Przemysłu i Handlu Naftowego. Razem daje to obecnie ok. 6,8 tys. stacji paliw, czyli pośredników pomiędzy producentami i dystrybutorami paliw a odbiorcą detalicznym. Każdą z tych stacji należy zaopatrywać, co sprawia, że liczba realizowanych w ramach dystrybucji paliw transportów jest spora. Do tego doliczyć należy całkiem niemałą liczbę klientów instytucjonalnych, którzy często decydują się na zamawianie paliw prosto od producentów na potrzeby własnych obiektów. Także i tutaj wartości obrotu mogą być spore. Przykładowo, w marcu tego roku poinformowano o zawarciu umowy na dostawę paliw dla Miejskich Zakładów Autobusowych w Warszawie. W ciągu 12 miesięcy dla miejskiego przewoźnika dostarczonych zostanie 43 tys. metrów sześciennych oleju napędowego, a wartość kontraktu to 241 mln zł. Licząca 1400 pojazdów flota MZA pokonuje codziennie ok. 250 tys. km, rocznie przewożąc 300 mln pasażerów.

## Konkurencja i współpraca

Rynek paliw wymaga określonych nakładów na rozwój infrastruktury, a jedną z jego cech jest sieciowość. Zwłaszcza tam, gdzie oferowany produkt jest niszowym, sprzyja to powstawaniu porozumień i współpracy pomiędzy podmiotami działającymi na rynku. Jako jeden z przykładów takiej współprac posłużyć może zawarte w czerwcu 2013 r. porozumienie pomiędzy Grupą LOTOS a pionem paliw lotniczych koncernu BP, którego efektem ma być powstanie spółki typu joint-venture. Spółka zarządzać ma sprzedażą i dostawami (czyli między innymi całą logistyką) paliwa lotniczego na terenie Polski. Powstała dzięki zakupowi przez Air BP 50-procentowego udziału w spółce LOTOS Tank. Nowy podmiot prowadzić będzie działalność na trzech lotniskach – w Warszawie, Krakowie i Gdańsku. Nazwa nowego podmiotu (LOTOS – Air BP Polska) odzwierciedlać ma strukturę właścicielską. Finalizacja transakcji nastąpić



Air BP to pion koncernu BP zajmujący się dostawami paliwa lotniczego, posiadający 600 placówek w 45 krajach świata.

foto: BP

ma jeszcze w trakcie wakacji, pod warunkiem uzyskania odpowiedniej zgody ze strony organu ochrony konkurencji.

Skąd pomysł na konsolidację i współpracę z konkurencją? – *Zawsze poszukujemy możliwości rozwoju działalności Air BP. Polska jest krajem o najszybszym tempie wzrostu sprzedaży paliw lotniczych w Europie, a ponadto to tu znaleźliśmy lokalnego partnera o silnej pozycji – spółkę LOTOS. Jak zawsze naszym priorytetem jest prowadzenie działalności w sposób bezpieczny i stabilny. Będziemy dzielić się wiedzą techniczną, aby nowe przedsiębiorstwo działało zgodnie*

*z najwyższymi standardami branży, a także, aby zapewnić bezpieczeństwo wszystkim pracownikom naszych placówek na lotniskach* – komentuje David Gilmour, prezes Air BP.

– *To istotny rok z punktu widzenia rozwoju spółki LOTOS Tank. W styczniu firma uruchomiła operacje tankowania do skrzydła na warszawskim Okęcie, teraz finalizuje wejście na krakowskie lotnisko w Balicach. Rozpoczęcie współpracy z Air BP daje firmie LOTOS nie tylko możliwość konkurencyjnego rozwoju w Polsce, ale przede wszystkim stanowi ogromną szansę na ekspansję zagraniczną, z której*

*na pewno skorzystamy* – mówi Maciej Szozda, wiceprezes zarządu i dyrektor ds. handlu Grupy LOTOS S.A. – *Air BP to pion koncernu zajmujący się dostawami paliwa lotniczego, posiadający 600 placówek w 45 krajach świata (klientami są dla firmy zarówno linie lotnicze, wojsko i prywatni właściciele samolotów). Z kolei spółka LOTOS Tank w ubiegłym roku wyprodukowała pół miliona ton paliw lotniczych, obsługując operacje w Gdańsku i Warszawie oraz dostarczając paliwo do portów lotniczych w Rzeszowie i Wrocławiu.*



## 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!



## interLAN SPEED dla Poczty Polskiej

Poczta Polska dołączyła do grona firm pracujących na systemie interLAN SPEED. W ramach usługi Przesyłka Paletowa jej wybrani klienci mają dostęp do aplikacji WWW E-SPEED, za pomocą której wprowadzają zlecenia na usługę dostawy, drukując jednocześnie etykiety paletowe i list przewozowy.

Kolejno dane z E-SPEED trafiają do systemu obsługującego logistykę w Poczcie Polskiej. Wdrożenie systemu interLAN SPEED jest pierwszym krokiem w planowanej strategii rozwoju zakładającej m.in. wdrożenie nowoczesnego rozwiązania klasy TMS.

Moduł E-SPEED to aplikacja internetowa stworzona przez firmę InterLAN służąca do komunikacji on-line pomiędzy firmą transportową czy operatorem logistycznych a klientem. Moduł E-SPEED umożliwia rejestrację zleceń całopojazdowych i przesyłek drobnicowych ręcznie, jak i z wykorzystaniem automatycznych

mechanizmów importowania plików z listą wielu zleceń/przesyłek. W kolejnych krokach system umożliwia wydruk etykiet do oznaczenia poszczególnych składowych przesyłki oraz listu przewozowego. Po nadaniu przesyłki/zlecenia aplikacja E-SPEED umożliwia śledzenie w sieci kolejnych etapów realizacji dostawy. Dzięki temu użytkownicy systemu interLAN SPEED mają możliwość bezpiecznej, szybkiej i efektywnej wymiany danych niezbędnych do realizacji usługi logistycznej, wszędzie tam, gdzie jest dostęp do internetu.

Rozwiązanie internetowe E-SPEED stanowi jeden z modułów systemu TMS interLAN SPEED, dzięki czemu informacje przekazywane za jego pośrednictwem są zawsze aktualne. ◀



## Paliwa jadą koleją

Produkty rafinacji ropy naftowej jako typowe ładunki masowe są dziś ważną grupą towarów przewożonych transportem kolejowym. Nic zatem dziwnego, że dwóch

spadającym rynku. W ubiegłym roku kolejowe przewozy towarowe w Polsce zmniejszyły się o ponad 9%. W tym czasie LOTOS Kolej zanotowała niemal 5-procentowy wzrost – komentuje Henryk Gruca, prezes LOTOS Kolej.

## Doświadczenie z zakresu logistyki płynnych chemikaliów Trans Polonia wykorzystano do wdrożenia nowych usług z zakresu transportu płynnych surowców spożywczych w cysternach i tank kontenerach oraz produktów spożywczych przewożonych w temperaturze kontrolowanej w naczepach-chłodniach.

dużych przewoźników kolejowych specjalizujących się w przewozach w cysternach, regularnie trafia do czołówki największych przewoźników kolejowych w kraju. Kolejowa spółka z Grupy LOTOS od 2003 r. przewiozła już ponad 50 mln ton ładunków. Według danych Urzędu Transportu Kole-

W branży spodziewano się gorszych wyników za rok 2012, nie były one zatem dziwne, należy jednak zastanowić się jak na te zmiany wpływają chociażby regulacje prawne czy konkurencyjność kolei przy przewozie konkretnych grup ładunków. Słabsze wyniki w całej branży nie



Im większy jest kaliber przewożonych ładunków, tym większym zainteresowaniem można spojrzeć na transport kolejowy czy morski. Dysponują one większym potencjałem niż drogowe środki transportu zarówno dla ładunków pojedynczych o większych rozmiarach, jak i masowych.

jowego firma jest wiceliderem przewozów kolejowych. Według danych UTK, spółka LOTOS Kolej posiada udział w rynku (wg pracy przewozowej) na poziomie 8,21%. Trzecia w statystyce jest Grupa CTL, posiadająca 6,69% krajowego rynku przewozów. – W 2012 r. przewieźliśmy ponad 10,5 mln t ładunków. W tym roku planujemy osiągnąć podobny wynik. Cieszy fakt, że rośniemy na

zaskoczyły nikogo ale przyniosły refleksję dotyczącą uważniejszego przyglądania się rynkowi przewozów intermodalnych. Stąd dobiegające już finału prace nad nowymi stawkami dostępu do infrastruktury dla przewozów intermodalnych. W Niemczech obecnie 62% kontenerów trafiających np. do Hamburga, transportowanych jest nie drogami a koleją. Sprzyja temu po-



Na terenie całego kraju sam PKN ORLEN ma dziś prawie 1,8 tys. stacji, kolejne ponad 1,4 tys. tego typu obiektów pozostaje pod zarządem różnych sieci wchodzących w skład koncernów zagranicznych

lityka transportowa Niemiec. – W Polsce takie wyniki to wciąż odległa przyszłość. Od kogo jednak powinniśmy się uczyć jeśli nie od naszych zachodnich sąsiadów? W CTL idziemy tą drogą od kilku lat i jak widać opłaca się nam to. Podczas, gdy rynek polski odczuwa spadki, my w minionym roku na rynku niemieckim przewieźliśmy 25,5 % więcej towarów niż w 2011 r., wykonując pracę przewozową w tym czasie większą o 30%. Tym samym przekroczyliśmy nasz tegoroczny plan przewozów na tym rynku, zakładany na poziomie 3 mln t. W tym kontekście dla wszelkich działań biznesowych kraj ten wydaje się nam nadal interesującym z punktu widzenia możliwości rozwoju – komentuje Jacek Bieczek, prezes zarządu Grupy CTL.

Najwięksi operatorzy konsekwentnie inwestują w tabor. W styczniu 2013 r. do floty LOTOS Kolej dołączyła lokomotywa spalinowo-elektryczna 111Ed GAMA Marathon wyprodukowana w PESA Bydgoszcz i zaledwie kilka miesięcy wcześniej prezentowana na berlińskich targach InnoTrans. W LOTOS Kolej lokomotywa obsługuje przewozy produktów naftowych – paliw płynnych, asfaltów drogowych czy olejów, w ramach tzw. eksploatacji nadzorowanej. Obok napędu elektrycznego posiada także silnik spalinowy, pełniący funkcję pomocniczą. Z kolei w maju 2013 r. do floty CTL Logistics dołączyła najnowsza lokomotywa Siemens – od 27 maja CTL testuje Vectrona DC.

– Rozpoczęcie testów nowej generacji lokomotyw jest kolejnym krokiem konsekwentnie realizowanej polityki taborowej w zakresie lokomotyw liniowych. Zebrane doświadczenia z przeprowadzonej

eksploatacji będą stanowiły cenne źródło informacji oraz dopełnią kierunkowo modelowaną politykę taborową – komentuje Mariusz Mik, członek zarządu, dyrektor operacyjny CTL Logistics Sp. z o.o.

### Przemysł wymaga specjalizacji

Branża chemiczna czy sektor paliwowy to nie jedyne gałęzie przemysłu korzystające ze specjalistycznych środków transportu czy dedykowanych rozwiązań logistycznych. W wielu obszarach działalności przemysłowej popularne jest chociażby stosowanie w obszarze logistyki palet w rozmiarach większych niż typowe palety euro oraz szerokie wykorzystanie ładunków niepaletowych. W przypadku łańcucha logistycznego operującego w ramach kilku ogniw, dużo prościej i szybciej jest wprowadzić standard oparty na paletach większego rozmiaru – 1200x1400 mm czy jeszcze większych. Celem jest tu minimalizacja ilości jednostek ładunkowych, osiągana właśnie poprzez zwiększenie wielkości palety jako pojedynczej jednostki. Jednocześnie, im większy jest kaliber przewożonych ładunków, tym większym zainteresowaniem można spojrzeć na transport kolejowy czy morski – dysponują one większym potencjałem niż drogowe środki transportu, zarówno dla ładunków pojedynczych o większych rozmiarach, jak i masowych. Warto tu także wspomnieć o przewozach nienormalnych, regularnie wykorzystywanych przez klientów z branży przemysłu ciężkiego czy energetyki.

Branża przemysłowa zmienia swoje wymagania także względem powierzchni magazynowych. Popularne stało się

w ostatnich czasach budowanie obiektów łączących obie funkcje – magazynowo/logistyczną i produkcyjną. Ma to swoje uzasadnienie w sposobie realizacji działalności, pozwala bowiem połączyć zapasy przedprodukcyjne, produkcyjne i wyrobów gotowych z realizacją dystrybucji na zaplanowanym obszarze. Z drugiej strony, w wielu branżach hala produkcyjna i hala magazynowa konstrukcyjnie i pod względem wymogów w zakresie warunków pracy są do siebie podobne, co sprawia, że takie uniwersalne, logistyczno-produkcyjne obiekty doskonale spełniają swoją funkcję. ◀

Marcin Jurczak

**GEFCO**   
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

**Systemy IT**  
TLIBOX  
Webline  
CADIS  
ISTA

**Certyfikat AEO**  
upoważniony przedsiębiorca

**THE GEFCO PROJECT**  
**Lean Management**  
GEFCO Management System Kaizen

**Proces**

**Ekologia**

**Green Solutions**  
Transport multimodalny  
Elektroniczny podpis,  
E-faktura  
E-POD



Laureat **Złotego Godła**  
Operator Logistyczny 2012

www.osa-gefcop.pl  
www.gefcop.pl



# InterCars z własnym generatorem logistycznym



Z pionu logistycznego Inter Cars SA, firmy będącej największym polskim dystrybutorem części motoryzacyjnych, została utworzona oddzielna spółka ILS, której zadaniem jest oferowanie usług na rynku operatorów logistycznych. O specyfice tej branży, w wywiadzie przeprowadzonym przez redakcję TSL Biznes, mówi Krzysztof Lutrowicz, odpowiedzialny za obsługę klienta w ILS sp. z o.o.

**Na czym polega specyfika obsługi logistycznej branży motoryzacyjnej? Gdzie są największe wyzwania? Co liczy się tu najbardziej?**

Dotychczasowy związek z naszym największym klientem skłania nas do sku-

bucji, jak i produkcji jest to wyzwanie w kwestii magazynowania, realizacji zleceń oraz transportu. To, co liczy się najbardziej, to wiedza i doświadczenie związane z tym jak taki asortyment należy obsłużyć. A my posiadamy te najważniejsze cechy – mamy wiedzę, elastycz-

**Tym, co wyróżnia najlepszych jest ciągła praca nad skracaniem czasów dostawy oraz obniżeniem kosztów obsługi.**

pienia się głównie na rynku automotive aftermarket, czyli na obszarze kanałów dystrybucyjnych. Największym wyzwaniem jest tu różnorodność asortymentu. Mam tu na myśli rozpiętość w wadze, objętości i kształcie produktów oraz podatność na uszkodzenia, jak również oczekiwania klientów co do terminów. Zarówno dla dostaw, dystry-

ność i 20-letnie doświadczenie.

**Jakie wymogi musi spełniać operator, aby obsługiwać tę branżę? Jakie potrzebne są kompetencje, a jakie narzędzia?**

Jeśli przyjmiemy, że rolą operatora jest zharmonizowanie działań pomiędzy pro-



Krzysztof Lutrowicz,  
Inter Cars SA

dukcją a konsumpcją, to podstawowym wymogiem będzie know-how. I to przekłada się na wypracowane w ciągu lat procesy i procedury zapewniające oczekiwany przez klientów poziom jakości obsługi. Jako wzór narzędzi możemy wymieść: informatyczny, system magazynowy (*Warehouse Management System*), ale nie należy też zapominać o odpowiedniej infrastrukturze, w skład której wchodzi spełniające wysokie standardy budynki, systemy regałów paletowych i pułkowych oraz niezbędna automatyka wewnątrz magazynu. Jeśli chodzi o kompetencje operatorów logistycznych (*3PL third party logistics*), to m.in. należy wymienić możliwość kompresji czasu dostawy, modyfikację oferty podczas operacji logistycznych, dostosowywanie terminów dostaw do wymagań konkretnych klientów, czy niwelację luk przestrzennych.

**Na jakie problemy musi być przygotowany operator funkcjonujący na rynku automotive aftermarket?**

Te problemy to sezonowość. Największa dotyczy głównie takich miesięcy jak ma-



Producenci powinni zwracać uwagę na: zdolność reagowania oraz operatywność



W łańcuchu wartości na rynku automotive aftermarket zajmujemy się realizacją dostaw od producentów, składowaniem i dystrybucją

### ILS sp. z o.o.



Spółka wydzielona z firmy Inter Cars SA, której działalność polega na świadczeniu usług magazynowania i transportu dla różnych firm w kraju i za granicą – dla producentów części do samochodów i dostawców firmy Inter Cars. Spółka podpisała już kontrakty. Pierwsze na świadczenie usług logistycznych m.in. dla firmy Bosal produkującej tłumiki do aut, a także dla producenta oleju silnikowego. ILS nie zamierza jednak ograniczać się do branży motoryzacyjnej – obecnie np. realizuje kontrakt na magazynowanie i dystrybucję artykułów biurowych. Docelowo, w ciągu 10 lat, sprzedaż usług realizowanych przez ILS dla firm spoza grupy ma wynieść 20%. Reszta to usługi świadczone Inter Cars SA. Krokiem do zrealizowania tych planów jest inwestycja w infrastrukturę logistyczną – wynajem i wyposażenie magazynu w rumuńskim Braszowie oraz uruchomienie podobnego punktu w Rydze (Łotwa). W ciągu 2 lat ILS chce osiągać przychody rzędu 100 mln zł. Według szacunków przychody całej grupy Inter Cars SA w 2012 r. osiągnęły 3 mld zł.

rzec, maj, wrzesień i listopad. Powoduje to konieczność odpowiedniego zarządzania zasobami ludzkimi, tak by utrzymać na najwyższym poziomie standard obsługi klienta.

Natomiast poza sezonem ludzi należy kierować do innych prac, takich jak np. inwentaryzacja magazynu.

### Czy w branży tej występują specyficzne procedury?

Przechowywane i dystrybuowane artykuły mają swoją specyfikę ze względu na grupę towarową, do której przynależą. Te, na które musimy zwrócić szczególną uwagę, to m.in. elementy karose-

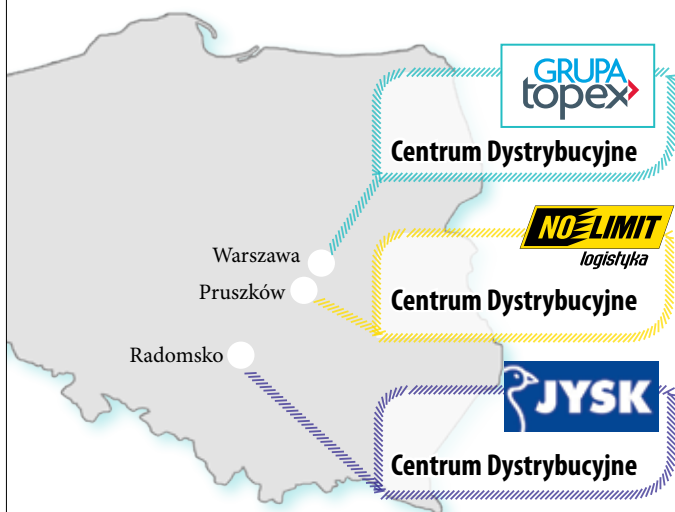
ryjne oraz artykuły kruche, narażone na uszkodzenie, takie jak żarówki i lampy. W procesie obsługi przewidziane są dla nich dodatkowe punkty kontrolne, zarówno w momencie przyjęcia, jak i wydania. Poza tym podlegają innemu od pozostałych towarów pakowaniu i przygotowywaniu do wysyłki.

# TOUR DE MAGASINS 2013

strategia, zarządzanie, optymalizacja procesów, minimalizacja kosztów, wykorzystanie zasobów

PRAKTYKA, DOŚWIADCZENIA, OPTYMALIZACJA

27-29 sierpnia 2013 r.



Trzy wiodące obiekty referencyjne do poznania i zwiedzenia w trzy dni:

- Centrum Dystrybucyjne - Grupa TOPEX
- Centrum Dystrybucyjne No Limit
- Centrum Dystrybucyjne JYSK

**MODERACJA:** Łukasz Musiański, Starszy Doradca Logistyczny, Logisys Sp. z o.o., Kraków  
Moderacja całości zagwarantuje – z jednej strony – sprawny przebieg spotkań, z drugiej zaś pozwoli prześledzić meritum i dokonać analitycznego podsumowania.



www.movida.com.pl

KONTAKT: tel. (+48 22) 626 02 62 ILOŚĆ MIEJSC OGRANICZONA

**Jaki jest zakres usług, który świadcycie Państwo na rzecz branży motoryzacyjnej? Jaki odcinek łańcucha dostaw obsługujecie?**

W łańcuchu wartości na rynku automotive aftermarket zajmujemy się zarówno realizacją dostaw od producentów, składowaniem, jak i dystrybucją do różnych kanałów sprzedaży. Najważniejsze są warsztaty samochodowe, gdzie trafiają części do napraw i eksploatacyjne – niezbędne przy przeglądach okresowych aut. Coraz większą rolę odgrywa internet, gdzie kupowane są akcesoria i te części, które wymieniane są samodzielnie przez użytkownika auta, bądź dostarczane przez niego do mechanika. Wydaje się, że na rozwój kanału B2C wpływ miało utrzymanie regulacji UE, a konkretnie GVO, pozwalającej na stosowanie zamienników przy serwisach gwarancyjnych.

**Czym powinni kierować się producenci samochodów i części samochodowych przy wyborze operatora? Na co powinni zwrócić uwagę?**

Czynnikami, które określają operatora jest jakość usług, cena, znajomość sektora, wielkość i zakres działania, zasięg geograficzny czy referencje. Natomiast moim zdaniem producenci powinni zwracać uwagę na dwie kwestie: zdolność reagowania oraz operatywność. Ta



*Do kompetencji operatorów logistycznych należy: możliwość kompresji czasu dostawy, modyfikacja oferty podczas operacji logistycznych, dostosowywanie terminów dostaw do wymagań konkretnych klientów i niwelacja luk przestrzennych*

pierwsza odnosi się do reakcji na zmianę oczekiwań klienta, a operatywność rozumiana jako elastyczność pozwala na dostosowanie świadczonych przez firmę usług do zmiennych warunków otoczenia (prawnych, technologicznych). Coraz bardziej istotna wydaje się być także konieczność wymiany danych między systemami informatycznymi klienta a operatora. Nie bez znaczenia jest też sytuacja finansowa danego operatora

logistycznego i chęć ponoszenia kosztów inwestycji mającej podnieść jakość obsługi.

**Czy operator może się przyczynić do stworzenia przewagi konkurencyjnej swojego klienta i w jaki sposób?**

Jak najbardziej. Tym, co wyróżnia najlepszych jest ciągła praca nad skracaniem czasów dostawy oraz obniżeniem kosztów obsługi. Na przykład, jeśli klient sprzedając usługę warsztatową ma wcześniej zrealizowane zamówienie, to znaczy, że nie traci czasu na zbyteczne przestoje. Z drugiej strony niższe koszty dostawy oznaczają możliwość zaoferowania finalnych produktów ostatecznemu klientowi po atrakcyjniejszej cenie.

**Czy często obsługujecie zwroty? Jakie procedury są tu stosowane?**

Różnorodność modeli aut i ich wersji powoduje, że zamawiający nie zawsze są pewni do końca swych wyborów. Stąd praktyka zamawiania kilku rodzajów produktów. Zwrot następuje tylko wtedy, gdy klient rozmyślił się z powodu niewłaściwego zakupu, ale nie z powodu wad technicznych.

Wybór produktu i dostawcy zależy również od szybkości dostawy do klienta. Tu również staramy się być najlepsimi i najszybszymi. Od strony magazynowej niezbędna procedura przed ponownym wprowadzeniem produktu do obrotu jest weryfikacja jego stanu oraz sprawdzenie zgodności z deklarowaną jakością zwrotu przez klienta. ◀



## Aleksandra Klarzyńska nowym dyrektorem oddziału Katowice w DB Schenker Logistics

Jej poprzednik, Adam Kuśmierk, został dyrektorem regionu Łódź.



Aleksandra Klarzyńska jest związana z firmą od 2002 roku, od początku pracowała w Oddziale Katowice. Jest absolwentką Akademii Ekonomicznej w Katowicach na kierunku: międzynarodowa oraz krajowa spedycja i transport.

Cała ścieżka kariery nowej dyrektor rozwijała się w DB Schenker Logistics – począwszy od stażu, przez pracę w Biurze Obsługi Klienta, stanowisko asystenta i doradcy handlowego, szefa zasobów produkcyjnych, aż po szefa operacyjnego i dyrektora oddziału. Od kilku lat jest także zaangażowana w budowanie kultury Lean w firmie – pełni funkcję konsultanta wewnętrznego ds. kultury lean w DB Schenker Logistics.

Aleksandra Klarzyńska na nowo objętym stanowisku będzie odpowiadać za realizację celów wynikających z planu strategicznego firmy, doskonalenie procesów i zwiększanie jakości usług. Jej cele to także dalszy rozwój kultury Lean oraz budowanie efektywnego, zmotywowanego zespołu. W codziennej pracy najważniejszy jest dla niej zarówno stały rozwój osobisty, dbałość o rozwój współpracowników, jak i realizacja założonych celów oraz podejmowanie nowych wyzwań, w celu zwiększania satysfakcji klienta. ◀

## Dariusz Walczak dyrektorem operacyjnym w PEKAES SA

Doświadczony manager z ponad 20-letnim stażem w logistyce od połowy lipca objął stanowisko dyrektora operacyjnego PEKAES SA.

**D**ariusz Walczak będzie współodpowiedzialny za wdrożenie strategii rozwoju spółki oraz zapewnienie najwyższego standardu wykonania usług, które firma oferuje klientom.

Nowy dyrektor posiada 20-letnie doświadczenie zawodowe w zakresie zarządzania logistyką, łańcuchem dostaw oraz zarządzania operacyjnego. Wcześniej

pracował m.in. w Grupie Raben, Cadbury Wedel, Cadbury Europa Środkowa oraz MGL METRO GroupLogistics Polska.

Jest absolwentem Politechniki Poznańskiej. Ukończył studia podyplomowe na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu oraz uzyskał dyplom Executive Master of Business Administration w Helsinki School of Economics. ◀

DPD Polska należy do międzynarodowej Grupy GeoPost i jest wiodącą firmą na rynku usług kurierskich (miejskich, krajowych i międzynarodowych) w Polsce. Posiadamy ponad 50 oddziałów, które są zlokalizowane na terenie całego kraju. W związku z dynamicznym rozwojem nawiązemy współpracę w zakresie:

## Przewozy krajowe i międzynarodowe

### Zapraszamy do współpracy:

- firmy z kilkuletnią tradycją, doświadczeniem i potwierdzonymi referencjami w dziedzinie transportu krajowego i międzynarodowego
- firmy poszukujące gwarantowanych ładunków powrotnych krajowych i międzynarodowych

### Oczekujemy taboru nie starszego niż 5 lat:

- preferowane pojazdy EURO 5
- zabudowa kontenerowa koloru białego (na pojazdach umieszczone będzie logo DPD)
- ciągniki siodłowe
- zestawów ciągnik/naczepa koloru białego (wymagana kontenerowa zabudowa)
- zamknięcia przestrzeni ładunkowej (wymagana roleta)

### W ofercie prosimy zamieścić:

- informacje o firmie (w tym baza transportowa)
- informacje na temat posiadanego taboru
- komplet dokumentów rejestrowych
- komplet dokumentów branżowych
  - certyfikat kompetencji zawodowych
  - licencje krajową/wspólnotową
  - OC przewoźnika w transporcie krajowym/międzynarodowym na min. 100.000 USD
- propozycje oczekiwanego poziomu stawek przy gwarantowanej liczbie kilometrów dla 1 pojazdu w skali miesiąca do: 8 000 km, 10 000 km, 12 000 km

### Gwarantujemy:

- umowy ze stałą liczbą kilometrów w ramach cykli rozliczeniowych
- możliwość rozwoju Państwa firmy w ramach współpracy z DPD Polska
- zwrot kosztów przejazdu po drogach płatnych VIATOL / autostrady koncesyjne
- dopłatę paliwową na rejsowych trasach

Oferty prosimy przesyłać na adres: [transport@dpd.com.pl](mailto:transport@dpd.com.pl) w terminie do 30.08.2013

W przypadku jakichkolwiek pytań prosimy o kontakt telefoniczny w godz. 8:00 - 16:00 pod numerem: 022 577 55 00 wew. 650

Prosimy o dopisanie klauzuli: Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę DPD Polska z siedzibą w Warszawie ul. Mineralna 15 dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacyjnego, zgodnie z przepisami ustawy z 29.08.1997 o ochronie danych osobowych (tj. Dz. U. z 2002 r. Nr 101, póź. 926 z póź. zm.). Przyjmuje do wiadomości, że przysługuje mi prawo wglądu do treści moich danych osobowych.



# Wciąż rozszerzamy kompetencje

Obsługa branży przemysłowej, dominuje w działalności GEFCO, które rozwinęło się bazując na sektorze automotive. Logistyka z nią związana opiera się na zaawansowanych procesach i wykorzystaniu nowoczesnych technologii. O tym, jak to wygląda w praktyce i dlaczego w branży przemysłowej warto korzystać z outsourcingu, TSL Biznes mówi Aleksander Zacirka, dyrektor transportu i magazynowania w GEFCO Polska.

## Jaki procentowy udział w Państwa firmie stanowi obsługa branży przemysłowej?

Zdecydowana większość operacji logistycznych realizowanych przez Grupę GEFCO opiera się na łańcuchach dostaw przedsiębiorstw przemysłowych. To rdzeń działań i misja firmy, wyrażana naszym hasłem „Logistics for manufacturers”. Choć wywodzimy się z obszaru aktywności związanych z automotive, to wciąż rozszerzamy nasze kompetencje i z sukcesem zarządzamy logistyką, także w sektorach takich jak przemysł chemiczny czy FMCG. Nasze wieloletnie doświadczenie i bardzo mocne kompetencje w logistyce przemysłowej pozwalają nam swobodnie rozwijać portfel klientów i rozszerzać wachlarz obsługiwanych branż.

dłem doświadczenia oraz wiedzy operacyjnej w firmie. Z drugiej strony, logistyka przemysłowa, a w szczególności ta dotycząca tak skomplikowanego asortymentu jak samochody, opiera się na bardzo zaawansowanych procesach. Realizując je zyskujemy bardzo szerokie kompetencje do obsługi wielu różnych branż. Obecnie, oprócz automotive, rozwijamy się w takich sektorach jak dobra szybko zbywalne, budowlany, chemiczny i wielu innych.

## Czym charakteryzuje się ich obsługa? Gdzie i jakie największe wyzwania stoją przed operatorem logistycznym?

Łańcuchy dostaw klientów przemysłowych charakteryzują się złożonością



**Aleksander Zacirka,**  
dyrektor transportu i magazynowania  
w GEFCO Polska

oferujące dużą wartość dodaną naszemu klientowi. Mogą być to sekwencyjne dostawy do zakładów produkcyjnych, awaryjne rozwiązania transportowe i opakowaniowe, czy szereg usług z zakresu doradztwa celnego. Dużym wyzwaniem jest utrzymanie terminowości dostaw i tym samym wymagań KPI, a także wysokich standardów obsługi dopasowanych do wymagań klientów, jednak przy obecnym poziomie sprawności operacyjnej spełniamy te kryteria niemal w 100%.

## Dlaczego warto korzystać z outsourcingu w branży przemysłowej?

Wysoka specjalizacja i know-how operatora logistycznego pozwalają na zachowanie wysokich standardów obsługi oraz zapewniają stabilność operacji. Dzięki temu firma, która korzysta z usług zewnętrznych, może sobie pozwolić na koncentrację na działaniach strategicznych oraz komercyjnych i wykorzystywać swoją energię do rozwoju, a nie do rozwiązywania problemów operacyjnych.

## Jaki zakres usług w tej branży oferuje firma?

Zaletą GEFCO Polska jest multi-usługowość i możliwość zapewnienia pełnej



Łańcuchy dostaw klientów przemysłowych charakteryzują się złożonością i wzajemną zależnością wielu procesów, a także koniecznością stosowania nowych technologii i zaawansowanej wiedzy z zakresu inżynierii logistycznej

## Kto jest podstawowym klientem firmy?

Nasi kluczowi klienci przemysłowi wywodzą się z branży motoryzacyjnej. Należą do nich zarówno największe koncerny samochodowe, jak i mniejsi dostawcy części zamiennych, podzespołów i wyposażenia. Automotive jest wiodącą kompetencją GEFCO i zarazem najważniejszym źród-

em i wzajemną zależnością wielu procesów, a także koniecznością stosowania nowych technologii i zaawansowanej wiedzy z zakresu inżynierii logistycznej. Zawsze, kiedy zaczynamy współpracę z nowym klientem, dokonujemy dogłębnej analizy jego potrzeb, co umożliwia nam maksymalną optymalizację łańcucha dostaw. Ponadto staramy się wdrażać rozwiązania

obsługi całego łańcucha dostaw. Z założenia świadczymy usługi w całym zakresie, od dostaw po dystrybucję. Oprócz wspomnianych wcześniej usług o wysokiej wartości dodanej, kluczową rolę w procesie projektowania łańcucha dostaw odgrywa element prognozowania potrzeb dystrybucyjnych, zarządzania centrami dystrybucyjnymi i przepływami zwrotnymi. Dodatkowo dysponujemy szeregiem narzędzi, które pozwalają mierzyć efektywność naszych operacji, co pozwala poprawiać wyniki na bieżąco. Te wszystkie usługi dodatkowe sprawiają, że coraz częściej dla naszych klientów pełniemy nie tylko rolę podwykonawcy, ale też konsultanta.

### Gdzie widzicie Państwo swoją przewagę rynkową?

Przewaga rynkowa GEFCO w obsłudze branży przemysłowej tkwi w długiej historii firmy i wynikającym z niej doświadczeniu. Coś takiego buduje się latami i tego procesu nie da się przyspieszać. Szeroki wachlarz narzędzi i usług, którymi dysponujemy, został stworzony właśnie w oparciu o nasze wieloletnie doświadczenie.

### Jaką rolę odgrywają nowoczesne technologie przy obsłudze branży przemysłowej?

Nowe technologie są głównymi narzędziami pozwalającymi efektywnie funkcjonować w tym segmencie. Współcze-



Zawsze, kiedy zaczynamy współpracę z nowym klientem, dokonujemy dogłębnej analizy jego potrzeb, co umożliwia nam maksymalną optymalizację łańcucha dostaw

śnie złożoność procesów, ich globalizacja oraz presja na skracanie czasów i podnoszenie produktywności narzucają konieczność posiadania bardzo wydajnych oraz sprawnych systemów IT do zarządzania. Przede wszystkim chodzi o dostęp do informacji ad-hoc, na każdym etapie procesu logistycznego. Działania

Przede wszystkim firma powinna kierować się doświadczeniem operatora, które zdobył on poprzez lata funkcjonowania na rynku. Bardzo ważne są tutaj referencje innych klientów poparte konkretnymi liczbami. Kolejny aspekt dotyczy tego, czy firma chce jedynie wozic produkty z punktu A do punktu B, czy być długo-

## Przewaga rynkowa GEFCO w obsłudze branży przemysłowej tkwi w długiej historii firmy i wynikającym z niej doświadczeniu.



Oprócz usług o wysokiej wartości dodanej, kluczową rolę w procesie projektowania łańcucha dostaw odgrywa element prognozowania potrzeb dystrybucyjnych, zarządzania centrami dystrybucyjnymi i przepływami zwrotnymi

takie jak efektywna konsolidacja zasobów czy kontrola jakości nie byłyby możliwe bez wykorzystania nowych technologii. Jako przykład mogą podać stosowany przez GEFCO w obsłudze branży motoryzacyjnej system ISTA (skrót od francuskiej nazwy systemu: Industrialisation du Suivi du Transport Amont). ISTA stanowi optymalne narzędzie kontroli operacji logistycznych pomiędzy klientem, jego dostawcą i GEFCO będącym partnerem logistycznym. Umożliwia on kontrolę zamawianych części za pośrednictwem aplikacji internetowej dostępnej dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw. Planowanie i realizacja dostawy w systemie ISTA opiera się na kilkuetapowym schemacie, który pozwala na maksymalną kontrolę przebiegu procesu logistycznego.

**Czym powinna kierować się firma funkcjonująca na tym rynku przy wyborze operatora logistycznego? Na co powinna zwrócić uwagę?**

okresowym partnerem na dobre i złe, wspólnie rozwiązującym problemy operacyjne i potencjalne trudności. W tym drugim przypadku należy decydować się na takich operatorów, którzy dają maksimum wartości dodanej w ramach oferowanych usług i dostosowują rozwiązania do rzeczywistych potrzeb odbiorcy.

### Na ile spowolnienie gospodarcze wpłynęło na rynek przemysłowy? Jak się on zmienia?

Logistyka to swoisty barometr gospodarczy. Każde spowolnienie gospodarcze widoczne jest prawie natychmiast w zmniejszonych wolumenach. Dla operatorów logistycznych trudnym okresem był z pewnością początek kryzysu, jednak najsilniejsi gracze, dzięki przemyślanym strategiom rozwoju, szerokim kompetencjom i elastycznemu podejściu do biznesu nie odczuli spowolnienia w istotnym stopniu, a obecnie możemy oczekiwać poprawy koniunktury. ◀

# Dopasować się do potrzeb

Sytuacja na rynku logistycznym stale się zmienia. Jednak operatorzy mający mocną pozycję na rynku, którzy tworzą usługi adekwatne do potrzeb, nadal utrzymują silną pozycję. Dzięki jakim zabiegom to się udaje? Jak wygląda ich strategia i jakie portfele klientów są rozwijane? – Marcin Marczuk z TSL Biznes pyta Piotra Sukiennika, dyrektora generalnego FM Logistic w Polsce.

**Czy, pomimo nienajlepszej sytuacji gospodarczej, FM Logistic utrzymuje zapowiadane tempo i kierunki rozwoju?**

Pomimo dostrzegalnego spowolnienia gospodarczego udaje nam się utrzymać zapowiadane tempo i kierunki rozwoju. Nowa rzeczywistość gospodarcza stawia wysoko poprzeczkę także nam, operatorom logistycznym. Dlatego rośnie przewaga konkurencyjna silnych operatorów logistycznych, tych którzy potrafią stworzyć usługi adekwatne do potrzeb rynku i klientów.

**Co jest aktualnie rozwijane w FM Logistic?**

Zgodnie z deklaracjami poczynionymi podczas dorocznej konferencji prasowej,

liderem, rozwijamy intensywnie usługi drobnicowe. Konsekwentnie rozwijamy także usługi dedykowane klientom z sektora farmaceutycznego.

**Czy podejmowane są konkretne działania? Jeżeli tak, to jakie?**

W tej chwili trwa rozbudowa centrum w Błoniu. Do końca roku do dyspozycji naszych klientów oddane będzie dodatkowe 15 tys. m<sup>2</sup> wyspecjalizowanej powierzchni magazynowej. Realizując strategię wzmocnienia naszej pozycji w Europie Centralnej rozbudowujemy też naszą platformę na południu Polski, w Olszowej, która pełni rolę Centrum Dystrybucyjnego dla tego regionu.

**Czy platforma w Olszowej nadal jest jedyną platformą cross-dockingową**



Piotr Sukiennik, dyrektor generalny FM Logistic w Polsce

Logistic są cross-dockingowe. To obecnie w branży logistycznej swego rodzaju *must have*. Dzięki temu rozwiązaniu zyskują wszyscy uczestnicy rynku. Pozwala ono na obniżenie kosztów w ramach realizowanego łańcucha dostaw, bez uszczerbku dla jakości realizowanych usług. To, co stanowi o jego sile, to umiejętne zsynchronizowanie wszystkich procesów. Dlatego, jeśli będziemy planować nowe inwestycje, zbudujemy je także zgodnie z obowiązującymi standardami.

**Pozycja FM Logistic w Polsce pół roku temu była bardzo mocna. Czy to się jakoś zmienia i w jakim zakresie?**

Jak już wspomniałem, udaje nam się trzymać deklaracji złożonych publicznie podczas konferencji prasowej. Dzięki trafnemu przewidywaniu trendów rynkowych FM Logistic jest o krok przed konkurencją.

**Jak zmienia się pozycja poszczególnych sektorów, chociażby w związku z coraz większym portfelem firm farmaceutycznych?**

Kilka lat temu FM Logistic podjęło decyzję o rozwoju mało wówczas popularnych usług dla sektora firm z branży *health*. To był z naszej strony świadomy wysiłek i ogromna inwestycja. Pomimo dużego po-

**Naszym priorytetem stały się także usługi transportowe. Oprócz transportu dystrybucyjnego, w którym jesteśmy od lat liderem, rozwijamy intensywnie usługi drobnicowe.**

koncentrujemy się na rozwoju usług dla kluczowych sektorów retail i farmacji. Naszym priorytetem stały się także usługi transportowe. Oprócz transportu dystrybucyjnego, w którym jesteśmy od lat

**FM Logistic w Polsce? Jak się sprawdza? Czy w planach są nowe?**

W tej chwili możemy śmiało powiedzieć, że w zasadzie wszystkie platformy FM



tencjalnego ryzyka udało nam się zbudować infrastrukturę do obsługi firm farmaceutycznych, co zaskutkowało rozkwitem usług dla tego typu klientów. Możemy pochwalić się także tym, że ukształtowaliśmy wysokie standardy jakości obsługi w tej branży, podwyższając tym samym znacznie poprzeczkę naszym konkurentom.

Obecnie naszym priorytetem stał się rozwój usług dystrybucji krajowej i drobni-  
cy. To odpowiedź na duże zapotrzebowanie klientów, na tego rodzaju aktywność.

#### Czy nadal rozwój branży e-commerce nie ma wpływu na rozwój firmy?

Póki co uważamy, że branża e-commerce nie ma bezpośredniego przełożenia na rozwój naszego biznesu. Oczywiście bacznie obserwujemy następujące na rynku zmiany, analizujemy je i – o ile będzie taka potrzeba – elastycznie dopasujemy nasze usługi do potrzeb ewoluującego rynku.

#### Czy są w Polsce nowi klienci?

To, co świadczy o naszej skuteczności i trafności modelu biznesowego, to przede



*Bacznie obserwujemy następujące na rynku zmiany, analizujemy je i – o ile będzie taka potrzeba – elastycznie dopasujemy nasze usługi do potrzeb ewoluującego rynku.*

wszystkim długoletnia współpraca z naszymi partnerami biznesowymi. Ale cieszy nas również to, że poza przedłużeniem wieloletnich kontaktów udało nam się w tym roku pozyskać nowych klientów

m.in. Coca-Colę, sieć SuperPHARM i firmę Reckit Benkiser. Trwają także negocjacje z innymi klientami, które mam nadzieję przyniosą nowe kontrakty i wyzwania biznesowe. ◀

## ODPOWIEDZI DLA ANSWERS FOR

FachPack.de

**IDĄCYCH Z POSTĘPEM  
PROGRESS MAKERS**  
24–26 WRZEŚNIA 2013 | NORYMBERGA

#### NIECH PAŃSTWO NADADZĄ KIERUNEK PRODUKTOM

Niech Państwo podążą za najnowszymi rozwiązaniami w zakresie logistyki opakowań.

FachPack: Tutaj znajdą Państwo odpowiedzi.

Jeszcze więcej informacji znajdą Państwo pod [fachpack.de/answers](http://fachpack.de/answers) – po prostu należy zeskanować kod QR!



Informacje  
MERITUM s.c.  
Tel +48 22.8 28 27 34  
Fax +48 22.8 28 23 87  
[meritum@meritum.it.pl](mailto:meritum@meritum.it.pl)

NÜRNBERG MESSE

# Klient wybiera, my dostarczamy rozwiązań

Priority Freight od wielu lat jest dostawcą krytycznych usług logistycznych, a rok temu firma otworzyła biuro we Wrocławiu. O polski rynek, istniejące na nim bariery rozwoju, czy też o dalszą ekspansję firmy na Wchód, CEO Priority Freight Andrew Austina pyta Konrad Kułak z TSL Biznes.

## Jakie szanse widzicie na polskim rynku?

Są dwa kluczowe powody dla których otworzyliśmy biuro we Wrocławiu. Po pierwsze, polscy kierowcy od lat są ważną częścią usług, które dostarczamy, a po drugie, polscy przewoźnicy oferują transport na terenie całej Europy, przy czym jakość usług i używanych przez nich pojazdów jest coraz lepsza. Sądzę nawet, że Polska stała się europejskim liderem w branży transportowej, szczególnie jeżeli chodzi o transport pojazdami lekkimi. Mam podstawy tak twierdzić, bo z osobami z Polski współpracujemy już ponad pięć lat. Nasza obecność we Wrocławiu pozwoliła na lepsze zrozumienie rynku i bliższą współpracę z tutejszymi firmami, co jest łatwiejsze, gdy firma obecna jest w danym kraju, nawet jeżeli jest to jedno biuro. Mamy nadzieję, że dzięki wejściu na polski rynek będziemy mieć dostęp do firm rozwijających się w Polsce, jak również do polskich



przewoźników. To dzięki globalnemu dostępowi do naszych usług Priority Freight rozwija się bardzo dynamicznie i pozyskuje nowych klientów.

## Dlaczego wybraliście Polskę?

Przed producentami na rynku automotive lub rynku produktów lotniczych w Polsce, stoją takie same wyzwania jak przed producentami na całym świecie. Większość naszych rozwiązań bazuje na zachodnich doświadczeniach. Jednak problemy jakie

napotyka tam Seat lub Volkswagen na pewno pojawią się gdzieś w polskiej fabryce. Są to dwa główne czynniki naszej obecności w Polsce – utrzymanie dobrych relacji z polskimi przewoźnikami przy podnoszeniu cały czas jakości. Ale również, wybiegając troszeczkę w przyszłość, coraz bardziej konkurencyjni stają się przewoźnicy z Litwy oraz Słowacji, jednak są mniej dojrzały w porównaniu do tutejszych. Lekcje, jakie odbierzemy w Polsce pozwolą nam na dalszy rozwój na wschód. Bo skoro zrezygnowaliśmy z własnej floty, a potrzebujemy konkretnych pojazdów w konkretnym miejscu, właściwie na już, to musimy korzystać z cudzej floty. Współpracujemy z 2500 przewoźnikami w całej Europie i w zależności od potrzeb wybieramy duży pojazd czy mały van, jednego czy dwóch kierowców. Bardzo zależy nam na dalszej współpracy z polskimi przewoźnikami, jak również na pomocy w ich rozwoju. Są to główne powody naszej obecności.

**W krytycznych sytuacjach również w Polsce zdarza się, że w fabryce brakuje części, a zatrzymanie produkcji to katastrofa. Czy wtedy działacie na telefon jak pogotowie ratunkowe, czy też działalność opieracie raczej na klientach długo terminowych?**

W sektorze automotive mamy ogromne doświadczenie i z całą odpowiedzialnością mówię, że nie można zatrzymać produkcji. Na przykład: samochód mojego ojca był zbudowany z 2000 części, obecnie samochody zbudowane są z ponad 8000 części. Ponadto klienci oczekują indywidualnych rozwiązań i każde auto jest budowane na zamówienie konkretnego klienta. Tak więc, przy brakującej części, producenci nie mogą sobie pozwolić na odstawienie auta i oczekiwanie na nią. Po drugie, ze względu na kontrolę kosztów, producenci nie magazynują części, bo im zależy na wykorzystaniu jak największej powierzchni produkcyjnej, która generuje przychód. A więc nie utrzymując zapasów każdej z tych 8000 części podejmują



Andrew Austin, CEO, Priority Freight

ryzyko. Ufają, że ich dostawca logistyczny będzie w stanie dostarczyć wszystkie części w określonym terminie i w określonej ilości. Istnieje również ryzyko, że dostarczone części będą wadliwe, ponieważ wszystko jest testowane dopiero po złożeniu i jeżeli coś takiego nastąpi, linia zostaje zatrzymana, setki pracowników nie robią nic – nie produkują aut, ani nie wytwarzają przychodu. To są setki tysięcy euro strat w ciągu godziny. W takiej sytuacji, producenci zgłaszają się do nas i zwykle po 20 minutach mamy już gotowe rozwiązanie. To mogą być części z Aten, więc pytamy przewoźników, z którymi współpracujemy, czy mają jakieś auto w okolicach Aten, wystarczająco dużo miejsca i czy kierowca ma wystarczająco dużo godzin. Jeśli odpowiedzi są pozytywne, budujemy rozwiązanie dla naszego klienta. Informujemy go, że możemy dostarczyć części drogą powietrzną w 4 godz. lub transportem drogowym zajmującym więcej czasu, a klient sam wybiera. Również producentom ułatwiamy planowanie w podobnych sytuacjach, gdyż towaru nigdy nie zabraknie nagle, zawsze istnieje pewien margines bezpieczeństwa. Jednak staramy się nie dopuszczać do takich sytuacji.

**Firmy często stosują koszty typu A, B, C. Natomiast jeden komponent w Wielkiej Brytanii kosztuje 1 euro, a w Chinach 25 centów, czyli dużo taniej. Czym jest koszt B?**

Jest to koszt transportu z Chin do fabryki i powiedzmy, że wynosi to 25 centów, czyli tyle samo co transport do Europy – w sumie daje to 50 centów i dalej jest to o wiele taniej. Jednak transport zajmuje 14 dni, o czym musimy pamiętać. Trzeba więc utrzymać zapas na 14 dni, a to kolejne 25 euro centów. Po zsumowaniu mamy 75 centów kontra 1 euro. Dalej się to opłaca, ale gdy wystąpi problem, nie mamy możliwości szybkiego ściągnięcia nowych komponentów. Powiedzmy, że przebudowa komponentu kosztuje 15 centów za jeden komponent, co daje 90 centów kontra 1 euro, jednak ryzyko jest tu dużo większe, zakładając że obie części są tej samej jakości, co nie zawsze jest oczywiste.

Mamy więc koszt A – części, koszt B – koszt transportu i C – koszt transportu w sytuacji krytycznej plus utrzymanie zapasów „w razie czego”, co nie jest konieczne, gdy fabryka komponentu jest oddalona o 10 km. Po podsumowaniu A+B+C, jeżeli koszt będzie niższy niż zakup na miejscu, firma zdecyduje się na takie rozwiązanie. Należy również brać pod uwagę możliwość wystąpienia innych utrudnień jak wulkany lub powódź, co na pewno ma wpływ na produkcję w jakimś zakładzie.

Odpowiadając w skrócie na to pytanie, nasi klienci mają wpisany koszt naszych



**Arkadiusz Kowalewski**  
menedżer generalny  
Priority Freight sp. z o.o.

usług w swoje równanie kosztowe, a sytuacje kryzysowe są stałym elementem łańcucha dostaw i firmy potrzebują dobrego partnera, żeby ich w tym wspomógł.

#### **Z jakich jednostek transportowych korzystacie?**

Bardzo często korzystamy z transportu lotniczego, wykorzystujemy Antonowa, który jest największym samolotem transportowym, ale niestety nie może wlatywać na teren Wielkiej Brytanii ze względu na emisję spalin. Ląduje więc we Francji i dalej towar przewożony jest tunelem pod kanałem LaManche. Często wysyłamy pojedynczą osobę zwykłymi liniami, któ-

re wiozą części w bagażu podręcznym. To najszybsza metoda. Oprócz jakości musimy również zwracać uwagę na czynnik ekonomiczny, stąd nasza długa współpraca z polskimi przewoźnikami.

#### **Jakie są największe problemy z wejściem na polski rynek?**

Sądzę, że biurokracja. Wcześniej nie podejrzewałem że założenie oddziału będzie tak trudne i czasochłonne. Są to również spore koszty, bo potrzebni są prawnicy, którzy wszystkiego dopilnują i będą chodzić po urządach.

#### **Czy w przyszłości Priority Freight przewiduje dalszą ekspansję na Wschód?**

Tak, mamy już swoje biuro w Moskwie, natomiast doświadczenie które zdobędziemy w Polsce, z pewnością pomoże nam poruszać się na rynkach wschodnich.

#### **Czy ma Pan przesłanie lub wiadomość dla swoich potencjalnych klientów w Polsce?**

Sądzę, że Priority Freight ma bardzo dobrą ofertę i utrzymuje wysoki poziom usług, a wiele lat doświadczenia na tym rynku pozwala nam na dostarczanie bezpiecznych i efektywnych kosztowo rozwiązań. I choć każdy znajduje się w krytycznych sytuacjach, to jednak musi wiedzieć, że to jeszcze nie katastrofa. ◀

## DSV Daily Pallet dobrze przyjęte

Nowy serwis drobnicowy, wprowadzony przez DSV Road przekroczył granicę 1 000 zrealizowanych przesyłek już w pierwszym miesiącu oficjalnego funkcjonowania na polskim rynku.

**P**ierwszy pełny miesiąc funkcjonowania nowej usługi DSV Daily Pallet zakończył się rekordową liczbą przeszło tysiąca zrealizowanych przesyłek, zawierających ponad 2 tys. sztuk collie. Oznacza to blisko 400 tys. kilogramów rzeczywistej wagi przetransportowanej przez DSV drobnicy w imporcie oraz eksporcie w ciągu jednego miesiąca. – *Ogromne zainteresowanie naszym nowym, codziennym serwisem europejskim jest naturalną konsekwencją rozwoju rynku oraz rosnących potrzeb klientów, w zakresie zwiększania częstotliwości i skracania czasu transportu. Dzięki doskonałemu pokryciu transportowemu w ra-*

*mach własnych struktur w Europie, DSV Daily Pallet już od momentu premiery cieszy się ogromną popularnością, zarówno wśród naszych dotychczasowych, jak i nowych klientów – mówi Jowita Prasał, kierownik działu spedycji międzynarodowej w łódzkim oddziale DSV Road.*

Usługa DSV Daily Pallet jest rezultatem szczegółowych badań konsumenckich, przeprowadzonych przez DSV w grupie przeszło 1 300 klientów w 21 krajach europejskich. Nowy serwis był testowany i udoskonalany przez ostatnich 18 miesięcy tak, aby w momencie oficjalnej premiery zaoferować klientom DSV codzienne odbiory, wysyłki i terminowe dostawy przesyłek



w całej Europie. Zamawianie transportu w ramach Daily Pallet odbywa się za pośrednictwem prostego w obsłudze serwisu online, a usługa jest dedykowana dla przesyłek paletowych od 35 kg do 3,5 tony. ◀

# Kompleksowość jest niezbędna

Obsługa projektów logistycznych, obok spedycji lotniczej i morskiej, jest jedną z głównych usług świadczonych przez DHL Global Forwarding. Obecnie firma posiada dwa duże centra logistyczne w Piasecznie i Łodzi.

Centra są przystosowane do świadczenia szerokiej palety usług, począwszy od magazynowania (dostępne przestrzenie multi-client oraz dedykowane), poprzez organizację transportu międzynarodowego wraz z obsługą celną, cross-docking, dystrybucję krajową, konsolidację towaru przed wysyłką, po zaawansowane rozwiązania jak: konfekcjonowanie towaru, rejestrowanie numerów seryjnych, dostawy dedykowane, telefoniczną awizację dostaw,

słowem – kompleksowość obsługi – to hasło, z którym się utożsamiamy.

Bardzo dużą wagę przykładamy do wysokiej jakości usług na każdym szczeblu obsługi, niezależnie czy dotyczy to obsługi magazynowej i składowania, czy organizacji transportów i raportowania. Dbałość o właściwy poziom obsługi jest potwierdzona międzynarodowymi certyfikatami (ISO 9001/ISO 14000, AEO/WSK). W tym miejscu należy również

posiadanymi zasobami.

Centra logistyczne DGF w Piasecznie i w Łodzi wyposażone są w całe spektrum rozwiązań wspierających naszą pracę. Bardzo ważną rolę odgrywają tu techniczne rozwiązania – zarówno nowoczesne systemy, jak i standardowe urządzenia. Lista jest obszerna: regały wysokiego i niskiego składowania, poziomiczne ramy załadownicze i kurtyny powietrzne, wózki widłowe różnego rodzaju (ręczne paletowe, akumulatorowe unoszące i podnośnikowe, wysokiego składowania, czy też czołowe spalinowe), skanery i systemy WMS, zgrzewarki i foliarki, bindownice i wiele innych. Jednak omawianie kwestii technicznych nie wyczerpie tematu.



Rafał Gwardys

## W DHL Global Forwarding kluczowy jest człowiek, który będzie się posługiwał wspomnianymi narzędziami.

całodobową obsługę, a kończąc na dedykowanych pracownikach i wyspecjalizowanych zespołach zarządzających projektami. W dobie outsourcingu tak szeroka paleta usług jest niezbędna, aby w pełni odpowiedzieć na potrzeby biznesowe klienta. Jednym

wspomnieć, że oba centra logistyczne to magazyny klasy A, spełniające najwyższe standardy użytkowania i bezpieczeństwa. Bezpieczeństwo to kolejny element, przy którym niezbędna jest szczególna staranność. Nasze rozwiązania w tym zakresie można podzielić na aktywne i pasywne zabezpieczenia magazynów. Aktywne zabezpieczenia to kontrolowany dostęp do budynków oraz zewnętrzne firmy ochroniarzy czuwające nad bezpieczeństwem magazynów. Natomiast do pasywnych zaliczymy systemy alarmowe i przeciwpożarowe, telewizję przemysłową oraz zabezpieczenie terenów okalających budynki, w tym również parking dla ciężarówek.

### Recepta na wysoką jakość

Istotny element łańcucha dostaw stanowi magazynowanie, wobec czego musi być doskonale przygotowane, zarówno pod względem sprzętowym, jak i organizacyjnym. Nie ma tu miejsca na elementy przypadkowości, a ryzyko wystąpienia takowych powinno być na każdym etapie obsługi minimalizowane.

Wymagania rynku odnośnie dostarczanych usług logistycznych zawsze były wysokie. Nie jest żadną nowością, że klient oczekuje bardzo dobrej obsługi, w końcu pracujemy w DHL Global Forwarding. Naszym celem jest sprostać tym wymaganiom. Abyśmy mogli dostarczyć usługę na oczekiwany przez klienta poziomie, musimy świadomie i umiejętnie zarządzać



Chcemy aby nasi pracownicy byli świadomi zarówno tego co i w jaki sposób ma być wykonane, jak również efektów swojej pracy



Z uwagi na obszerne powierzchnie magazynowe DHL GF wykorzystuje unoszące i podnośnikowe wózki akumulatorowe, które są nieocenione przy szybkim przemieszczaniu na poziomie zerowym

W DHL Global Forwarding kluczy jest człowiek, który będzie się posługiwał wspomnianymi narzędziami. Zatrudniamy więc doświadczonych pracowników z długoletnim stażem pracy. Mając świadomość, że prawdziwą wartością firmy są ludzie, konsekwentnie dbamy o naszą kadrę (system motywacyjny, badania opinii pracowników, szkolenia tradycyjne oraz w formie e-learningowej, organizujemy także cykliczne spotkania integracyjne). Jesteśmy przekonani, że długofalowa i konsekwentna polityka personalna przynosi wymierne efekty – lojalność i zaangażowanie naszej załogi, która ma satysfakcję z pracy w DHL GF. W efekcie zyskujemy nie tylko pracowników doświadczonych, ale też świadomych otoczenia, w jakim pracują, co przekłada się na profesjonalną obsługę klientów. Znaczenia powyższego nie sposób przecenić, ponieważ tylko z właściwe wyszkolonym i odpowiednio



Bezpieczeństwo to kolejny element, przy którym niezbędna jest szczególna staranność

powiedzieć, że to jakich wózków używamy, jest z jednej strony podyktowane budową magazynów, a z drugiej pracą jaka musi być wykonana – wracamy tu do specyfiki biznesu naszych klientów, ponieważ to ona określa drugi czynnik.

Oczywistym jest konieczność przeszkolenia pracowników z obsługi urządzeń jednak w DHL GF idziemy dalej – chcemy aby nasi pracownicy byli świadomi zarówno tego co i w jaki sposób ma być wykonane, jak również efektów swojej pracy. Dzięki temu są oni świadomi swoich obowiązków i biznesu, jaki zaspokajają oraz otoczenia w jakim pracują.

Tak więc rozwiązane wspierające prace w magazynach DHL GF to właściwie dobrane narzędzia oraz świadomy człowiek, który się nimi posługuje i właściwie zorganizowany proces. ◀

**Rafał Gwardys,**  
Key Account Manager  
DHL Global Forwarding



zmotywowanym zespołem można zapewnić najwyższy poziom świadczonych usług magazynowych.

Receptą na wysoką jakość świadczonych przez DHL GF usług jest więc kombinacja doświadczenia wyszkolonych, zmotywowanych pracowników oraz zastosowania odpowiednich rozwiązań technicznych.

### W całej strukturze

W organizację transportów u operatora logistycznego włączona jest cała firma, każdy jej dział i komórka. Sprawna praca całej organizacji przekłada się na końcowy efekt, szczególnie w firmach usługowych. Bezpośrednio w realizację przewozów towarowych zaangażowane są szczególnie: Dział Ofertowania, Dział Produktu Morskiego, Dział Operacji Morskiej lub Dział Produktu Lotniczego i Dział Operacji Lotniczej, a finalnie Dział Dystrybucji.

Z uwagi na obszerne powierzchnie magazynowe wykorzystujemy unoszące i podnośnikowe wózki akumulatorowe, które są nieocenione przy szybkim

przemieszczaniu na poziomie zerowym. Zdarzają się sytuacje, w których z uwagi na specyfikę towaru lub środka transportu, konieczne jest wykorzystanie czółowych wózków spalinowych np. przy załadunku bocznym bądź przy obsłudze gabarytowych lub bardzo ciężkich towarów. Oczywiście w naszych magazynach znaleźć można również ręczne wózki, w tym również paletowe, które może są najmniej skomplikowane, ale również grają ważną rolę w codziennej pracy, np. przy kompletowaniu zamówień złożonych z wielu drobnych towarów składowanych w wielu lokalizacjach. Tak więc można

**MARCO POLO**  
NEW WAYS TO A GREEN HORIZON

## NOW'S YOUR OPPORTUNITY

Over 700 companies have taken freight off the roads and onto greener transport modes thanks to support from the EU's Marco Polo programme. Sometimes funding is what you need to take the next step.

**WITH €67 M AVAILABLE IN 2013, IS IT YOUR TURN?**

Check out  
<http://ec.europa.eu/marcopolo>

European Commission

# Rhenus już od 20 lat w Polsce

Mija 20 lat, od kiedy Grupa Rhenus obecna jest na polskim rynku. Przez dwie dekady polski oddział Rhenus z trzysobowego przedsiębiorstwa przeistoczył się w silnego gracza logistycznego o ogólnopolskim zasięgu, zatrudniającego ponad 800 pracowników w 26 oddziałach. Okrągła rocznica istnienia w Polsce była obchodzona bardzo uroczyście, gala 20-lecia Rhenus Logistics odbyła się w budynku Ufficio Primo.

Początki Grupy Rhenus w Polsce to rok 1993 i trzysobowy oddział Rhenus Poland. To z niego powstał Rhenus Port Logistics Sp. z o.o., spółka zajmująca się usługami logistyki portowej w Szczecinie. Logistyką zajęła się inna spółka należąca do grupy – Rhenus Logistics S.A., która w latach 2004/2005 r. kupiła firmy zajmujące się logistyką kontraktową: Polta i Fastrack, w celu wzmocnienia organizacji. W 2005 r. zostały one skonsolidowane w Rhenus Contract Logistics S.A. W 2009 r. połączono je, a rok wcześniej powstały Rhenus Freight Logistics i Rhenus Contract Logistics, aby móc świadczyć wszechstronne usługi logistyki kontraktowej i frachtowej w ramach jednej organizacji. W 2013 r. nastąpiła zmiana nazwy firmy Rhenus Contract Logistics S.A. na Rhenus Logistics S.A.

W skład Grupy, poza wymienionymi spółkami, dziś wchodzi jeszcze Rhenus Data Office Polska Sp. z o.o. i Rhenus Recykling Polska Sp. z o.o.

Po 20 latach Grupa Rhenus obsługuje kilka milionów zamówień rocznie. Wszystkie 4 spółki mają w Polsce 26 lokalizacji, na które składają się m. in. terminale przeładunkowe, centra dystrybucyjne, centralne archiwa, a także nowoczesny Zakład Przerobu Słuczki Szklanej w Pile należący do Rhenus Recykling Polska Spółka z o.o. Rhenus Port Logistics ma 6 lokalizacji, a Rhenus Data Office – 8, a łączne przychody spółek sięgają 400 mln zł.



Uroczystość w Ufficio Primo uświetnił tort upieczony z okazji 20-lecia firmy



20 lat w Polsce. Od lewej: Marek Klabacha, członek zarządu Rhenus Port Logistics; Jacek Dutkiewicz prezes zarządu Rhenus Data Office; Sławomir Kossakowski, członek zarządu Rhenus Logistics i Marcin Bartosz, dyrektor generalny Rhenus Logistics w Polsce.

## W kierunku nowoczesności

Przedstawicielem firmy Rhenus AG & Co. KG Rhenus jest Logistics S.A. Firma zatrudnia ok. 600 pracowników i oferuje no-

wykwalfikowany zespół, to do dzisiaj jeden z najpopularniejszych produktów Rhenus.

– Aktualnie, jesteśmy jedną z bardziej dynamicznie rozwijających się firm logistycznych, czego potwierdzeniem są nasze

## Początki Grupy Rhenus w Polsce to rok 1993 i trzysobowy oddział Rhenus Poland. To z niego powstał Rhenus Port Logistics Sp. z o.o., spółka zajmująca się usługami logistyki portowej w Szczecinie.

woczesne rozwiązania w zakresie logistyki kontraktowej, usług spedycyjnych w krajowych i międzynarodowych przewozach drobnicowych poprzez sieć 13 regionalnych centrów dystrybucyjnych na terenie kraju. Portfolio usług firmy obejmuje również innowacyjne rozwiązanie Home Delivery oferujące dostawę mebli (przede wszystkim z IKEI) i sprzętu AGD do klientów indywidualnych. Usługa polegająca na dostarczaniu mebli i sprzętu AGD wraz z wniesieniem, montażem oraz odbiorem zużytego sprzętu realizowana przez

wyniki. W ubiegłym roku zanotowaliśmy rekordowe wzrosty obsługiwanych wolumenów i otworzyliśmy nowe lokalizacje. Sukcesywnie zwiększamy poziom zatrudnienia i przychody Grupy – podkreśla Marcin Bartosz, dyrektor generalny Rhenus Logistics w Polsce.

Wraz z zasięgiem ewoluował również zakres usług firm z Grupy. Rhenus szczególnie swoją obecność na polskim rynku zaakcentował proponując klientom rewolucyjny w swoim czasie, a wymieniony wyżej, serwis Home Delivery. Niedługo później powstał

## Rhenus AG &Co. KG

- Jest częścią grupy Rethmann AG & Co. KG.
- Firma została założona w 1912 r.,
- Obecnie posiada 350 oddziałów na świecie, gdzie zatrudnia łącznie około 19 tys. osób.
- Roczne obroty to ponad 3,3 mld euro.
- Rhenus AG oferuje usługi z zakresu logistyki dzieląc ją na obszary takie jak: logistyka kontraktowa, frachtowa, portowa i logistyka transportu publicznego.
- Firma prowadzi również działalność w sektorze specjalistycznych rozwiązań w dziedzinie utylizacji dokumentów, recyklingu szkła, organizacji zwrotu butelek, drukarstwa oraz zarządzania informacjami i danymi gospodarczymi.

Rhenus Data Office Sp. z o.o. (wcześniej Remondis Data Office) proponując kompleksowe rozwiązania przechowywania, digitalizacji i niszczenia dokumentów. System niszczenia dokumentów jest rozwiązaniem bazującym na outsourcingu usług. Rhenus Data od wielu lat zajmuje się profesjonalnym wykonywaniem usług, stąd też wynika kompleksowe podejście do procesu zbiórki i niszczenia dokumentów, czyli oferowanie w ramach jednej usługi systemu specjalistycznych pojemników aluminiowych do zbiórki, transportu i niszczenia dokumen-

w Polsce, od kompleksowej obsługi logistyki kontraktowej (m.in. dla branży AGD, FMCG, szeroko rozumianego przemysłu, e-commerce czy branży wydawniczej) i portowej (frachty morskie, obsługa kontenerów, transporty barkowe, kolejowe oraz usługi Agencji Celnej i Morskiej), przez obsługę dokumentów, aż po recykling szkła. W 2010 r. Rhenus uruchomił nowoczesne Centrum Zarządzania Dokumentami (Archiwum) w Ożarowie Mazowieckim, a dwa lata później jedno z najnowocześniejszych europejskich centrów

## Po 20 latach Grupa Rhenus obsługuje kilka milionów zamówień rocznie. Wszystkie 4 spółki mają w Polsce 26 lokalizacji.

tów papierowych, płyt CD/DVD, dyskietek, dysków twardej itp. Dokumentowanie prawidłowej realizacji usług stanowi dopełnienie systemu, a jedynym zadaniem klienta jest wskazanie materiału przeznaczonego do zniszczenia. To jedna z niewielu propozycji tego typu na polskim rynku.

### Przekraczamy oczekiwania klientów

Obecnie Grupa Rhenus proponuje szerokie spectrum rozwiązań logistycznych

logistycznych w Goleniowie w pełni poświęcone branży e-commerce. W 2012 r. Rhenus rozbudował i zmodernizował także Centrum Dystrybucyjne w Sadach k/Poznań dla lidera branży wydawniczej – firmy Wolters Kluwer Polska S.A. Wdrożenie projektu, w drugiej połowie 2012 r. oraz późniejsze działania optymalizujące procesy pozwoliły na osiągnięcie zakładanej wydajności.

Centrum dystrybucyjne w Sadach k/Poznań to jeden z pięciu i jednocześnie trzeci pod względem wielkości

obiektu firmy Rhenus w Polsce. Wdrożenie projektu dla Wolters Kluwer wymagało szeregu inwestycji w infrastrukturę oraz rozwiązań informatycznych w pełni dopasowanych do charakterystyki produktów i wysokich wymagań jakościowym stawianych przez wydawcę. Rhenus jest tu odpowiedzialny za kompleksowy proces związany z przyjęciem towaru do magazynu, jego fizyczną i systemową alokacją, składowaniem, przygotowaniem otrzymanych zamówień, pakowaniem i przygotowaniem wysyłki do odbiorców z sektora B2B oraz B2C. Operator odpowiada także za procesy związane z obsługą zwrotów oraz zlecanymi przez Wolters Kluwer usługami wartości dodanej.

*– Misją Grupy Rhenus jest ambicja przekraczania oczekiwań naszych klientów. Oferujemy im najwyższą jakość*



Jedno z najnowocześniejszych europejskich centrów logistycznych znajduje się w Goleniowie, a w pełni poświęcone jest branży e-commerce

usługi, ciągle szukając innowacyjnych i unikalnych rozwiązań dodatkowych. Nasza ambicja połączona z ciężką wspólną pracą przez minione 20 lat zaowocowała zaufaniem naszych partnerów i ugruntowaną pozycją Grupy Rhenus na polskim rynku. Patrząc w przeszłość cieszymy się z naszych dokonanych osiągnięć, ale jeszcze bardziej cieszymy się z wyzwań jakie stoją przed nami – podsumowuje Marek Klabacha, członek zarządu Rhenus Port Logistics. ◀

Elżbieta Haber

# Podniebny fracht

Sektor towarowych przewozów lotniczych, po zapaści w okresie 2008-2009, przeżywał różne wahania koniunktury. Według Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych (IATA), po dość dobrym roku 2010, dwa następne lata nie były zbyt udane dla tej branży. O jej wpływie na rynek światowy, polski oraz na LOT Cargo, Franciszkowi Nietzowi z TSL Biznes mówi Mariusz Kuczek, dyrektor Biura Cargo i Poczty PLL LOT.

## Jak Pan ocenia aktualną sytuację cargo na świecie?

Od 2010 r. wskaźniki przewozów towarowych drogą lotniczą pokazują tendencję wzrostową. Wydaje się, że światowy rynek

duże, że wiele linii lotniczych uziemiło samoloty frachtowe i przewozi cargo jedynie w przestrzeniach ładunkowych samolotów pasażerskich. Jeżeli porównamy dane IATA za 2012 r., dotyczące wartości przewozów lotniczych, to całe przewozy, w których uczestniczy cargo, co do wagi i objętości stanowią zaledwie 0,5%, natomiast jeżeli popatrzymy na nie w zakresie wartości, to stanowią one 34,6%.

## Jaki wpływ te zmieniające się trendy mają na rynek polski i na Waszą firmę?

Dla LOT Cargo nadal najważniejszym rynkiem jest Ameryka Północna, znaczne przewozy odnotowujemy także z rynku chińskiego. Dużą korzyścią dla naszej działalności jest wymiana floty dalekodystansowej z Boeingów 767 na Boeingi 787 Dreamliner. Nowe samoloty oferują o prawie cztery tony większą pojemność dla cargo. W 2012 r. LOT Cargo odnotował 3-procentowy wzrost, zarówno pod względem wolumenu przewozów, jak i wartości sprzedaży. Utrzymaliśmy nasze udziały rynkowe, które wynoszą obecnie około 25%. Skutki recesji na rynku polskim nie były tak bardzo odczuwalne jak na innych, większych rynkach, gdzie linie lotnicze

z Polski konkurują z Lufthansą, Air France i British Airways. W ciągu najbliższych tygodni podpisana zostanie nowa umowa o współpracy LOT-u z Emirates. Przewiduje ona dowóz towarów samochodami i samolotami LOT Cargo do Warszawy. Jesteśmy zainteresowani przewozem naszych towarów na ich samolotach, oni natomiast chcieliby uzyskać dostęp do naszych portów regionalnych i do portów, do których nie latają, czyli Rygi, Wilna, Kijowa, Mińska, gdzie konkurują z Lufthansą i Turkish Airlines.

## Na polskim rynku coraz aktywniej działa niemiecka Lufthansa Cargo...

Rzeczywiście, jest to w Polsce nasz największy konkurent. Większość wiezionych przez niego towarów jedzie bezpośrednio transportem drogowym do międzynarodowych hubów w Niemczech, takich jak Frankfurt czy Monachium i tam ładowanych jest na samoloty. Obecnie Lufthansa odgrywa istotną rolę na rynku polskim, jeśli chodzi o wielkość przewozów cargo. Jej aktywność i niskie stawki, kształtowane na poziomie dowozu i handlingu, nie uwzględniają kosztów przewozu lotniczego, są możliwe tylko



Mariusz Kuczek, dyrektor Biura Cargo i Poczty PLL LOT.

cargo powoli wraca do wielkości przewozów sprzed recesji w 2009 r., chociaż jednoznacznie trudno oceniać ten sektor globalnie. W różnych rejonach świata ten wzrost wygląda różnie. Największe przewozy nadal są odnotowywane na rynkach azjatyckich, jednak coraz większy potencjał zauważyć można na rynkach afrykańskich, a szczególnie w Afryce Północnej. Coraz więcej firm przenosi swoje inwestycje z rynków azjatyckich do krajów w Północnej Afryce, a za nimi idzie oczywiście wzrost potencjału powietrznych przewozów towarowych.

Ogólny trend jest wzrostowy, ale nie jest to wzrost stały i równomierny. Jeżeli chodzi o rok 2013, to wydaje się, że pod względem dynamiki rozwoju będzie on podobny do poprzedniego. Duża presja na cenę powo-

**Światowy rynek cargo powoli wraca do wielkości przewozów sprzed recesji w 2009 r., chociaż jednoznacznie trudno oceniać ten sektor globalnie. W różnych rejonach świata ten wzrost wygląda różnie.**

musiały zawieszać połączenia frachtowe i złomować samoloty.

Od grudnia 2012 r. na rynku polskim regularne połączenia oferują jedne z największych linii lotniczych na świecie, Emirates i Qatar Airways. Jednak ich wejście na rynek polski nie miało żadnego wpływu na wielkość naszych przewozów. Te linie przejęły rynek przewozów do portów afrykańskich i azjatyckich, na tych kierun-

dlatego, że my działamy aktywnie na tym rynku. Gdyby nie LOT, nie byłoby konkurencji i zapewne tak niskich stawek. Udział Lufthansy na polskim rynku frachtu lotniczego, podobnie jak LOT Cargo, wynosi 25% i nie został w ostatnim czasie powiększony. Trzeba pamiętać, że LOT Cargo operuje przede wszystkim na rynku północno-amerykańskim, gdzie nasze udziały sięgają 80%.

### Jak wypadł poprzedni rok w LOT Cargo od strony finansowo-przewozowej?

Jak już wspominałem, w 2012 r. odnotowaliśmy 3-procentowy wzrost przychodów w porównaniu do 2011 r. Największy miał miejsce w przewozach poczty. Również ilość przewiezionych kilogramów w 2012 r., w porównaniu do 2011 r., wzrosła o 3%. Przewieźliśmy prawie 29 tys. t, sprzedaż mieliśmy na poziomie 145 mln zł. Oferujemy naszym klientom najlepszy z możliwych serwisów. Przykładowo, jeśli towar zostanie nam dostarczony w godzinach przedpołudniowych, to jeszcze tego samego dnia wieczorem znajdzie się w jednym z naszych hubów – w Toronto, Chicago czy Nowym Jorku. Nasza oferta nie jest oczywiście ograniczona tylko do tych punktów, oferujemy ponad 90 destynacji w Stanach Zjednoczonych, do których przy współpracy z American Airlines i przewoźnikami drogowymi jesteśmy w stanie te towary dostarczyć. Jest to wyjątkowo konkurencyjna oferta.

### Jak lotnicze cargo radzi sobie z narastającą konkurencją przewozów drogowych i przede wszystkim morskich? Czy tzw. przekonstruowanie procesów logistycznych (w związku z kryzysem przewozów powietrznych) stało się zjawiskiem trwałym?

W czasach kryzysu wszyscy poszukują możliwości ograniczania kosztów. Transport lotniczy nie jest transportem tanim. Samolot na trasie transatlantycznej, w ciągu każdej godziny lotu zużywa

ok. 5 ton paliwa. Paliwo lotnicze jest obecnie najdroższe w całej swej historii, tona kosztuje ponad tysiąc dol. Zatem sam koszt paliwa, które samolot musi zużyć na tej trasie, to 50 tys. dol. Jeżeli policzymy, jaka jest nośność samolotu, koszty paliwa oraz stawki, to okaże się, że żaden przewoźnik nie będzie w stanie latać poniżej pewnych określonych wartości. Dlatego też wiele firm zaczyna myśleć o zwiększaniu swych przewozów drogą morską.

wany na samolot w Pekinie po 10 godz. jest w Warszawie. Przewiezienie tego towaru drogą morską trwałoby co najmniej trzy tygodnie. Na krótkich dystansach z transportem lotniczym może konkurować drogowy, ale zwykle tym rodzajem transportu przewożone są inne towary niż lotniczym. Samolotami wożone są głównie produkty łatwo psujące się, aktualna prasa, żywe zwierzęta, rośliny, lekarstwa, owoce, a także takie towary, które

## Duża presja na cenę powoduje, że wiele linii lotniczych uziemiło samoloty frachtowe i przewozi cargo jedynie w przestrzeniach ładunkowych samolotów pasażerskich.

Jednakże przesyłki drobnicowe morskie są przesyłkami drogimi. Przy kalkulacji dotyczącej całego procesu logistycznego zawsze trzeba wziąć pod uwagę zamrożony kapitał, rozmiar dostawy, która w transporcie morskim musi być większa, należy również uwzględnić czas i koszty składowania. Przesunięcie transportu lotniczego w stronę transportu morskiego jest dostrzegalne, nie jest ono jednak dominujące na rynku transportowym. Poza tym, zdarza się, że ze względu na opóźnienia w tym transporcie klienci decydują się na składanie tzw. zamówień awaryjnych.

Pamiętajmy też, że transport lotniczy jest najszybszym rodzajem transportu towarów, dlatego nie można mówić o konkurencji ze strony transportu morskiego czy drogowego na dalekich dystansach. Towar

jeszcze tego samego dnia muszą znaleźć się w porcie docelowym.

### Gdy rozmawialiśmy w 2011 r. wspominał Pan o planach rozwoju sieci połączeń LOT Cargo na kierunku wschodnim. Jak sprawa ta wygląda obecnie?

Na Białoruś latamy samolotem frachtowym dwa, trzy razy w tygodniu. Wypełnienie tego samolotu mamy tak dobre, że zastanawiamy się nad zwiększeniem częstotliwości na tym kierunku. Jeżeli chodzi o loty do Kijowa, to szukaliśmy podwykonawcy, który zaoferuje nam sensowną cenę sprzedaży i uzyska pozwolenie na przewozy. Okazało się to dość trudne, ze względu na obowiązujące na Ukrainie restrykcje. Ostatecznie jednak udało się nam przezwyciężyć te przeszkody i od września, najpóźniej od połowy października, po uzyskaniu zgody regulatora polskiego i ukraińskiego, nasz samolot frachtowy będzie raz w tygodniu latał do Kijowa.



**Jak Pana zdaniem wygląda dziś zdolność konkurowania w przewozach cargo lotniska Chopina z portami naszych sąsiadów – Pragą i Budapesztem?**

Z lotniskami tymi nie możemy się porównywać, ponieważ co najmniej dwukrotnie przekraczają one wielkość cargo obsługiwane na lotnisku Chopina. W 2012 r. w Warszawie przewieziono 45,4 tys. ton cargo, w Pradze prawie 53 tys., a w Budapeszcie ponad 106 tysięcy. Lotniska w Pradze i Budapeszcie mają lepszą infrastrukturę drogową jeśli chodzi o dowóz towarów, oferują również połączenia frachtowe z portów azjatyckich. Natomiast na prawdziwego lidera w tym względzie awansowało lotnisko w Lipsku, na którym przewieziono w ubiegłym roku 800 tys. ton cargo.

Lotnisko Chopina ma potencjał, aby konkurować z innymi portami w tym rejonie, czynnikiem hamującym wydaje się być brak dogodnych dróg dojazdowych do portu. Lufthansa Cargo woli

konkurencja pozytywnie wpłynie na jakość usług.

Obecnie na naszej liście partnerów są najwięksi operatorzy logistyczni: firma Ceva Logistics, która jest naszym numerem jeden, DB Schenker, Kuehne + Nagel, DHL Global Forwarding i wielu innych, funkcjonujących na rynku polskim. Natomiast poczta stanowi około 20% naszych przewozów. Współpracujemy z 24 organizacjami pocztowymi, w tym oczywiście z Poczta Polska. Jako jeden z niewielu przewoźników spoza Stanów Zjednoczonych mamy koncesję na przewóz poczty amerykańskiej. Biznes pocztowy wzrasta z roku na rok dzięki rozwojowi handlu internetowego.

**Czy LOT Cargo dysponuje powierzchnią magazynową odpowiadającą waszym potrzebom i stwarzającą możliwości rozwoju? Czy w najbliższym czasie planowane są w tym zakresie jakieś nowe inwestycje?**

**W 2012 r. odnotowaliśmy 3-procentowy wzrost przychodów w porównaniu do 2011 r. Największy miał miejsce w przewozach poczty.**

wzić towar bezpośrednio od klienta do portów w Niemczech, szczególnie, gdy ten jest odbierany w zachodniej części Polski. Agent handlingowy w warszawskim porcie wyposażony jest w niezbęd-

LOT Cargo nie dysponuje żadną powierzchnią magazynową. Towary po i przed wylotem składowane są w Terminalu Cargo, którego właścicielem jest agent handlingowy LSAS. Nie pla-

*Lufthansa odgrywa istotną rolę na rynku polskim, jeśli chodzi o wielkość przewozów cargo. Jej aktywność i niskie stawki, kształtowane na poziomie dowozu i handlingu, nie uwzględniają kosztów przewozu lotniczego, są możliwe tylko dlatego, że my działamy aktywnie na tym rynku.*



ny sprzęt do obsługi cargo. Poza tym liczymy na polepszenie usług związanych z handlingiem, gdyż w tym miesiącu nowy Terminal Cargo otworzył drugi agent handlingowy, Welcome Airport Services. Mamy nadzieję, że większa

nujemy otwierać własnej powierzchni magazynowej. Nie ma takiej potrzeby, gdyż towar jest przywożony do portu na krótko przed wylotem, a w imporcie zaraz po przylocie jest odbierany przez klienta.



*Podpisana zostanie nowa umowa o współpracy LOT-u z Emirates. Przewiduje ona dowóz towarów samochodami i samolotami LOT Cargo do Warszawy.*

**Jakie są główne bariery utrudniające wciąż szybszy rozwój polskiego rynku lotniczego cargo?**

To m.in. brak odpowiedniej infrastruktury drogowej, szczególnie jeśli chodzi o drogi prowadzące do portów lotniczych; brak dużych inwestycji, które wpłynęłyby na wielkość przewozów, a także wielkość rynku pasażerskiego. Nasz rynek pozostaje peryferyjny, odgrywa wciąż rolę marginalną.

Lotnisko Chopina jest w większości obsługiwane przez samoloty krótkodystansowe, które mają pojemność cargo do 2 ton. Jedynie na rejsach dalekodystansowych oferowane są większe pojemności. Ale wszystko wskazuje na to, że przewozy cargo w warszawskim porcie będą rosły. LOT wprowadza Dreamlinery, których pojemność cargo wynosi 10 ton, również

Emirates oferuje codziennie ponad 15 ton powierzchni cargo na swoich samolotach. Więc liczymy na to, że Warszawa z roku na rok będzie się stawała coraz poważniejszym graczem na rynku przewozów lotniczych cargo w tym rejonie Europy. ◀

## 25 lat w powietrzu

Brązowy samochód transportowy UPS typu Pullman jest powszechnie kojarzony z firmą, a można nawet powiedzieć, że jest okryty legendą. Nie wszyscy zdają sobie jednak sprawę, że oprócz samochodów, UPS posiada flotę obecnych na całym świecie samolotów, równie wyróżniających się, bo z charakterystycznymi brązowymi ogonami.

**N**a ten rok przypada kamień milowy w rozwoju linii lotniczych UPS Airlines czyli 25. rocznica dziewiczego lotu samolotu należącego do tej firmy logistycznej.

Uruchomienie własnej linii lotniczej stanowiło dla UPS ważną zmianę. Dzięki niej firma, znana wcześniej z niezawod-

efektywność wykorzystania samolotów i kontrolę nad nimi.

Symboliczne ogłoszenie działania nowej linii lotniczej miało miejsce w sierpniu 1987 r., a już pięć miesięcy później, w styczniu 1988 r., UPS otrzymał licencję od Federalnej Administracji Lotnictwa (FAA), amerykańskiego organu nadzo-

### Ultranowocześnie

Centrum operacji lotniczych UPS w Europie stanowi hub przeładunkowy na lotnisku w Kolonii/Bonn. Tamtejsza flota „brązowych ogonów” obejmuje Boeingi 747-400 i 767-300, jednego Boeinga 757-200 oraz McDonnella Douglasa MD-11. MD-11 to samolot, który w Kolonii zaczyna swoją codzienną podróż dookoła świata, zatrzymując się w Warszawie przed dalszą podróżą w kierunku Chin.

Niedawno UPS ogłosił plany znaczącej rozbudowy hubu w Kolonii. Ma być ona zakończona jeszcze w 2013 r., kiedy to zostaną uruchomione ultranowoczesne technologie i urządzenia, a dotychczasowo używany budynek zostanie powiększony tak, aby móc obsługiwać również większe przesyłki frachtowe. W sumie inwestycje te zwiększą przepustowość hubu, gdzie zamiast dzisiejszych 110 tys. przesyłek dziennie będzie można sortować aż 190 tys. W efekcie placówka UPS w Kolonii/Bonn pozostanie jednym z najbardziej zaawansowanych logistycznych obiektów sortujących i kluczowym elementem zapewniającym połączenie dla klientów UPS w Europie z Ameryką Północną i Azją. <

RC

**Dziś UPS Airlines może poszczycić się 233 samolotami, dzięki którym są to największe linie cargo. Dodatkowo, flota jest młoda, a średni wiek samolotu to 14,4 roku.**

nego dostarczania przesyłek na terenie Stanów Zjednoczonych, mogła rozpocząć działalność w skali międzynarodowej. Dziś UPS jest obecny w ponad 220 krajach i terytoriach na całym świecie, w tym w Polsce. Stało się to w znacznej części dzięki samolotom z brązowym ogonem, których widok stał się często pojawiającym się elementem krajobrazu na lotniskach na wszystkich kontynentach.

### Krótką historia

Mimo, iż UPS był właścicielem samolotów od początku lat 80-tych, początkowo ich operatorami były zewnętrzne linie lotnicze. W miarę jak rosła rola transportu lotniczego w dostarczaniu przesyłek stawało się jasne, że UPS musi uruchomić własną linię lotniczą, żeby zwiększyć

ru lotniczego. W niewiele ponad rok od ogłoszenia swoich planów, UPS posiadał już 92 przygotowane do przewożenia cargo maszyny, co oznacza, że była to najszybciej uruchomiona linia lotnicza w historii FAA.

Zaczynając od 92 samolotów typu DC-8, 727 i 747, linia lotnicza stopniowo powiększała swoją flotę, nie tylko w odpowiedzi na rosnący obrót w transporcie lotniczym, ale także zastępując maszyny nieekonomiczne innymi. Dziś UPS Airlines może poszczycić się 233 samolotami, dzięki którym są to największe linie cargo. Dodatkowo, flota jest młoda, a średni wiek samolotu to 14,4 roku. Ponadto są one wspierane przez sieć samolotów czarterowanych, a w okresie przedświątecznego szczytu firma kurierska czasowo leasinguje jeszcze dodatkowe samoloty.



# Cały świat w 48 godzin

6 lutego na polski rynek weszły linie lotnicze oferujące codzienne połączenia z Warszawy do Dubaju oraz z Dubaju w 129 kierunkach świata. To szansa dla polskich importerów i eksporterów korzystających z usług lotniczych. Co to oznacza dla polskiego biznesu? Na jakie korzyści będą mogły liczyć polskie firmy?

**W**edług szacunków polski rynek frachtu lotniczego to około 85 tys. ton towarów w skali roku. Porównując 2012 r. do 2011, ten wolumen spadł (o ok. 5 tys. ton). Natomiast jeśli zostaną zestawione dane dotyczące samego eksportu (który stanowi ok. 45% całego wolumenu przesyłek), można zauważyć, że w tym samym okresie zanotowano wzrost o ok. 2%. – *Dlatego mówiąc o kryzysie na rynku przewozów lotniczych, z całą pewnością można stwierdzić, że dotknął on w zdecydowanie*

*w DB Schenker Logistics. – Eksport lotniczy natomiast jest stabilny, a nawet powoli wzrasta, co może oznaczać, że polskie firmy szukają rynków zbytu. W tym kontekście wejście nowych linii wydaje się uzasadnione i daje eksporterom nowe możliwości – dodaje Michał Grochowski.*

## Z Warszawy do Dubaju

Do tej pory skala bezpośrednich połączeń długodystansowych z Polski była

*ce oznaczało to, że towar polskich przedsiębiorców trafiał najpierw do portów lotniczych w Polsce, głównie do Warszawy, Katowic, Krakowa, Poznania lub Wrocławia, a następnie był transportowany drogą lądową np. do portu lotniczego we Frankfurcie i dopiero stamtąd leciał do punktu docelowego – wyjaśnia Michał René, dyrektor biznesu lotniczego na region Europy Środkowej i Polskę w DB Schenker Logistics.*

Takie rozwiązanie wiązało się ze stosunkowo dłuższym czasem tranzytu, który we frachcie lotniczym jest jednym z kluczowych warunków obsługi. Terminowe dostarczenie przesyłki często było uzależnione od okoliczności na drodze.

Dopiero wejście na polski rynek nowych linii – Emirates z samolotami szerokokadłubowymi i Qatar Airways, który obsługuje loty do Warszawy mniejszymi samolotami (ponieważ nastawiony jest bardziej na ruch pasażerski) – stworzyło dla rodzimych producentów zupełnie nowe możliwości. – *Port lotniczy w Warszawie, oprócz dotychczasowych połączeń, zyskał codzienne, bezpośrednie połączenie do Dubaju – jednego z najprężniej rozwijających się miast świata, a stamtąd do innych lotnisk – łącznie do 129 portów lotniczych na całym świecie. Oznacza to szybszy czas dotarcia przesyłki i lepszy zasięg, czyli łatwiejszy dostęp do odległych rynków – wyjaśnia Michał René.*

**Dzięki wejściu na polski rynek nowych linii port lotniczy w Warszawie zyskał codzienne, bezpośrednie połączenie do Dubaju, a stamtąd do 129 portów lotniczych na całym świecie. Oznacza to łatwiejszy dostęp do odległych rynków.**

*większym stopniu importerów korzystających z frachtu lotniczego, głównie na kierunkach ekonomicznych o wydłużonym czasie tranzytu – wyjaśnia Michał Grochowski, Product Manager of Airfreight Poland*

*niewielka i opierała się na połączeniach LOT-u (tradycyjnie Stany Zjednoczone i okresowo porty dalekowschodnie, w zależności od siatki połączeń LOT). Pewną część ładunków cargo zabierają lub dowożą do Polski firmy kurierskie, dysponujące własną flotą lotniczą, jak UPS, DHL, czy FedEx. – Dotychczas większość towarów transportowanych drogą lotniczą z Polski i do Polski była obsługiwana w oparciu o duże lotniska międzynarodowe, np. we Frankfurcie, Amsterdamie i Wiedniu. W prakty-*



## Pozytywna zmiana

Najczęściej z frachtu lotniczego korzystają takie branże jak elektroniczna, lotnicza, motoryzacyjna, elektromaszynowa, farmaceutyczna i FMCG. – I to przede wszystkim dla nich nowe połączenie Warszawa-Dubaj eliminuje przede wszystkim czas transportu „na kołach” przeznaczony do tej pory na dostawę towarów do europejskich portów – wyjaśnia Przemysław Komar, Junior Route Development Manager w DB Schenker Logi-



Serwis multimodalny w DB Schenker Logistics uległ skróceniu. Część lotniczego transportu morsko-lotniczego Azja-Dubaj-Polska realizowana jest teraz na odcinku Dubaj – Warszawa połączeniem bezpośrednim.

stics. – Łącznie z odprawą celną i wystawieniem dokumentacji etap ten zajmuje ok. dwóch dni. Biorąc pod uwagę różnice czasowe, wiemy że przy wykorzystaniu nowych linii dotarcie na światowe rynki zajmuje nie więcej niż 2-3 dni. W przypadku specyfiki towarów lotniczych, dla których czas dostawy jest kluczowy i bywa, że każda godzina ma znaczenie, jest to duża pozytywna zmiana – dodaje Przemysław Komar.

Dotarcie w 72 godziny do każdego ze 129 portów z siatki połączeń Emirates jest sporą szansą dla polskiego rynku. To istotna zmiana kosztem linii, które do tej pory bazowały na drogowym transporcie ładunków hubów lotniczych. Dla operatorów logistycznych kuszące jest wykorzystanie tej szansy, dzięki możliwości oferowania rozwiązań, które wcześniej były dostępne jedynie dla firm kurierskich. Po wejściu nowych linii operator działa tak samo szybko jak kurier. Takie połączenia największe znaczenie mają dla branż, które bazują na sezonowości i szybkim uzupełnianiu zapasów lub na innowacjach. Teraz mają zdecydowanie więcej możliwości, jeżeli chodzi o czas dostawy. Nie bez znaczenia jest też dla nich, że dodatkowo serwis multimodalny w DB Schenker Logistics uległ skróceniu.

Część lotnicza transportu morsko-lotniczego Azja-Dubaj-Polska może być teraz realizowana na odcinku Dubaj-Warszawa połączeniem bezpośrednim.

## Oferta DB Schenker Logistics

Z oferty, która pojawiła się skorzystał DB Schenker Logistics, który na świecie, w branży lotniczej, tonażowo i dochodowo zajmuje czołowe miejsce i świadczy usługi spedycji lotniczej dostosowane do potrzeb klientów. Operator logistyczny podjął strategiczną decyzję o podziale dywizji morskiej i lotniczej na dwie osobne, w celu wzmocnienia pozycji firmy na rynku lotniczym i ułatwienia podążania za tendencjami widocznymi w zmieniającym się świecie, zarówno w globalnej ekonomii, jak i w kierunkach światowego transportu.

DB Schenker Logistics oferuje swoim klientom kompleksową obsługę, zarówno z dostawami o charakterze ekspresowym z krótkim czasem dostawy, jak i ekonomiczne rozwiązania z nieco dłuższym czasem dostawy. Operator logistyczny zapewnia również szereg usług dodatkowych, takich jak: uproszczona odprawa celna, obsługa towarów w procedurze gospodarczej, możliwość odro-



Michał René, dyrektor biznesu lotniczego na region Europy Środkowej i Polskę w DB Schenker Logistics.

z bogatą wiedzą na temat rynku frachtu lotniczego, którzy chętnie podejmują nowe wyzwania. Naszym priorytetem jest wsłuchanie się i zrozumienie potrzeb klienta, a dopiero później zaproponowanie najbardziej optymalnego kosztowo i czasowo rozwiązania. – podsumowuje Michał René.

Przykładem takiego rozwiązania jest produkt DB SCHENKERSkybridge, który łączy rozwiązania lotnicze z oceanicznymi. Elastyczny mechanizm DB SCHENKERSkybridge jest doskonale ilustrowany

## Kryzys na rynku przewozów lotniczych, dotknął w zdecydowanie większym stopniu importerów korzystających z frachtu lotniczego, głównie na kierunkach ekonomicznych o wydłużonym czasie tranzytu.

czenia płatności VAT, odprawa fiskalna oraz wszystkie udogodnienia związane ze statusem AEO F.

przez import towarów z Chin. Tradycyjnie klient może wybrać transport oceaniczny z 30-dniowym czasem dostawy, natomiast



– Nasza oferta zapewnia nie tylko kompleksowy serwis, który spełni oczekiwania najbardziej wymagającego klienta. DB Schenker Logistics to także zespół doskonale przygotowanych ekspertów,

w przypadku DB SCHENKERSkybridge – można skrócić ten czas do 16 dni, ponieważ część „podróży” do miejsca docelowego towar pokona drogą lotniczą. <

Elżbieta Haber

# Górny Śląsk – produkcyjna stolica Polski

Przemysłowe tradycje, wyspecjalizowane zasoby kadrowe oraz rozwinięta infrastruktura transportowa budują pozycję Górnego Śląska jako produkcyjnego centrum kraju oraz jednej z kluczowych lokalizacji dla projektów magazynowych w Europie Środkowo – Wschodniej

Okolice Katowic to dziś jeden z najważniejszych rynków powierzchni magazynowych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Przemysłowe tradycje regionu sięgają czasów rewolucji przemysłowej z XIX w., kiedy to dzięki obfitości kopalin powstały pierwsze zakłady przemysłu ciężkiego i produkcyjnego. Obecnie aglomeracja Katowic to ponad 2,2 miliona mieszkańców (4,6 miliona w całym województwie), oraz duży rynek konsumencki i zaplecze siły roboczej. Dzięki najgęstszej w kraju sieci nowoczesnych dróg (wraz z ukończoną ostatnio autostradą A1, która pozwoliła na domknięcie obwodnicy aglomeracji) oraz dobrym połączeniem drogowym z centralną Polską oraz krajami sąsiednimi, Górny Śląsk ma również szansę stać się ośrodkiem logistycznym o ponadregionalnej skali. Niemalże wkład w gospodarkę regionu ma prężnie działająca Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, w której ulokowano wiele inwestycji, głównie z sektora motoryzacyjnego. Obecnie, całkowity zasób nowoczesnej powierzchni magazynowej i produkcyjnej w regionie wynosi prawie 1,4 miliona m<sup>2</sup>, co stanowi 19% całkowitego wolumenu krajowego, czyniąc tym samym Górny Śląsk drugim po Warszawie lokalnym rynkiem magazynowym.

## Motoryzacja napędza region

Popyt na powierzchnie magazynowe na Górnym Śląsku kształtuje się podobnie jak w całym kraju i odzwierciedla ogólny stan gospodarki. Dynamiczny rozwój rynku po wejściu Polski do UE został zahamowany przez skutki zawirowań na rynkach finansowych z 2008 r. Sytuacja stopniowo ulegała



poprawie aż do roku 2012 kiedy to, między innymi na skutek niższego popytu zgłoszonego bezpośrednio przez sieci handlowe, odnotowano kolejny spadek. Nowe umowy w I kw. 2013 r. zawarto na 25 tys. m<sup>2</sup>, (nie wiele poniżej średniej kwartalnej z roku 2012) i stanowiły 43% całkowitego zapotrzebowania. Pozostała część stanowiły odnowienia umów, co może świadczyć o tym, że region jest dobrze postrzegany przez firmy już w nim obecne.

Największy udział w popycie w 2012 r. mieli operatorzy logistyczni (52%), którzy z górnośląskich obiektów korzystają często przy obsłudze niedalekiej aglomeracji Krakowa. Rynek krakowski charakteryzuje się niewielką dostępnością powierzchni i wyraźnie

wyższymi stawkami czynszowymi. Na kolejnych miejscach znalazły się sektory motoryzacyjny (23%) i lekkiej produkcji (11%). Pierwszy z nich o d p o w i a d a ł



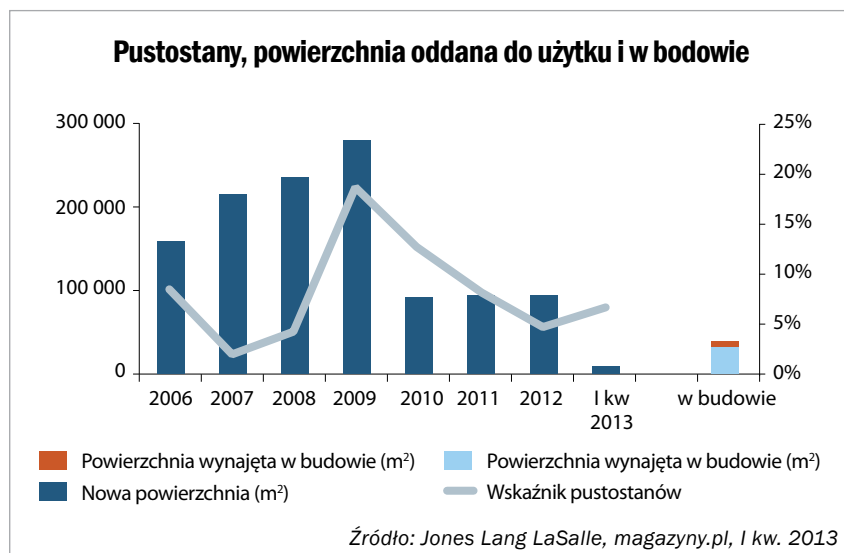
Wojciech Zoń

także za 60% nowego popytu w I kw. 2013. Obserwujemy także rosnące zainteresowanie regionem ze strony firm dalekowschodnich, a w szczególności koreańskich, dla których Górny Śląsk stanowi atrakcyjną lokalizację ze względu na niewielką odległość od ich zakładów w Czechach i Słowacji.

## Czy zabraknie powierzchni?

Przed spowolnieniem gospodarczym wielkość nowej powierzchni oddawanej do użytku charakteryzowała się wysoką dynamiką, co jest właściwością rynków młodych, i sięgnęła ponad 280 tys. m<sup>2</sup> w 2009 r. Od tego czasu deweloperzy znacznie ograniczyli budowy spekulacyjne, a wskaźnik nowej powierzchni oddawanej do użytku oscyluje wokół 100 tys. m<sup>2</sup> rocznie i trend ten zapewne utrzyma się w kolejnych latach. Jednocześnie popyt w regionie zdołał wchłonąć większość dostępnej powierzchni, skutkując spadkiem wskaźnika pustostanów z 19% w 2009 r. do ok. 5% w 2012 r. Pod koniec I kw. 2013 wzrósł on nieznacznie do poziomu 6.7% co odpowiadało 93 tys. m<sup>2</sup> wolnej powierzchni na tym rynku. Jest ona rozproszona po wielu obiektach, z których tylko w Prologis Park Chorzów, jednorazowo można wynająć powyżej 15 tys. m<sup>2</sup>.

Zdecydowana większość powierzchni magazynowych na Górnym Śląsku znajduje się w regionie aglomeracji Katowickiej. Otrzymujemy również zapytania dotyczące zarówno południowej części województwa (okolice Bielska-Białej i Cieszyna), jak i obszaru wzdłuż nowej autostrady A1 (okolice Zabrze, Bytomia i Piekarska Śląskich). Może to oznaczać, że w rejonach tych będą w kolejnych latach powstawały nowe inwestycje magazynowe.



Prologis, Panattoni i SEGRO to wciąż trójka największych graczy na rynku górnośląskim. Dzięki ubiegłorocznej transakcji kupna portfela nieruchomości Prologis o powierzchni ponad 100 tys. m<sup>2</sup> swoją obecność w regionie silnie zaznaczyła również firma Hines. Całkowita powierzchnia oddana do użytku w 2012 r. wyniosła 96 tys. m<sup>2</sup>. W I kw. 2013 rynek wzbogacił się o skromne 10 tys. m<sup>2</sup>, oddane do użytku w ramach Panattoni Park Mysłowice.

Obecnie w fazie realizacji znajduje się łącznie ok. 38 tys. m<sup>2</sup> w ramach następujących obiektów: 18 tys. m<sup>2</sup> w SEGRO Industrial Park Tychy dla firmy Dayco, 8 tys. m<sup>2</sup> w MLP Tychy (m.in. dla firmy Eurosoft) oraz 8 tys. m<sup>2</sup> w MLP Bieruń dla firmy Flexider. Region cieszy się stabilnym zainteresowaniem głównych graczy, choć budowy spekulacyjne stanowią jedynie 10% powstającej powierzchni.

### Nieskłonni do ryzyka

Deweloperzy nie są zbyt skłonni do podejmowania ryzyka i budują w oparciu o zawarte wcześniej umowy najmu. Aby



tem, nasuwa się pytanie czy którykolwiek z obecnych na rynku graczy zdecyduje się na powrót do aktywności spekulacyjnej.

Mając na uwadze ograniczoną dostępność oraz niemalą popyt na maga-

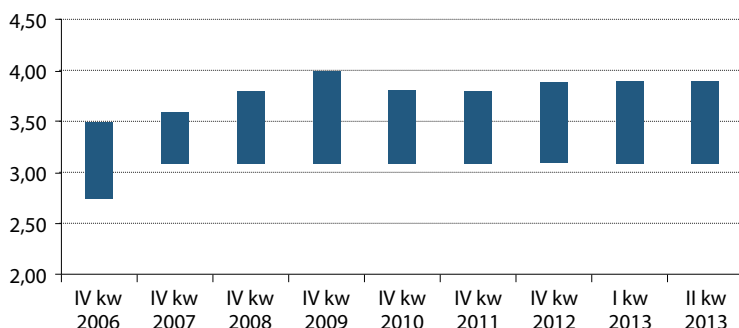
średnim. Czystsze efektywne są niższe i znajdują się w granicach od 2,45 do 3,40 euro/ m<sup>2</sup>/ miesiąc.

### Region z atutami

Górny Śląsk to dziś jeden z najważniejszych rynków powierzchni magazynowych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Obecnie aglomeracja Katowic liczy ponad 2,2 mln mieszkańców, co przy 4, 6 mln mieszkańców w całym województwie tworzy duży rynek konsumencki i zaplecze wyspecjalizowanej siły roboczej. Znaczący wkład w gospodarkę regionu ma prężnie działająca Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, w której ulokowano wiele inwestycji, głównie z sektora motoryzacyjnego. Te atuty w połączeniu z najgęstszą w kraju siecią nowoczesnych dróg oraz dobrym połączeniem drogowym z centralną Polską oraz krajami sąsiednimi, budują mocną pozycję Górnego Śląska jako ośrodka logistycznego o ponadregionalnej skali. ◀

**Wojciech Zoń,**  
starszy konsultant, dział powierzchni  
magazynowo-przemysłowych,  
Jones Lang LaSalle

Czynsze bazowe w najlepszych obiektach (euro/ m<sup>2</sup>/miesiąc)



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I kw. 2013

móc liczyć budowę nowego obiektu, najemcy muszą liczyć się z tym, że powierzchnia nie powinna być mniejsza niż 7 tys. m<sup>2</sup>, a umowy są zazwyczaj zawierane na okres 7-10 lat. Biorąc pod uwagę, że scenariusz zakładający dalszy spadek wolumenu dostępnej powierzchni może stać się fak-

zyny w regionie, możemy oczekiwać, że wolne dziś powierzchnie będą znikać z rynku, co może skutkować presją na podwyżkę czynszów. Obecnie stawki bazowe oscylują w zależności od lokalizacji w granicach od 3,1 do 3,9 euro/ m<sup>2</sup>/miesiąc, co na tle kraju jest poziomem

Zawsze aktualne informacje znajdziesz na

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



# viaTOLL działa już od dwóch lat

Minęły 2 lata od kiedy wprowadzono w Polsce elektroniczny system opłat drogowych via TOLL dla pojazdów samochodowych i zespołów pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 t i busów oraz manualny pobór opłat na państwowych autostradach płatnych od kierowców pojazdów osobowych na państwowych odcinkach płatnych autostrad A2 i A4.

Początki systemu sięgają czerwca 1999 r., kiedy to Parlament Europejski wydał Dyrektywę w sprawie pobierania opłat za użytkowanie niektórych typów infrastruktury przez pojazdy ciężarowe, przejeżdżających przez kraje unijne. Polska obowiązek ten zasygnalizowała już 27 października 1994 r. wprowadzając Ustawę o autostradach płatnych oraz Krajowym Funduszu Drogowym.

W ciągu 24 miesięcy działania w Polsce systemu viaTOLL, łączne wpływy wygenerowane przez niego, wyniosły ponad 1,855 mld zł (z pominięciem pieniędzy płaconych Kapschowi), w tym 1,605 mld przez pojazdy > 3,5 t i 2,922 mln przez pojazdy < 3,5 t oraz 247,21 mln zł za manualny pobór opłat. Wpływy w ciągu ostatniego roku zwiększyły się o 27%, choć generalny dyrektor Kapsch Marek Cywiński twierdzi, że byłyby większe, gdyby nie spadek przewożonych ładunków z powodu kryzysu.

Przez te dwa lata zapłacono kary w wysokości 20 mln zł – jak pamiętamy największe perturbacja z prawidłowym naliczaniem kar były na samym początku działania systemu, jednak z miesiąca na



miesiąc błędów jest mniej, a wpływy z tego tytułu są coraz mniejsze. Obecnie trwają prace nad kompleksową zmianą przepisów, zgodnie z którymi w ciągu 24 godzin będzie naliczana tylko jedna kara za przekroczenie bramki bez uiszczenia opłaty.

Dzięki stosunkowo małym kosztom (1,1 mld zł) i sporym wpływom system stał się jedną z najbardziej efektywnych kosztowo inwestycji infrastrukturalnych w Polsce – każdego dnia roboczego do KFD wpływa średnio około 3 mln zł. Wszelkie ewentualne wahania w zakresie

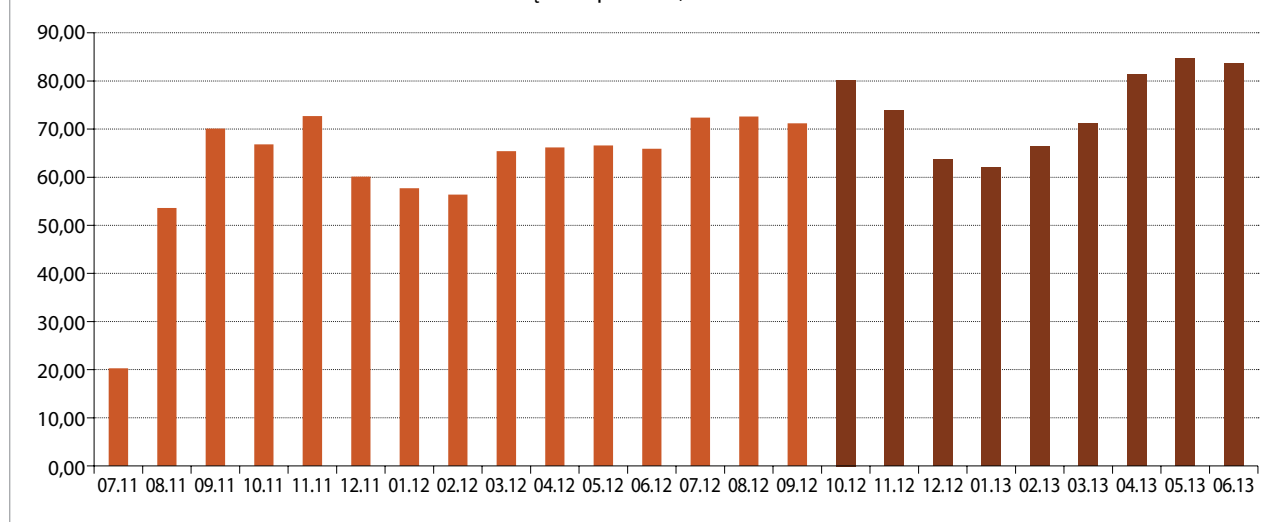
wysokości wpływów związane są z sezonowością przewozów.

## Wybór – w ekspresowym tempie

Przetarg na wybór wykonawcy Krajowego Systemu Poboru Opłat ogłoszono 24 grudnia 2009 r. 1 października 2010 r. na operatora systemu wybrano firmę Kapsch Telematic Services, 2 maja 2011 r. ruszyła rejestracja w systemie, a 3 lipca (z dwudniowym opóźnieniem), za 1,1 mld zł, wystartował sam system.

### Opłaty naliczone za korzystanie z dróg płatnych w ramach Krajowego Systemu Poboru opłat

Łącznie ponad 1,855 mld zł



W początkowej fazie elektroniczny system poboru opłat viaTOLL obejmował ok. 1565 km dróg (579 km autostrad, 554 km dróg ekspresowych i 432 km dróg krajowych). 1 lipca 2012 r., za 86 mln zł, został on rozszerzony o dodatkowe 325 km dróg, 12 stycznia 2013 r. – za 14 mln zł o 140 km, a 30 marca – za 29,3 mln o kolejne 160 km. Obecnie systemem objętych jest blisko 2190 km dróg krajowych, ekspresowych i autostrad na terenie całego kraju, zarządzanych przez z Generalną Dyrekcją Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA), które jednak nie tworzą pełnej sieci – system obowiązuje na fragmentach wybudowanych dróg, a np. województwa wschodnie, jak podlaskie i lubelskie, są zupełnie pominięte. Większość z tamtejszych dróg, jak np. S8 prowadząca do Białegostoku, ma być włączonych do systemu po ich wbudowaniu, do 2020 r.

Najwięcej, bo aż 294 km dróg płatnych znajduje się w województwie dolnośląskim. Na drugim miejscu jest województwo śląskie, a na trzecim – wielkopolskie. Najmniejszy, bo zaledwie 26 km fragment sieci, wyznaczono w województwie świętokrzyskim. Najbardziej dochodową jest autostrada A4 – dochód do końca maja wyniósł 161,02 mln zł. Drugą jest S8 – 56,75 mln zł, a trzecią A2 – 41,97 mln zł.

System viaTOLL funkcjonuje w 14 z 16 polskich województw. Zgodnie z planem będzie on jednak sukcesywnie rozszerzany. W 2018 r. viaTOLL może objąć ok. 7 tys. kilometrów dróg. Każdorazowo plany objęcia opłatami nowych odcinków dróg są ogłaszane za pomocą stosownych rozporządzeń Rady Ministrów. Jak na konferencji prasowej poświęconej drugiej rocznicy utworzenia systemu podał dyrektor Jarosław Waszkiewicz z Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Wodnej, najbliższe rozszerzenie nastąpi w październiku. Warto zaznaczyć, że jeszcze na początku roku planowano go na lipiec.

Wszystkie przychody z Krajowego Systemu Poboru Opłat trafiają na konto Krajowego Funduszu Drogowego (KFD) i przeznaczone są na dalsze inwestycje w rozbudowę oraz modernizację istniejącej infrastruktury drogowej w Polsce. Koszty budowy i uruchomienia systemu, które (jak już wspomniano) wyniosły 1,1 mld zł, zwróciły się jesienią ubiegłego roku – żaden inny podobny system w Europie nie wygenerował tak szybko ich zwrotu.

## Powyżej 3,5 t

W momencie startu w systemie viaTOLL zarejestrowanych było nieco ponad

## Informacje o systemie viaTOLL

viaTOLL to system, który pozwala użytkownikom elektronicznie wносить opłaty za korzystanie z sieci dróg płatnych. Obowiązuje w Polsce od 2 lipca 2011 roku i jest obowiązkowy dla pojazdów samochodowych oraz zespołów pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony oraz przewożących bożej 9 osób, niezależnie od ich dopuszczalnej masy całkowitej. System viaTOLL obowiązuje na wybranych odcinkach autostrad, dróg ekspresowych i krajowych zarządzanych przez GDDKiA. Z dokładnym wykazem i mapą sieci dróg płatnych można zapoznać się na stronie internetowej [www.viatoll.pl](http://www.viatoll.pl) oraz w każdym Punkcie Dystrybucji i Punkcie Obsługi Klienta. Dokładna lokalizacja Punktów Dystrybucji i Punktów Obsługi Klienta jest dostępna na stronie [www.viatoll.pl](http://www.viatoll.pl). Utrzymaniem i rozbudową systemu zajmuje się firma Kapsch Telematic Services sp. z o. o., która działa na zlecenie GDDKiA. Od 2012 r. z systemu dobrowolnie mogą korzystać kierowcy pozostałych pojazdów. Usługa viaAUTO jest alternatywą dla manualnego sposobu płacenia za korzystanie z wybranych odcinków autostrad płatnych zarządzanych przez GDDKiA.

300 tys. pojazdów, jednak już po dwóch miesiącach liczba ta się podwoiła. Obecnie liczba zarejestrowanych pojazdów wynosi ponad 751 tys., a liczba użytkowników – 365 tys. Średnio wypadają nieco ponad dwa samochody na użytkownika systemu. W jego ramach wydano około 1,215 tys. urządzeń pokładowych viaBOX. W cią-

na do potrzeb użytkowników i liczy 217 Miejsc Obsługi Klienta, 18 Punktów Obsługi Klienta (tu można nabyć viaAUTO) i 199 Punktów Dystrybucji działających całodobowo.

Zdecydowana większość, bo aż 64% wszystkich pojazdów w systemie, to użytkownicy krajowi. Pozostałe 36% to użyt-

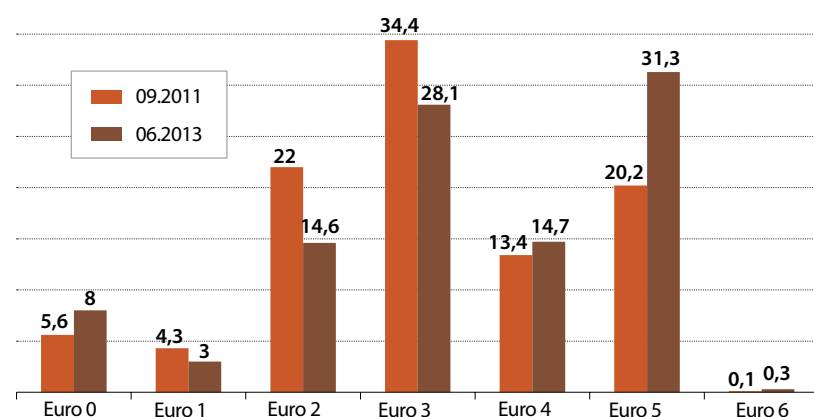
## W ciągu 24 miesięcy działania w Polsce systemu viaTOLL łączne wpływy wygenerowane przez niego wyniosły ponad 1,855 mld zł (z pominięciem pieniędzy płaconych Kapschowi).

gu miesiąca rejestrują one łącznie prawie 50 mln operacji, czyli pojedynczych przejazdów pod bramownicą.

W 2011 r. w Polsce było ponad 220 Punktów Dystrybucji i Obsługi Klienta. Obecnie sieć ta jest bardziej dopasowa-

kownicy zagraniczni, wśród których najliczniejszymi grupami są Niemcy (42218), Litwini (27 234) oraz Czesi (23 604). Na kolejnych miejscach plasują się Rosjanie, Ukraińcy, Słowacy, Białorusini, Węgrzy, Rumuni oraz Łotysze.

## Podział zarejestrowanych pojazdów pod względem emisji spalin



Wzrost liczby pojazdów Euro 4 i 5  
Spadek liczby pojazdów Euro 1, 2 i 3

Użytkownicy zarejestrowani w systemie viaTOLL w przeważającej większości rozliczają się za pomocą kont przedpłaconych (pre-pay). Tylko co czwarty (26%) korzysta z kont z odroczoną płatnością (post-pay). (stan na 30 czerwca 2013 r.). Te odwrócono i niekorzystne dla przewoźników proporcje w stosunku do innych krajów UE nieco dziwią, choć

opłat jest technicznie przygotowany na wprowadzenie EETS.

### Narzędzie polityki środowiskowej

Podczas konferencji podkreślono, że zróżnicowanie stawek opłat w ramach systemu viaTOLL, zależne od emisji spalin, w krótkim czasie stało się bardzo efektywnym

## Dzięki stosunkowo małym kosztom (1,1 mld zł) i sporym wpływom system stał się jedną z najbardziej efektywnych kosztowo inwestycji infrastrukturalnych w Polsce – każdego dnia roboczego do KFD wpływa średnio około 3 mln zł.

by dlatego, że na rynku funkcjonuje już kilku emitentów kart paliwowych oferujących system kont. Problem jest w tym, że ta usługa wymaga odpowiednio wysokich gwarancji. Co do przyczyny wyboru pre-pay nie zrobiono jednak dokładnych analiz, trwają jedynie prace na temat interoperacyjności, a władze zastanawiają się nad zmianą przepisów prawa. Obecnie jedna z największych firm ubezpieczeniowych przygotowuje gwarancje.

Decyzją Komisji Europejskiej 2009/750/EC z dnia 6 października 2009 r. na obszarze Unii Europejskiej została wprowadzona europejska usługa opłaty elektronicznej EETS (ang. European Electronic Toll Service). Z założenia ma ona umożliwić każdemu użytkownikowi drogi uiszczenie opłat ze przejazd przez zawarcie jednej umowy i za pomocą jednego urządzenia pokładowego (OBU). Decyzja doprecyzowuje dopuszczalne

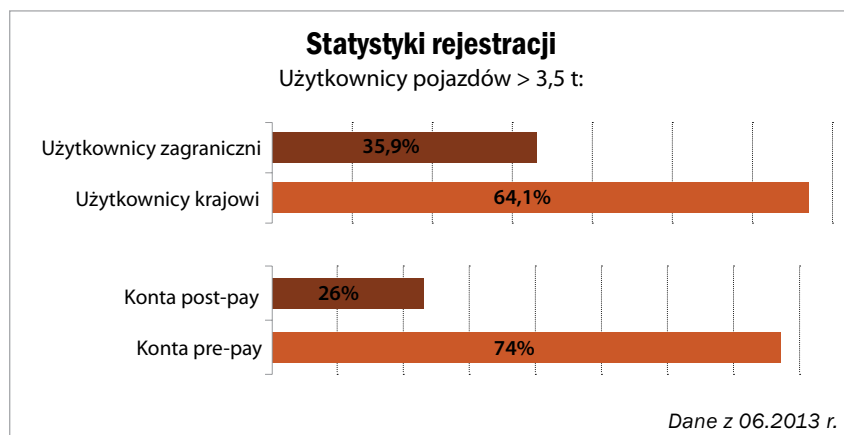
narzędziem polityki środowiskowej. Najniższe stawki opłat przewidziane są dla nowoczesnych pojazdów spełniających najbardziej restrykcyjne normy emisji spalin (Euro 5 i Euro 6). W rezultacie od wielu miesięcy wyraźnie przybywa na polskich drogach pojazdów z homologacją Euro 4, Euro 5 i Euro 6, a jednocześnie zmniejsza się liczba starszych pojazdów ciężarowych i autobusów – z tych częściej korzystają przewoźnicy krajowi. Dla przykładu, w listopadzie 2011 r. największy udział w rejestracjach miały pojazdy o klasie Euro 3 (33%), a na drugim miejscu były Euro 5 (23%). Obecnie proporcje te się odwróciły i najliczniej reprezentowane są auta klasy Euro 5 (31,26%) i Euro 3 (28,25%). Na kolejnych miejscach znajdują się natomiast pojazdy klasy Euro 2 (14,59 %), Euro 4 (14,72%), Euro 0 (8%), Euro 1 (3%) oraz Euro 6 (0,3%). Największy spadek odnotowano w wypadku Euro 2 – 7,5% oraz

### Tylko do 3,5 t

Wraz z uruchomieniem systemu viaTOLL, rozpoczęto pobór opłat od użytkowników pojazdów osobowych i motocykli za przejazd odcinkami autostrad zarządzanych przez GDDKiA. Początkowo był to odcinek autostrady A2 Konin-Stryków. Manualny pobór opłat na A4 Bielany Wrocławskie – Sośnica uruchomiono w dniu 1 czerwca 2012 r. Od tego dnia na obu płatnych odcinkach autostrad państwowych kierowcy samochodów osobowych i dostawczych o maksymalnej dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 t, mogą również dobrowolnie dołączyć do systemu viaTOLL poprzez zakup specjalnego urządzenia

### Liczba km płatnych dróg w ramach systemu viaTOLL w poszczególnych województwach

dolnośląskie	294 km
śląskie	273 km
wielkopolskie	272 km
łódzkie	249 km
mazowieckie	199 km
małopolskie	169 km
pomorskie	130 km
zachodniopomorskie	129 km
lubuskie	126 km
kujawsko-pomorskie	88 km
opolskie	85 km
podkarpackie	76 km
warmińsko-mazurskie	74 km
świętokrzyskie	26 km
podlaskie	0 km
lubelskie	0 km



standardy, które mogą być zastosowane by udostępnić użytkownikom takie rozwiązanie. Operator systemu wraz z GDDKiA przeprowadzili w Polsce testy, które wykazały, że polski system poboru

Euro 3 – 6,3%. (statystyki rejestracji systemu viaTOLL).

Warto dodać, że możliwa jest zmiana taryfy na korzystniejszą jedynie w wypadku Euro 6.

pokładowego viaAUTO. Stanowi ono wygodną alternatywę wobec obowiązującego na tych odcinkach manualnego systemu poboru opłat i daje możliwość wnoszenia opłat za przejazd autostradą bez zatrzymywania się. Do tej pory wydano jedynie 6 tys. urządzeń viaAUTO (można je przekładać z szyby na szybę, w przeciwieństwie do viaBOX), a dodatkowe 1200 sztuk przekazano służbom ratowniczym. Tak niskie zainteresowanie władze viaTOLL i ministerialne tłumaczą brakiem wydzielonego pasa dla samochodów korzystających z systemu elektronicznego. Warto zaznaczyć, że stawki na odcinkach koncesyjnych są niższe niż na należących do koncesjonariuszy prywatnych i inna dla motocykli (5 gr./km), a inne dla pozostałych pojazdów (10 gr./ km). ◀

Elżbieta Haber

# Jak zmniejszyć wydatki na paliwo?

Wydatki te to jedna z największych pozycji kosztowych w firmie transportowej. Redukcja zużycia paliwa ma nie tylko wymiar ekonomiczny, ale i ekologiczny. Dlatego właśnie ruszyła kampania społeczna „Green Drive”. Inicjatorzy akcji chcą pomóc firmom transportowym ograniczyć wydatki na paliwo nawet o 20%, a tym samym pozytywnie wpłynąć na środowisko naturalne.

Nawet 50% wszystkich kosztów w firmach transportowych stanowią właśnie te wydatki, a więc mocno obciążają - i tak nadwyrężony już - budżet firm. Istnieje jednak wiele sprawdzonych sposobów, dzięki którym można je zmniejszyć nawet o jedną piątą. Zaoszczędzone pieniądze

## GREEN DRIVE

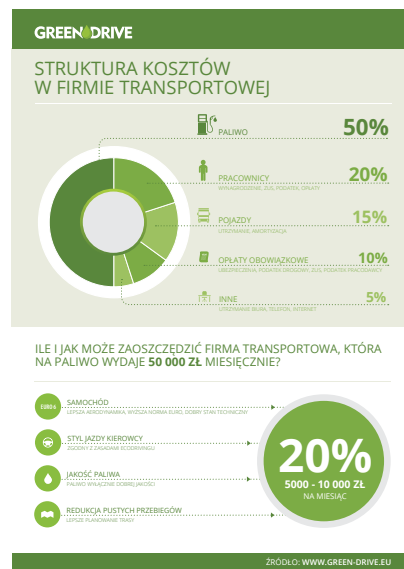
firmy mogą przeznaczyć na inwestycje i rozwój, np. wymianę floty. Redukcja emisji spalin wpłynie także pozytywnie na środowisko, gdyż do atmosfery dostanie się znacznie mniej szkodliwych gazów np. dwutlenku węgla (CO<sub>2</sub>).

Właśnie po to, aby pomóc firmom i środowisku, powstała kampania społeczna Green Drive. Każda firma transportowa, która dołączy do akcji może korzystać z bezpłatnych materiałów

edukacyjnych dostępnych na stronie internetowej [www.green-drive.eu](http://www.green-drive.eu). Materiały edukacyjne w postaci filmów wideo, kursów internetowych oraz poradników prezentują sprawdzone sposoby na oszczędzanie paliwa.

Organizatorzy oferują także darmowe szkolenia z ekonomicznej jazdy dla kierowców zawodowych. Z kolei na właścicieli firm, księgowych i osób zarządzających transportem czeka kompleksowe szkolenie z oszczędzania paliwa, które obejme nie tylko ecodriving, ale również takie tematy jak: aerodynamika pojazdu, mocowanie ładunku, przygotowanie pojazdu do trasy, jej planowanie itp. Również te szkolenia są darmowe. Zapisy przyjmowane są na stronie [www.green-drive.eu](http://www.green-drive.eu). Decyduje kolejność zgłoszeń.

Kampania społeczna Green Drive prowadzona jest przez Fundację Trans.org, która organizuje także inne akcje skierowane dla branży transportowej: Rzetelny Przewoźnik oraz Zdrowy Kierowca. Szcze-



gół tych akcji na stronie [www.trans.org](http://www.trans.org). Miesięczniki TSL Biznes oraz Truck & Van patrolują tym inicjatywom. <

MM



[www.beltoll.by](http://www.beltoll.by)  
+375 172 798 798



## ZAPŁAĆ I JEDŹ SPOKOJNIE

Włodzimierz, 14 lat za kółkiem

OBOWIĄZKOWE OPŁATY DROGOWE  
NA BIAŁORUSI OD 1 LIPCA 2013  
DLA POJAZDÓW > 3,5 t



# Na Węgrzech nowe opłaty



1 lipca 2013 r. Węgry wprowadziły elektroniczny system opłat drogowych o nazwie HU-GO. Jego zasięg to 6513 km dróg krajowych i autostrad. Według szacunków DKV Euro Service średni koszt tranzytu przez ten kraj wzrósł o 30% w porównaniu z rozliczeniami przy pomocy winiet.

System HU-GO zastąpił e-winiety i obowiązuje pojazdy o masie powyżej 3,5 t. Wyjątek stanowią autobusy i samochody dysponujące dziewięcioma siedzeniami, które nadal mogą wykupywać e-winiety. Rolę operatora systemu HU-GO objęła spółka SMMC (State Motorway Management Company).

Nowe opłaty można regulować za pomocą zakupionych wcześniej biletów lub za pośrednictwem urzędów pokładowych. Ta druga metoda płatności, adresowana do stałych użytkowników węgierskich dróg, udostępniona zostanie w późniejszym terminie.

Opłaty HU-GO można rozliczyć za pośrednictwem operatora kart paliwowych DKV Euro Service. DKV zapewni wsparcie podczas rejestracji do systemu HU-GO, a następnie oferuje fakturowanie opłat drogowych z wydłużonym terminem płat-



Mapa płatnych odcinków dróg.

ności. Dzięki temu przewoźnicy korzystający z usług DKV w innych krajach mogą w spójny sposób kontrolować wszystkie płatności myta na terenie Europy.

System HU-GO jest odpowiedzią na rosnące potrzeby finansowe związane

z utrzymaniem w dobrym stanie węgierskiej sieci dróg publicznych, a poprzez uruchomienie opłat elektronicznych Węgry dołączyły do państw europejskich, w których pobierana należność uzależniona jest od realnego wpływu pojedynczego pojazdu na stan dróg i środowiska.

Wysokość myta zależy od trzech czynników: ilości przejechanych kilometrów, liczby osi w pojeździe i od klasy emisji zanieczyszczeń. Stawki opłat HU-GO dostępne są na stronie [www.motorway.hu](http://www.motorway.hu) w dziale *Electronic Toll*. Przejazdy drogowymi krajowymi są średnio dwa razy tańsze niż podróż autostradami. Cena za kilometr waha się od 18,04 forintów dla pojazdu 2-osioowego o klasie Euro 3, poruszającego się drogą krajową, aż do 130,06 forintów dla pojazdu 4 osioowego o klasie Euro 1, poruszającego się po autostradzie. ◀

RC

## „Na Osi” w sierpniu

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi”, nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. Drugi miesiąc wakacji wcale nie będzie czasem leniuchowania. Będziemy na wielkiej premierze, poznamy nowe auta, zajrzemy na arenę walki o tytuł mistrza ekonomicznej jazdy, dowiemy się jakie systemy podnoszą bezpieczeństwo jazdy, przyjrzymy się też nowincom oponiarskim. No i oczywiście nie zabraknie relacji ze zlotu „Master Truck”.

Premiery w każdą sobotę o 14:00!  
Powtórki programu emitowane są w każdą sobotę o 22:30,  
w niedzielę o 15:00 oraz wtorek o 23:30.

### 3. sierpnia

- strażackie święto w Głowczycach
- Volvo szuka mistrza ekonomicznej jazdy
- „Truck Arena” w Pieszczanach

### 10. sierpnia

- Fiat Ducato na poduszkach
- wielka premiera Renault w Lyonie
- 9. zlot „Master Truck” - cz.1

### 17. sierpnia

- Mercedes-Benz All Stars Experience – bezpieczne dostawczaki
- Volvo FM w różnym wydaniu
- 9. zlot „Master Truck” - cz.2

### 24. sierpnia

- Mercedes-Benz All Stars Experience – bezpieczne ciężarówki
- Continental w stolicy walca
- 9. zlot „Master Truck” - cz.3

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 Chrościna



### 31. sierpnia

- MANy TGL i TGM Euro 6
- spotkania w drodze z Mercedesem
- 9. zlot „Master Truck” - cz.4

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) raz na [facebook.com/ProgramNaOsi](https://www.facebook.com/ProgramNaOsi)

# Ecotaxe - z DKV na specjalnych warunkach



Firmy transportowe, które zarejestrują się do francuskiego systemu Ecotaxe poprzez DKV, mogą liczyć na specjalne warunki współpracy. Prowizja za rozliczanie podatku przez cały okres umowy wyniesie 0%. Przewoźnicy otrzymają też bardzo korzystną ofertę dzierżawy urządzeń pokładowych.

Formularze rejestracyjne dostępne są na stronie [www.dkv-ecotaxe.com/](http://www.dkv-ecotaxe.com/) rejestracja. Urządzenia DKV Box, służące do naliczania podatku, wysyłane są do klientów w ciągu kilku dni. Przy pomocy tego samego urządzenia DKV Box będzie można rozliczać opłaty Ecotaxe, a także myto TIS PL obowiązujące na autostradach.

nowy podatek ekologiczny, który obejmie 15 tys. km dróg krajowych na terenie Francji. Nowa sieć dróg płatnych została podzielona na ok. 4100 stref taryfowych, każda o długości 3-4 km. Wysokość opłat zależeć będzie od kategorii pojazdu (DMC, liczba osi), klasy emisji spalin oraz liczby kilometrów, przejechanych w sieci Ecotaxe, w zaokrągleniu do 100 m.

gdy samochody o klasie Euro 2 i Euro 3 będą zmuszone dopłacać odpowiednio: 15 i 10 % za każdy przejechany kilometr.

## Stawki preferencyjne

W kilku rejonach Francji wprowadzone zostaną stawki preferencyjne. W Akwitarii i Midi-Pirenejach opłaty Ecotaxe będą



## Stawki Ecotaxe 2013 r.

Stawki za kilometr	Wysokość rabatów/narzutów
1 kategoria: 8 centów za kilometr	EURO 6 i pojazdy z napędem elektrycznym: -15%
2 kategoria: 10 centów za kilometr	EURO 5: -5%
3 kategoria: 14 centów za kilometr	EURO 4: 0%
	EURO 3: +10%
	EURO 2: +15%
	EURO 1 i pozostałe: +20%

Znane są już dokładne stawki opłat na rok 2013. Bazowe za 1 km wyniosą: 8 centów (pojazdy 2-osiove do 12 t.), 10 centów (pojazdy 2 i 3-osiove powyżej 12t.) oraz 14 centów (pojazdy 4 osiove powyżej 24 t.).

W zależności od klasy Euro pojazdu przewoźnicy uzyskają upusty lub też obejmie ich dopłata do stawki bazowej. Na przykład auta o klasie Euro 6 i pojazdy elektryczne zapłacą 15% mniej, podczas

niższe o 30%, a w Bretanii o 50 %. Francja planuje podniesienie opłat już w 2014 r., kiedy to stawka za 1 km wzrośnie średnio o 1,2 centa. ◀

## Już w październiku

Francja potwierdziła ostatecznie datę uruchomienia systemu Ecotaxe na 1 października 2013 r. Przypomnijmy, że Ecotaxe to

Więcej informacji na:  
[www.dkv-ecotaxe.com/ecotaxe](http://www.dkv-ecotaxe.com/ecotaxe)  
 oraz  
[www.dkv-ecotaxe/rejestracja](http://www.dkv-ecotaxe/rejestracja)

## Pierwsza Scania Streamline wydana

Niespełna trzy miesiące po premierze nowego modelu Scania w siedzibie wrocławskiego oddziału firmy odebrana została pierwsza w Polsce Scania Streamline.

Pojazd Scania Streamline serii R o mocy 440 KM, z silnikiem Euro 5, Opticruise, Scania Retarder i Active Prediction, wyposażony w system do zarządzania flotą Scania Fleet Management oraz pakiet Ecolution dołączy do floty firmy Jakubczyk z Kępna zajmującej się transportem krajowym i międzynarodowym. – *To moja pierwsza Scania. Jestem zadowolony z wyboru tej marki, tym bardziej, że jest to*

*najnowszy model szwedzkiego koncernu. Bardzo podoba mi się design i wykonanie pojazdu. Niskie koszty utrzymania gwarantuje pakiet Ecolution, który zawiera wszystkie narzędzia niezbędne do prowadzenia nowoczesnej floty – powiedział właściciel firmy Henryk Jakubczyk po odebraniu kluczyków do nowej Scania Streamline. Od premiery, w Polsce zostało zamówionych 600 ciągników Scania Streamline.◀*



# Efektywne narzędzie

## Wdrożenie systemu CarLo w centrum logistycznym Erkada

Rosnące potrzeby związane z dynamicznym rozwojem centrum logistycznego Erkada w Gorzycach Wielkich skłoniły kierownictwo firmy do wdrożenia oprogramowania logistycznego CarLo firmy Soloplan. Funkcjonalności nowego systemu umożliwiają szybszą i wydajniejszą obsługę klientów oraz sprawniejsze rozliczanie podwykonawców, co wydatnie przekłada się na korzyści biznesowe.

Centrum Logistyczne Erkada funkcjonuje od 2008 r. w Gorzycach Wielkich koło Ostrowa Wielkopolskiego. Od początku główny zakres działalności firmy stanowią usługi

je tabor. W jego skład wchodzi bowiem naczepy o pojemności 39-80 m<sup>3</sup>. Część taboru (12 zestawów) od lutego 2012 r. posiada ponadto Certyfikat GMP+ B4.1 potwierdzający wysoką jakość w zakresie

### Problemy do rozwiązania

Zanim kierownictwo Erkady podjęło decyzję o wdrożeniu nowego systemu wspierającego zarządzanie transportem, firma korzystała z narzędzia innego dostawcy systemów logistycznych niż Soloplan. W 2010 r., w początkowej wówczas fazie rozwoju, zakupiła proste narzędzie wspierające proces fakturowania i rozliczania kosztów transportu. Prosty system pozbawiony był jednak takich funkcjonalności jak planowanie zleceń czy przekazywanie w czasie rzeczywistym informacji pomiędzy rozproszonymi geograficznie oddziałami (lokalizacja głównego spedytora mieści się w Radomiu).

W miarę upływu czasu, przy powiększającym się taborze, dotychczasowy system okazał się niewydajny. Przed nowym dostawcą systemu firma postawiła kilka kluczowych wymagań z punktu widzenia specyfiki biznesu i przewozów, które realizuje. – *Przede wszystkim chodziło nam o możliwie jak najbardziej przyjazny interfejs, który będzie prosty w obsłudze dla każdego spedytora, nawet niedoświadczonego nowoprzyjętego pracownika, który nie musi do końca znać specyfiki naszej branży* – mówi Dariusz Mikołajczyk, właściciel Erkady. – *Bardzo istotnym elementem było również umożliwienie spedytorom automatycznego planowania zleceń. Wobec szybkiego rozwoju naszego biznesu i przyrastającego taboru nie byliśmy już w stanie*



System automatycznie przelicza dane potrzebne do rozliczenia kontrahenta, a administrator odpowiedzialny za fakturowanie ma w ręku narzędzie, dzięki któremu szybciej ściągnie należności od klientów i ureguje zobowiązania wobec podwykonawców

transportu i spedycji materiałów sypkich i masowych, przewożonych samochodami samowyładowczymi. Firma zajmuje się przede wszystkim przewozem zbóż, śrutów, pasz, nawozów, kruszywa, węgla, biomasy, peletu itp. Korzysta z usług zewnętrznych podwykonawców i niemal cały tabor jakim zarządza, stanowią umowy najmu na wyłączność. Na dzień dzisiejszy są to 33 zestawy, spośród których własnością centrum logistycznego są tylko trzy naczepy samowyładowcze marki Kempf. Firma jest w stanie bardzo elastycznie dostosować ofertę do wymagań klientów, dzięki szerokiemu zakresowi kubatury jaki charakteryzu-

je „organizacji transportu oraz drogowego transportu materiałów paszowych”.

### Po kilku miesiącach pracy z systemem, spedytorzy Erkady wykazują zdecydowanie większą wydajność obsługi zleceń niż miało to miejsce do tej pory.

O skali działalności transportowej Erkady świadczą liczby. W samym 2012 r. firma wykonała 4780 zleceń. Średnia waga jednego przewozu wyniosła 25,5 ton, a łączna ilość przewiezionych towarów 122 775 ton.

wydajnie obsługiwać zleceń ręcznie – dodaje. W celu efektywnego ich planowania i optymalizacji kosztów przejazdów, istotnym aspektem dla użytkownika była również możliwość korzystania z najbardziej aktualnych map.

Elementem typowym z punktu widzenia specyfiki przewozów towarów sypkich i masowych była możliwość dzielenia jednego dużego zlecenia na szereg mniejszych. Przy bardzo dużych przewozach, zamiast wprowadzać kilkadziesiąt pojedynczych zleceń do systemu, obecnie firma oszczędza czas wprowadzając jedno zlecenie i jednym kliknięciem myszką dzieli je na mniejsze, dobierając dla nich odpowiedni środek transportu. Ważna z punktu widzenia kontroli kosztów była także możliwość generowania statystyk ubytków. Dzięki tej opcji kierownictwo może zapanować nad nadmiernymi stratami szybciej niż dotąd, identyfikując przyczyny powstawania nadmiernych ubytków w przewożonych towarach.

Rosnąca liczba podwykonawców wiązała się również z koniecznością rozliczenia większej liczby kierowców. – *Dlatego jednym z kluczowych wymagań było dla nas zapewnienie szybkiego rozliczenia z przewoźnikami. Wcześniej papierowy obieg dokumentów zabierał zbyt dużo czasu, aby sprawnie rozliczyć podwykonawców – mówi Dariusz Mikołajczyk. – Chcąc świadczyć wysokiej jakości usługi musimy na czas wywiązywać się ze zobowiązań wobec naszych kierowców. Dlatego ta funkcjonalność systemu była dla nas tak ważna – dodaje.*

Na etapie analizy ofert kierownictwo Erkady brało pod uwagę kilka popularnych na polskim rynku systemów wspierających proces decyzyjny w zarządzaniu transportem. Zdecydowanie najbardziej dopasowanym do wymagań firmy i najbardziej elastycznym pod

## Centrum Logistyczne Erkada

Centrum Logistyczne Erkada zajmuje się przede wszystkim przewozem zbóż, śrutów, pasz, nawozów, kruszyw, węgla, biomasy, peletu itp. Firma korzysta z usług zewnętrznych podwykonawców i niemal cały tabor, jakim zarządza, stanowią umowy najmu na wyłączność.

Przed nowym dostawcą systemu firma postawiła kilka kluczowych wymagań z punktu widzenia specyfiki biznesu i przewozów, które realizuje. Zdecydowanie najbardziej dopasowanym do wymagań firmy i najbardziej elastycznym pod względem konfiguracji i dopasowania do specyfiki branży, okazał się oferowany przez Soloplan system CarLo.

Dziś, po kilku miesiącach pracy z systemem, spedytorzy Erkady wykazują zdecydowanie większą wydajność obsługi zleceń niż miało to miejsce do tej pory. Wdrożenie systemu CarLo umożliwi w przyszłości bezproblemowe zwiększenie taboru, a tym samym liczby przebiegów bez konieczności zwiększania zatrudnienia w administracji i spedycji.

względem konfiguracji i dopasowania do specyfiki branży okazał się oferowany przez Soloplan system CarLo.

### Wdrożenie w kilku etapach

Decyzja o wyborze systemu CarLo zapadła w październiku ubiegłego roku. Pra-

klienta polegało na przygotowaniu kompletnej bazy danych o kontrahentach i wszystkich podwykonawcach.

Pierwszym etapem wdrożenia była instalacja systemu na stanowiskach spedytorów i administratorów przez informatyka z firmy Soloplan. Na dzień dzisiejszy Erkada posiada licencję na korzystanie

## Liczba elementów wymagających konfiguracji okazała się na tyle znacząca, że konieczne było dalsze dopasowywanie systemu do potrzeb Erkady, zwłaszcza w newralgicznym z punktu widzenia klienta obszarze fakturowania.

ce nad wdrożeniem ruszyły w grudniu. Przygotowanie do wdrożenia po stronie

z systemu CarLo łącznie na pięciu stanowiskach. Wydajność systemu umożliwiła kompletną obsługę obecnego taboru, przy korzystaniu z usług zaledwie trzech spedytorów. Jeden spedytor z powołaniem jest w stanie planować zlecenia, optymalizować trasy, komunikować się z klientami i kierowcami około dziesięciu pojazdów. – *Najtrudniejsze w trakcie całego wdrożenia było precyzyjne uchwycenie specyfiki naszej branży i realizowanych przez nas przewozów. Przede wszystkim trzeba było ustawić zlecenia w taki sposób, aby szybko i łatwo można je było dzielić. Musieliśmy również ustalić odpowiednie przeliczenia stawek transportowych tak, aby system przeliczał zrealizowane kilometry – puste i ładowne – łączną ilość kilometrów, a także obliczał stawki za przewóz zależnie od wagi rozładowanej – wymienia Dariusz Mikołajczyk.*

Po skonfigurowaniu systemu pod charakter przewozów, pracownicy przeszli szkolenie z obsługi systemu, w trakcie którego testowali działanie CarLo na rzeczywistych zleceniach realizowanych przez Erkadę, pracując de facto symultanicznie



Przede wszystkim chodziło nam o możliwie jak najbardziej przyjazny interfejs, który będzie prosty w obsłudze dla każdego spedytora, nawet dla niedoświadczonego nowoprzyjętego pracownika, który nie musi do końca znać specyfiki naszej branży

z dotychczas używaną aplikacją. Liczba elementów wymagających konfiguracji okazała się na tyle znacząca, że konieczne było dalsze dopasowywanie systemu do potrzeb Erkady, zwłaszcza w newralgicznym z punktu widzenia klienta obszarze fakturowania. – Po kolejnym szkoleniu i dalszych kilku tygodniach ćwiczeń, od pierwszego marca tego roku Erkada definitywnie przeszła na obsługę stu procent zleceń przy pomocy systemu CarLo. – relacjonuje Dariusz Mikołajczyk.

### Efekt końcowy

Dziś, po kilku miesiącach pracy z systemem, spedytorzy Erkady wykazują zdecydowanie większą wydajność obsługi zleceń niż miało to miejsce do tej pory. Wdrożenie systemu CarLo umożliwi w przyszłości bezproblemowe zwiększenie taboru, a tym samym liczby przebiegów bez konieczności zwiększania zatrudnienia w administracji i spedycji. Zdecydowanie skrócił się całkowity czas logistycznej obsługi zleceń. Usprawnieniu uległa bowiem przede wszystkim komunikacja, zarówno pomiędzy spedytorem a kierowcą, jak i pomiędzy spedytorem a klientem. – Komunikację telefoniczną z kierowcami zastąpiły komunikaty

mailowe o przydzielonych i zrealizowanych zleceniach, natomiast sprawną i bezbłędną komunikację z klientami zapewnia automatyczna awizacja zleceń. Dzięki temu znacząco zaoszczędziliśmy na samych kosztach połączeń. W przypadku rosnącego taboru to duża oszczędność. Z drugiej strony taka niezawodna komunikacja z klientem jest dla niego bardzo ważna i zdecydowanie podnosi w jego oczach postrzeganie jakości naszych usług. Jest to trudne do zmierzenia, ale taka dbałość o relacje z klientami wspierana narzędziami IT jest nieoceniona z punktu widzenia powodzenia całego biznesu – zapewnia Dariusz Mikołajczyk.

Wysoka wydajność pracy na systemie CarLo możliwa jest dzięki wygodnemu interfejsowi. Dowolność indywidualnej konfiguracji okien przez każdego ze spedytorów sprawia, że system jest bardzo przejrzysty dla użytkownika, a w razie potrzeby łatwy w przyswojeniu dla nowego pracownika. System wspiera spedytorów w wyborze najważniejszego pojazdu, ze względu na odległości w jakich znajdują się od punktu załadunku, a także ładowność jaką dysponują wolne w danym momencie pojazdy. – Dzięki temu unikamy problemów, z którymi mieliśmy do czynienia wcześniej, czyli błędnej oceny sytuacji przez spedytora, który wy-

syłał np. naczępę o zbyt małej kubaturze pod konkretne zlecenie lub wybrał niekoniecznie znajdujący się najbliżej w danym momencie pojazd. Pracując z CarLo pracownik zawsze wie, gdzie znajdują się pojazdy, jaką dysponują ładownością i na tej podstawie optymalizuje realizację zleceń, dzięki czemu redukujemy niepotrzebne straty. Często, mając taką wiedzę, jesteśmy w stanie zaproponować klientowi konkurencyjną cenę. – przekonuje Dariusz Mikołajczyk.

Poprawę relacji z klientami i podwykonawcami gwarantuje kierownictwu Erkady sprawny system fakturowania. Wszystkie dane dotyczące przebiegu kilometrów pustych, ładownych, tonażu, stawek dla wagi rozładowanej, etc. gromadzone są w systemie w czasie rzeczywistym. System automatycznie przelicza dane potrzebne do rozliczenia konkretnego kontrahenta, a administrator odpowiedzialny za fakturowanie ma w ręku narzędzie, dzięki któremu szybciej ściągnie należności od klientów, jak również ureguje zobowiązania wobec podwykonawców. Taki stan rzeczy pozytywnie wpływa na relację z obiema stronami, a co za tym idzie, poprawia jakość usług i wizerunek w oczach kontrahentów. ◀

KK

## DAF XF Euro6 dla firmy Sachs Trans

Najnowszy ciągnik siodłowy DAF XF Euro 6 trafił do pierwszego polskiego klienta, firmy Sachs Trans z Radlina. Samochód odebrał właściciel firmy Marek Sachs wraz z żoną, córką oraz synami, którzy wspólnie zarządzają rodzinną firmą.

Firma Sachs Trans, mająca siedzibę w Radlinie w województwie Śląskim, zajmuje się transportem międzynarodowym na terenie całej Unii Europejskiej, a od 4 lat ma również filię w Czechach. Z marką DAF związana jest praktycznie od początku działalności. Swoją pierwszą jazdę tej marki zakupiła na początku lat 90-tych XX wieku. Dziś Sachs Trans posiada własny tabor 108 samochodów marki DAF, spełniających normy emisji Euro 5. – Jesteśmy wierni marce DAF ze względu na jakość pojazdów, która koresponduje z naszym podejściem do maksymalnej jakości świadczonych usług naszym klientom – stwierdził Marek Sachs, właściciel firmy Sachs Trans. Flota firmy Sachs jest jedną z największych flot DAF-a w Polsce i stale poszerza zakres swoich usług oferując, poza standardowym transportem drobnicowym, przewóz towarów ADR oraz ładunków ponadgabarytowych. Stały kontakt z kierowcami zapewnia re-



alizację każdego zlecenia na najwyższym poziomie. Dzięki ciągłemu rozwojowi i polityce stabilnego wzrostu Sachs Trans jest liderem w swoim regionie, podziwianym za sprawność i jakość świadczonych usług. Certyfikat ISO oraz liczne nagrody

i wyróżnienia, jak Gazeta Biznesu, dobitnie świadczą o profesjonalnym podejściu zarządu do biznesu.

Właściciel i zarządzający firmą Sachs Trans przykładają uwagę nie tylko do jakości świadczonych usług, ale i do jej wizerunku. Wizytówki firmy – czyli jej pojazdy – wielokrotnie były wyróżniane nagrodami za najładniejszy pojazd na różnych spotkaniach i wydarzeniach związanych z transportem drogowym. Również najnowszy nabytek prezentuje się okazale. Nowy ciągnik wyposażony jest w silnik Paccar MX13 460 KM, reflektory LED, światła skylight, Truck Navigation Radio, blokadę nocną DAF Night Lock, aluminiowe felgi oraz hamulec silnikowy MX Engine Brake. W czarno-pomarańczowych barwach, z dodatkowym obrandowaniem podkreślającym pionierski charakter tego egzemplarza z pewnością będzie wyróżniał się na europejskich drogach. ◀

MG

# Być zawsze na bieżąco

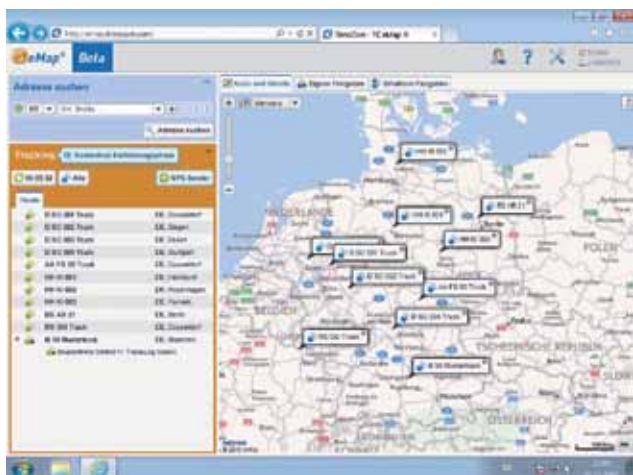
Nowy TC eMap® – wydajny moduł kalkulacyjny z rozwiązaniem trackingowym

**T**ego jeszcze nie było w żadnej giełdzie ofert transportowych – rozwiązanie trackingowe dla wszystkich dostępnych systemów telematycznych! Jedynie platforma trackingowa

wprowadzania pojazdów do giełdy, że udostępnia je dla trackingu w TC eMap®. Możliwość śledzenia ładunku jest bowiem dla kontrahenta silnym argumentem przy wyborze usługodawcy.

## Dzięki TC eMap®

Niezaprzeczalnie TC eMap® czyni działalność transportową bardziej przejrzystą i wydajniejszą. Długotrwałe, kosztowne



TimoCom umożliwia dokładne określenie pozycji, dzięki czemu usługodawcy zawsze wiedzą, gdzie znajdują się ich pojazdy.

Z TC eMap® wszystkie przedsiębiorstwa uczestniczące w łańcuchu transportowym, niezależnie od tego czy chodzi o usługodawców transportowych czy o firmy zlecające przewóz, mogą czerpać korzyści.

## TC eMap® buduje zaufanie

Użytkownik korzystający z platformy TimoCom może zaznaczyć już podczas

Zalety modułu trackingowego TimoCom to:

- ▶ zebranie różnorodnych systemów telematycznych w jednym miejscu,
- ▶ zwiększenie bezpieczeństwa transportów,
- ▶ brak instalacji, brak kosztów montażu: wystarczy korzystanie z dotychczasowego urządzenia telematycznego oraz platformy TimoCom,
- ▶ na dodatek, we wstępnej fazie bezpłatnie dla wszystkich klientów TimoCom.

rozmowy telefoniczne między spedytorem i przewoźnikami przestają być konieczne, ponieważ wszystkie udostępnione pojazdy mogą być dla nich w każdej chwili widoczne na platformie. Dzięki temu droga informacji między zleceniodawcą i zleceniobiorcą staje się zdecydowanie krótsza i wydajniejsza. To z kolei pozwala na natychmiastowe wyeliminowanie ewentualnych nieporozumień.

To jeszcze nie wszystko: dotychczasowe możliwości TC eMap® będą nadal dostępne dla użytkowników! W ten sposób klienci TimoCom mogą w dalszym ciągu bezpośrednio z giełdy transportowej TC Truck&Cargo® ustalać długość tras dla poszczególnych relacji, łącznie z wyliczeniem kosztów transportu i kosztów dodatkowych. Następna przydatna opcja to możliwość dodawania etapów przejazdu lub określenia dodatkowych parametrów, takich jak wybór najkrótszej czy najszybszej trasy. Poza tym, bezpośrednio w TC eMap® wyświetlają się aktualne informacje o ruchu drogowym. W ten sposób jeszcze przed kalkulacją kosztów można rozpoznać, czy wybrana trasa faktycznie jest najlepsza.

Więcej informacji o nowej funkcji TC eMap® i o produktach TimoCom znajdą Państwo na stronie [www.timocom.pl](http://www.timocom.pl).



KK



## Pragmatyczna gama

Ciężarówka to narzędzie pracy, które przede wszystkim musi na siebie zarabiać. „Renówki” nigdy nie uchodziły za szczególnie finezyjne czy ekstrawaganckie, ale użytkownicy cenili je właśnie za niskie koszty eksploatacji. Nowa gama pojazdów ciężarowych Renault Trucks ma być rozwinięciem tego założenia.

Praktycznie nie zdarza się, by producent pojazdów ciężarowych odświeżał całą swoją gamę produktów jednocześnie. Renault Trucks zdecydowało się na taki ruch przy okazji nadchodzącej normy Euro 6. Kosztem 2 miliardów euro Grupa Volvo (właściciel Renault Trucks) przeprowadziła najbardziej złożony program projektów i testów w całej historii marki.

Od 2008 roku 300 pojazdów testowych przejechało łącznie 10 milionów kilometrów i spędziło dodatkowych 5 milionów godzin na najróżniejszych stanowiskach badawczych. W proces tworzenia i testowania nowych rozwiązań zaangażowano 50 klientów flotowych z różnych zakątków świata. Cel był jasny: zaoferować klientom jak najlepszy, niezawodny i wysoko wydajny środek transportu, który pozwoli im utrzymać koszty pod kontrolą. Bardziej niż kiedykolwiek, Renault Trucks postrzega pojazd ciężarowy jako źródło zysku, które nie może przynieść zawodu klientom. Czy udało się osiągnąć cel? Odpowiedź przyniesie oczywiście czas i rynek, ale już dziś możemy poznać „narzędzia” do jego osiągnięcia – czyli nowe pojazdy.

### Koniec legendy

Wprowadzenie nowych modeli od pewnego czasu anonsowane było hasłem „R/evolution” i w przypadku Renault Trucks nie było to sformułowanie na wyrost. Nowe pojazdy podzielono już nie na modele (Magnum, Premium, itp) a na gamy, dopasowa-

zastosowań offroadowych – K. Zawiodą się zatem fani marki, przywiązani do „magnumki” i „premiumki”. Wraz z nazwą również i pudełkowaty kształt legendarnego Magnum odchodzi do lamusa.

Prezentując nową rodzinę pojazdów dalekobieżnych, Renault Trucks ujednoliciło swoją ofertę. Oferowany będzie je-

Kabinę Renault Trucks T zaprojektowano z myślą o zapewnieniu jak najlepszej ekonomiki paliwowej: Przednia szyba pochylona o 12 stopni, a trapezowy kształt – szerokość kabiny wynosi 2,3 m z przodu i 2,4 m z tyłu – oraz aerodynamiczne zintegrowane reflektory główne dodatkowo zmniejszają opór powietrza. Kabiny można uzupełnić o spoilery dachowe i boczne, spoilery międzyosiowe (bez lub z przedłużeniami) oraz przedłużenia drzwi.



wane do konkretnych zastosowań. I tak do zastosowań transportu długodystansowego przygotowano modele serii T, do dystrybucji segment D, do budowlanki – C, a do

zastosowań offroadowych – K. Zawiodą się zatem fani marki, przywiązani do „magnumki” i „premiumki”. Wraz z nazwą również i pudełkowaty kształt legendarnego Magnum odchodzi do lamusa.



Nowe pojazdy Renault Trucks podzielono na gamy dopasowane do konkretnych zastosowań. I tak do zastosowań transportu długodystansowego przygotowano modele serii T, do dystrybucji segment D, do budowlanki – C, a do zastosowań offroadowych – K

oraz długą kabinę z wysokim dachem i całkowicie płaską podłogą. Wygodę pracy zapewniają nowe fotele, zaprojektowane przez znaną firmę Recaro, ergonomiczna deska rozdzielcza z 7-calowym wyświetlaczem głównym i zmieniony układ przełączników. Pojazdy serii T są również wyposażone w schowek dostępny zarówno z zewnątrz, jak i wnętrza kabiny, do której prowadzą drzwi o kącie otwarcia 85 stopni. Kierowcy mają do swojej dyspozycji szereg elementów zwiększających bezpieczeństwo, takich jak np. reflektory doświetlające zakręt i wielofunkcyjne koło kierownicy, regulowane w trzech płaszczyznach.

Źródłem mocy w Renault Trucks T są silniki DTI 11 i DTI 13, zgodne z normą emisji spalin Euro 6. Wszystkie pojazdy tej serii są wyposażone w zautomatyzowaną skrzynię biegów Optidriver, z nowo opracowanym układem sterowania. Kolejnymi nowościami w serii T są całkowicie nowy układ dystrybucji sprężonego powietrza EACU (Electronic Air Control Unit), energooszczędna pompa wspomagania układu kierowniczego o zmiennym wydatku oraz zbiorniki paliwa o pojemności do 1475 litrów. Ułatwiono także obsługę techniczną, poprzez odseparowanie instalacji elektrycznej od pneumatycznej. Wiązki elektryczne są obecnie poprowadzone po prawej stronie podwozia, podczas gdy przewody pneumatyczne – po stronie lewej. Dzięki zoptymalizowanej konstrukcji i nowemu układowi napędowemu, zużycie paliwa w serii T ma być o 5% niższe w porównaniu z pojazdami poprzedniej generacji.

### Ciężarówka online

Nowe modele serii T wyposażono w zaawansowane rozwiązania telematyczne. W razie potrzeby kierowca może użyć znajdującego się na desce rozdzielczej przycisku „24/7”, w celu aktywacji funkcji ciągłego monitorowania lokalizacji i bezprzewodowej transmisji parametrów roboczych pojazdu, co jeszcze bardziej ułatwia wybranej stacji obsługi Renault Trucks sprawowanie opieki serwisowej nad pojazdem. Seria T została także przystosowana do pełnej integracji z Optifleet (oferowanym przez Renault Trucks systemem zarządzania flotą). Ponadto Renault Trucks nadal będzie oferować swoje wypróbowane rozwiązania, takie jak m.in. Optifuel Infomax – system analizujący styl jazdy i monitorujący zużycie paliwa, który w połączeniu ze szkoleniem Renault Trucks w zakresie jazdy



*W nowej gamie pojazdów dystrybucyjnych, Renault Trucks oferuje ponad 100 różnych wariantów pojazdów, stosując w nich rozwiązania ułatwiające montaż zabudowy. Klienci mają do wyboru silniki DTI 5 i DTI 8 o mocach od 210 do 320 KM, ręczne, zautomatyzowane lub automatyczne skrzynie biegów, duży wybór osi napędowych oraz dziewięć dostępnych wariantów kabin.*



ekonomicznej może przyczynić się do dalszej redukcji zużycia paliwa, nawet o 15%.

### Wszystkie ogniwa dystrybucji

Opracowując swoją nową gamę pojazdów dystrybucyjnych, Renault Trucks wykorzystowało własne doświadczenia i wiedzę o tym specyficznym segmencie transportu, a także znane i uznane cechy dotychczasowych modeli. Mimo że nowe pojazdy dystrybucyjne Renault Trucks – seria D – bazują na wcześniejszych modelach firmy, stanowią bardziej konsekwentną propozycję rynkową, obejmującą jeden typoszereg z trzema modelami pojazdów zdolnymi spełnić wszystkie potrzeby klientów.

Serię D Renault Trucks tworzą trzy modele: Renault Trucks D (DMC od 10 do 18 t), Renault Trucks D Wide (DMC od 16 do 26 t) i Renault Trucks D Access z niskopodłogową kabiną „Low Entry” (DMC od 18 do 26 t). Wkrótce zostanie ona uzupełniona pojazdem w lekkiej klasie DMC od 3,5 do 7,5 t.

Nowe silniki DTI 5 i DTI 8 spełniające normę Euro 6 zostały dostosowanych do specyfiki użytkowania pojazdu na obszarach miejskich. Maksymalny moment

obrotowy dostępny już od 900 obr/min oznacza, że kierowca nie musi wykorzystywać pełnego zakresu prędkości obrotowych silnika, co z kolei skutkuje niższym zużyciem paliwa. Podobnie, duża moc nowej jednostki czterocylindrowej, porównywalna z wydajnością silnika sześciocylindrowego, umożliwi zwiększenie ładowności pojazdu.

Wiele podzespołów w Renault Trucks D zostało zmodernizowanych pod kątem zmniejszenia kosztów i ułatwienia obsługi technicznej. Przykładem może być przedni zderzak, który nie jest już pojedynczym elementem, lecz składa się z trzech części. Z myślą o klientach chcących jeszcze bardziej ograniczyć koszty eksploatacji pojazdu, także dla typoszeregu dystrybucyjnego przewidziano program Optifuel.



W segmencie dystrybucyjnym, charakteryzującym się znacznym zróżnicowaniem zadań transportowych, pojazd ciężarowy musi precyzyjnie spełniać potrzeby klientów. Dlatego Renault Trucks zaoferuje ponad 100 różnych wariantów pojazdów, stosując w nich rozwiązania ułatwiające montaż zabudowy. Gdy tylko pojazd zostanie zamówiony, firma zabudowująca uzyskuje dostęp do wszystkich rysunków podwozia za pośrednictwem specjalnego portalu internetowego. Dzięki temu może skuteczniej zaplanować swoją pracę i skrócić czas zabudowy pojazdu nawet o jedną piątą. ◀

MG



Więcej o nowej gamie Renault Trucks przeczytasz w Truck & Van 7-8/2013  
Zarejestruj się na

[www.truck-van.pl](http://www.truck-van.pl) i czytaj bezpłatne wydanie online

**Truck&Van**  
www.truck-van.pl

# Marco Polo przyjazne środowisku

## Dotacja dla projektów transportowych

W 2013 r. dano nam ostatnią szansę ubiegania się o dotację dla projektów transportowych przyjaznych środowisku w ramach programu Marco Polo. W nowym okresie budżetowym, rozpoczynającym się w 2014 r., program Marco Polo już nie wróci, przynajmniej nie w obecnej jego formie.

Zaproszenie do składania wniosków zostało już opublikowane, a końcowy termin w którym wnioski będą przyjmowane to 23 sierpnia. Budżet wyasygnowany do zadysponowania w 2013 r. to 66.700 tys. euro.

EACI – instytucja wdrażająca program Marco Polo – zamierza, dzięki swoim działaniom w okresie 2003-2013, przesunąć ponad 4 miliony 18-tonowych samochodów z dróg na poza drogowe środki transportu, co w obrazowy sposób można

opakowań, minimalizację (również pustych) przebiegów dzięki zastosowaniu innowacyjnych rozwiązań optymalizujących (software).

Marco Polo udzieli pomocy także w zakresie:

- ▶ uruchomienia nowych tras lub znaczącego zintensyfikowania aktualnie wykorzystywanych (mieści się tu np. uruchomienie nowej usługi frachtu kolejowego, żeglugi śródlądowej, żeglugi morskiej bliskiego zasięgu lub każda kombinacja tych trybów; mogą zakwalifikować się także istniejące już usługi, które mają być znacznie zwiększone; próg kwalifikowalności tras związanych z przesunięciem modalnym średnio wynosi 60 mln tkm rocznie, podczas gdy w odniesieniu do projektów obejmujących transport śródlądowy 13 mln tkm rocznie).
- ▶ intermodalizacji logistyki (między innymi: działania powodujące przełamanie barier strukturalnych na rynku transportowym) próg kwalifikowalności dla działań katalitycznych to 30 mln tkm rocznie, a w wypadku autostrad morskich dla żeglugi bliskiego zasięgu – od 200 mln tkm rocznie.

**Program Marco Polo zaprasza do pozyskania wsparcia z jego budżetu projektów, które prowadzą do przesunięcia transportu z dróg na transport kombinowany, uwzględniający krótki transport morski, transport kolejowy, żeglugę śródlądową.**

Będzie on przeznaczony na sfinansowanie w 35-50% kosztów kwalifikowanych zaaprobowanych projektów.

### Czemu służy projekt?

Kilkadziesiąt lat temu powszechne w transporcie towarów było wykorzystywanie kolei lub barek, jednak w ostatnich 30 latach to właśnie transport drogowy całkowicie zdominował logistykę. Aktualnie w krajach UE-27 transport drogowy odpowiada za ponad 75% tonokilometrów (tkm) przewożonych ładunków, co prowadzi do wzrostu natężenia ruchu drogowego i powoduje znaczne koszty społeczne (korki, wypadki drogowe) oraz negatywnie wpływa na środowisko (jego zanieczyszczenie, zanieczyszczenie hałasem, czy zmiany klimatyczne z powodu emisji CO<sub>2</sub>). Komisja Europejska chce doprowadzić do przeniesienia co najmniej 30% do roku 2030 i 50% do roku 2050, wszystkich przewozów drogowych o zasięgu większym niż 300 km na inne środki transportu, takie jak kolej, transport rzeczny czy też krótki transport morski.

zilustrować uniknięciem korka o długości 64 tys. km.

### Cele jakie stawia sobie Marco Polo

Program Marco Polo zaprasza do pozyskania wsparcia z jego budżetu projektów, które prowadzą do przesunięcia transportu z dróg na transport kombinowany, uwzględniający krótki transport morski, transport kolejowy, żeglugę śródlądową (gdzie ładunek jest zdefiniowany jako ładunek w intermodalnych jednostkach ładunkowych, luzem lub drobniocy), do zminimalizowania transportu drogowego poprzez integrację produkcji i logistyki, np. uzyskując wyższe współczynniki obciążenia, zmniejszenie objętości produktów w wyniku przeprojektowania



fat. Fotolia

- ▶ działań związanych z unikaniem ruchu – projekty mające na celu zwiększenie efektywności transportu międzynarodowego poprzez wdrożenie zmian w produkcji i dystrybucji. Próg kwalifikowalności na działania obejmujące unikanie ruchu wynosi 80 mln tkm rocznie, przy czym projekt musi spowodować uniknięcie co najmniej 10% ruchu.
- ▶ podnoszenia świadomości i szkolenia osób odpowiedzialnych za kreowanie działań logistycznych o szerokim zasięgu w kierunku tworzenia powiązań i współpracy oraz wymiany know-how.

### Na co mogą liczyć beneficjenci

Marco Polo zakłada, że beneficjentami jego dotacji będą zarówno właściciele przewożonych towarów, firmy logistyczne, jak i dowolnie skonstruowane z nich konsorcja (w tym konsorcja podmiotów zależnych). Przyjęto, że środki przeznaczone są dla podmiotów z Unii Europejskiej i krajów EFTA. Fundusze Marco Polo dedykowane są jednostkom prywatnym, ale dopuszcza się obecność w konsorcjach



Firmy transportowe działają dla wielu klientów jednocześnie i wyekstrahowanie przepływu towarów indywidualnego klienta oraz udowodnienie kwalifikowalności do Marco Polo może być dla oceniających nie zawsze czytelne i/lub wiarygodne

to w Europie coraz trudniej jest zaprezentować „dziewiczo nowy” szlak transportowy. Drugim, jest fakt, że właścicielowi ładunku dużo łatwiej wykazać stopień przesunięcia transportu z dróg na kolej, żeglugę śródlądową, czy też żeglugę bli-

firmy lub konsorcjum przedsiębiorstw) biorąc odpowiedzialność za własny ładunek ma pełną świadomość jego przepływu przed i po wdrożeniu projektu. Firmy transportowe zazwyczaj działają dla wielu klientów jednocześnie i wyekstrahowanie przepływu towarów indywidualnego klienta oraz udowodnienie kwalifikowalności do Marco Polo, w tym obliczenie przyrostu przesunięcia intermodalnego w wyniku wdrożenia projektu, może być skomplikowane i w efekcie dla oceniających nie zawsze czytelne i/lub wiarygodne.

### Przygotowując opis projektu w aplikacji należy położyć nacisk na udowodnienie, że nasz towar porusza się z dala od drogi.

podmiotów publicznych. Finansowanie każdego projektu ustalane jest indywidualnie, w toku negocjacji z projektodawcą pozytywnie zaopiniowanych propozycji, przy czym z założenia nie może ono przekroczyć:

- ▶ 35% wartości całkowitych kosztów kwalifikowalnych (z wyjątkiem projektów edukacyjnych, dla których przyjęto wartość 50%),
- ▶ 2 euro za każde 500 tonokilometrów realizowanego przesunięcia intermodalnego.

Zgodnie z wytycznymi programu, właściciele ładunków nie są traktowani w sposób uprzywilejowany w porównaniu do firm transportowych. Jednak według oświadczenia Patrica Vankerckhovea, szefa Marco Polo, oraz bazując na wieloletnim doświadczeniu ekspertów PNO Consultants w praktyce, tym pierwszym łatwiej jest uzyskać akceptację przedłożonego projektu. Dlaczego tak się dzieje?

Powodów jest co najmniej kilka. Pierwszym jest postępująca od 20 lat konsolidacja w branży transportowej. Przez

skiego zasięgu. Argumentem brany pod uwagę w ocenie będzie oczywiste wykazanie nowej, bardziej intermodalnej formy transportu dla konkretnego ładunku. Projekty składane przez właścicieli towarów są traktowane bardziej wiarygodnie przez oceniających EACI. Przyjmują oni bowiem, że właściciel ładunku (pojedynca

### Na co zwrócić uwagę

Sam formularz aplikacyjny dla kogoś, kto ma doświadczenie w przygotowywaniu wniosków, np. o dotacje strukturalne, z pewnością nie przysporzy trudności. Przygotowując opis projektu w aplikacji



EACI zamierza, dzięki swoim działaniom w okresie 2003-2013, przesunąć ponad 4 miliony 18-tonowych samochodów z dróg na poza drogowe środki transportu, co w obrazowy sposób można zilustrować uniknięciem korka o długości 64 tys. km

## Freightliner przejmuje ERS Railways

Grupa Freightliner przejmuje wiodącego europejskiego kolejowego przewoźnika intermodalnego i kolejowego – ERS Railways B.V. od Maersk Line.

Spółka ERS z centralą w Rotterdamie powstała jako intermodalny przewoźnik kolejowy w roku 1994; licencję przedsiębiorstwa kolejowego uzyskała w roku 2002. Od tamtej chwili ERS Railways stale umacniała pozycję na europejskim rynku zarówno przewozów kontynentalnych, jak i intermodalnych przewozów z portów morskich. Firma przewozi kontenery z głównych portów europejskich, jak Rotterdam, Hamburg, Bremerhaven, Lubeka i Rostock, jak również w relacjach wewnątrz Europy na rzecz operatorów i spedytorów intermodalnych. Obsługiwane korytarze przebiegają przez Europę kontynentalną do różnych stacji docelowych we Włoszech, Polsce, Niemczech, Szwajcarii, Austrii i Republice Czeskiej. ERS posiada 47% udziałów w boxXpress.de GmbH, niemieckim przedsiębiorstwie kolejowym działającym na niemieckim rynku przewozów intermodalnych z portów morskich.

– Przejęcie ERS doskonale pasuje do naszej strategii wzrostu i jeszcze bardziej poszerza obszar naszej rentownej działalności po udanym wejściu na polski i niemiecki rynek przewozów masowych w ciągu ostatnich siedmiu lat oraz wkroczeniu na rynek australijski w roku 2009 – powiedział prezes grupy Freightliner Peter Maybury ogłaszając przejęcie.

Dyrektor zarządzający ERS Railways Frank Schuhholz, który nadal kierować będzie firmą po przejęciu, dodaje: – ERS Railways dowiodła, że jest ważnym graczem na europejskich rynkach przewozów intermodalnych. Z przyjemnością witamy Grupę Freightliner jako naszego nowego udziałowca, który na dłuższą metę pozwoli nam nie tylko utrzymać silne związki z Maersk Line, lecz także wejść na nowe rynki.

Potwierdzając sprzedaż, wiceprezes Maersk Line Soren Toft powiedział: – Nowy układ daje nam sposobność kontynuacji naszych długoterminowych relacji umownych z obiema spółkami, a także rozwoju naszych kluczowych rynków europejskich. Jestem przekonany, że Freightliner dobrze się sprawdzi jako właściciel ERS Railways, podczas gdy Maersk Line będzie mogła jeszcze bardziej skoncentrować się na rozwoju naszej obecnej i przyszłej sieci liniowców dalekomorskich w Europie i innych częściach świata.

Szczegóły finansowe transakcji nie zostały ujawnione. ◀

należy położyć nacisk na udowodnienie, że nasz towar porusza się z dala od drogi. Nie do pominięcia pozostaje również wykazanie, że zastosowanie dotacji do uruchomienia nowego szlaku nie zakłóci zasad konkurencji, a także pozwoli na ekonomicznie efektywne kontynuowanie przyjętej drogi transportu, również po wyczerpaniu dotacji. Uwzględnienie tych parametrów jest prostą, ale zarazem efektywną metodą podniesienia atrakcyjności

ekonomicznego, ale także w duchu odpowiedzialności za środowisko, może być istotnym aspektem brany pod uwagę w ocenie projektu. Innym elementem, na który zwrócili uwagę eksperci PNO Consultants jest dostrzeganie przez oceniających stopnia zanieczyszczenia środowiska przez jednostki transportu innego niż lądowy. Dużo się aktualnie mówi o ograniczeniu emisji zanieczyszczeń przez transport rzeczny i morski. A więc, w projekcie



foto: Fotolia

W krajach UE-27 transport drogowy odpowiada za ponad 75% tonokilometrów (tkm) przewożonych ładunków, co prowadzi do wzrostu natężenia ruchu drogowego i powoduje znaczne koszty społeczne oraz negatywnie wpływa na środowisko

przedkładanego projektu w oczach oceniających. Prostota formularza ma w sobie dodatkowy element atrakcyjności dla osoby posiadającej doświadczenie w przygotowywaniu wniosków do Marco Polo. Pozostawia on dużą swobodę w sposobie

można się pokusić nie tylko o wykazanie intermodalności, ale także wyliczyć na ile zastosowanie innowacyjnych technologii czy praktyk operacyjnych, dzięki wdrożonemu projektowi, wpłynie na zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska.

## Beneficjentami dotacji Marco Polo mają być zarówno właściciele przewożonych towarów, firmy logistyczne, jak i dowolnie skonstruowane z nich konsorcja.

przedstawienia projektu w aplikacji i podkreślenia tych jego cech, które we wcześniejszych odsłonach Marco Polo były faworyzowane. Producenci coraz usilniej dążą do minimalizacji emisji CO<sub>2</sub> i mierzą powodowaną przez jednostkę ich towaru emisję tego gazu od momentu wytworzenia surowców do chwili dostarczenia produktu do jego finalnego konsumenta. Ta dbałość pozwala szczerzyć się odpowiedzialnością za naszą planetę.

Łańcuch „zielonego” transportu w tych obliczeniach jest oczywiście nie do pominięcia. W związku z tym podążanie za podejmowaniem decyzji logistycznych, nie tylko z uwzględnieniem rachunku

Program Marco Polo ma stosunkowo dużą barierę wejścia (60 mln tkm dla transportu naziemnego), jednak dzięki zmianie kryteriów na bardziej przyjazne dla aplikujących oraz z uwagi na fakt, że finansowanie może objąć kolejne trzy lata realizacji projektu, wydaje się, że zainwestowanie zasobów w rzetelną aplikację z biznesplanem może przynieść przedsiębiorstwu zastrzyk w postaci dotacji oraz przyczynić się do wizerunkowego wyróżnienia przedsiębiorstwa na tle konkurencji. ◀

**Tomasz J. Hoffmann,**  
partner zarządzający PNP CEE,  
prezes zarządu PNO Consultants



WYŻSZA SZKOŁA  
LOGISTYKI

# ORIENTACJA NA JAKOŚĆ, KURS NA PRZYSZŁOŚĆ

## WDROŻENIE W WYŻSZEJ SZKOLE LOGISTYKI MODELU ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ I KONTROLI JAKOŚCI

(nr projektu: POKL.04.01.01-00-163/11)

Misją Wyższej Szkoły Logistyki jest kształcenie specjalistów, których wiedza i kompetencje sprostają ambitnym zadaniom, jakie stawiają dziś przed nimi pracodawcy. To współpraca i zaangażowanie przedsiębiorstw pozwala nam z sukcesem podejmować wyzwania nowoczesnego szkolnictwa wyższego.

Aby jak najlepiej dopasować kompetencje i umiejętności absolwentów do potrzeb firm branży transportowej, logistycznej i spedycyjnej, Wyższa Szkoła Logistyki rozpoczęła realizację projektu „ORIENTACJA NA JAKOŚĆ, KURS NA PRZYSZŁOŚĆ”. Jego głównym celem jest podniesienie jakości funkcjonowania oraz potencjału rozwojowego WSL, poprzez wdrożenie w okresie od 1 października 2012 do 30 września 2014, Modelu Zarządzania Jakością i Kontroli Jakości w obszarze kształcenia, relacji z przedsiębiorcami i zarządzania uczelnią. Model ów zostanie wdrożony w oparciu o zasadę Total Quality Management oraz normę ISO 9001:2008. W efekcie działania te doprowadzą do kształcenia absolwentów zgodnie z potrzebami rynku pracy, posiadających niezbędne dla pracodawców kwalifikacje.

Jest to największe jak dotąd przedsięwzięcie pro-jakościowe Wyższej Szkoły Logistyki, swoim zasięgiem obejmuje władze uczelni, pracowników, studentów oraz współpracujące przedsiębiorstwa z branży TSL. Do jego skutecznej realizacji wykorzystane zostaną nowoczesne systemy, programy i narzędzia, w tym oprogramowanie klasy ERP oraz opracowany we współpracy z pracodawcami System Zarządzania Jakością Kształcenia.

Pracodawcy, biorący udział w projekcie, mają możliwość konsultowania programu nauczania, tak aby czynić go bardziej praktycznym. Będą się dzielić swoją wiedzą i doświadczeniem, wzbogacając proces edukacyjny poprzez nowoczesną formę TELE-wykładów. Ekspertki stworzą też Radę Pracodawców Logistyki, która będzie konsultować model wzorcowego absolwenta WSL pod kątem oczekiwanych umiejętności oraz inspirować uczelnię do rozwoju i doskonalenia form kształcenia logistycznego. Przedsiębiorstwa, które już przystąpiły do projektu to m.in.: Jeronimo Martins Polska S.A., SIEMENS Sp. z o.o., CHEP POLSKA Sp. z o.o., KUEHNE+NAGEL, DHL Express Sp. z o.o., PROMAG S.A., JAS-FBG S.A., Raben Management Services Sp z o.o.

Serdecznie zapraszamy do udziału w spotkaniach warsztatowych, które odbędą się w dniach: 20 i 27 sierpnia oraz 13 i 26 września 2013 r. W trakcie tych spotkań przedsiębiorcy zaangażowani w projekt wraz z przedstawicielami uczelni, opracują metodologię oceny treści kształcenia z perspektywy wymagań rynkowych. Dzięki temu, pracodawcy będą mieli realny wpływ na program nauczania, a tym samym, na lepsze dopasowanie kompetencji absolwentów do swoich potrzeb.

Realizacja i finansowanie wszystkich przewidzianych w ramach projektu działań pozostaje po stronie Wyższej Szkoły Logistyki. Szczegółowych informacji o projekcie i możliwości współpracy przedsiębiorstw zasięgnąć można pod adresem email:

[mateusz.michalski@wsl.com.pl](mailto:mateusz.michalski@wsl.com.pl)  
lub telefonicznie: 61 850 4775.

[www.wsl.com.pl](http://www.wsl.com.pl)



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



ORIENTACJA NA JAKOŚĆ  
KURS NA PRZYSZŁOŚĆ

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

# Czy inwestycje nadążą za kontenerami?

Deepwater Container Terminal (DCT) oddano do użytku w październiku 2007 r. czyli blisko 6 lat temu. Zbudowano go w gdańskim porcie zewnętrznym, zakładając że będzie mógł obsługiwać pół miliona znormalizowanych kontenerów (TEU) rocznie. W pierwotnych planach przewidywano rozbudowę terminalu, ale dopiero w dalszej przyszłości. Tymczasem już na początku 2010 r. stało się jasne, że jego potencjał będzie pilnie wymagał rozbudowy, gdyż sukces terminalu daleko przerósł oczekiwania inwestorów.

W zeszłym roku obroty terminalu znacznie przekroczyły pół miliona TEU (patrz: wykres), a w tym – jeśli utrzyma się dynamika z pierwszego kwartału – przekroczyć milion. (Niektóre europejskie terminale latami całymi czekały, zanim ich obroty nabrały jakiego takiego tempa.) Głównym powodem sukcesu DCT było przejście z Gdyni do Gdańska pod koniec 2008 r., statków największego kontenerowego armatora świata Maersk Line. Już rok później zdecydował się on wprowadzić na Bałtyk i do Gdańska jedną ze swoich dalekowschodnich linii żegludowych, obsługiwaną przez statki kontenerowe o pojemności 8 tys. TEU. Po kolejnym roku zastąpione zostały one największymi wówczas kontenerowcami świata, statkami typu Emma Maersk, mogącymi pomieścić do 15,5 tys. TEU. W sierpniu tego roku do Gdańska, a konkretnie do DCT, zaczęły zawijać jeszcze większe statki Maerska. (Pierwszy z nich, o pojemności 18 tys. TEU, opuścił już dok w południowo-koreańskiej stoczni Daewoo Shipbuilding i w lipcu wszedł do eksploatacji.)

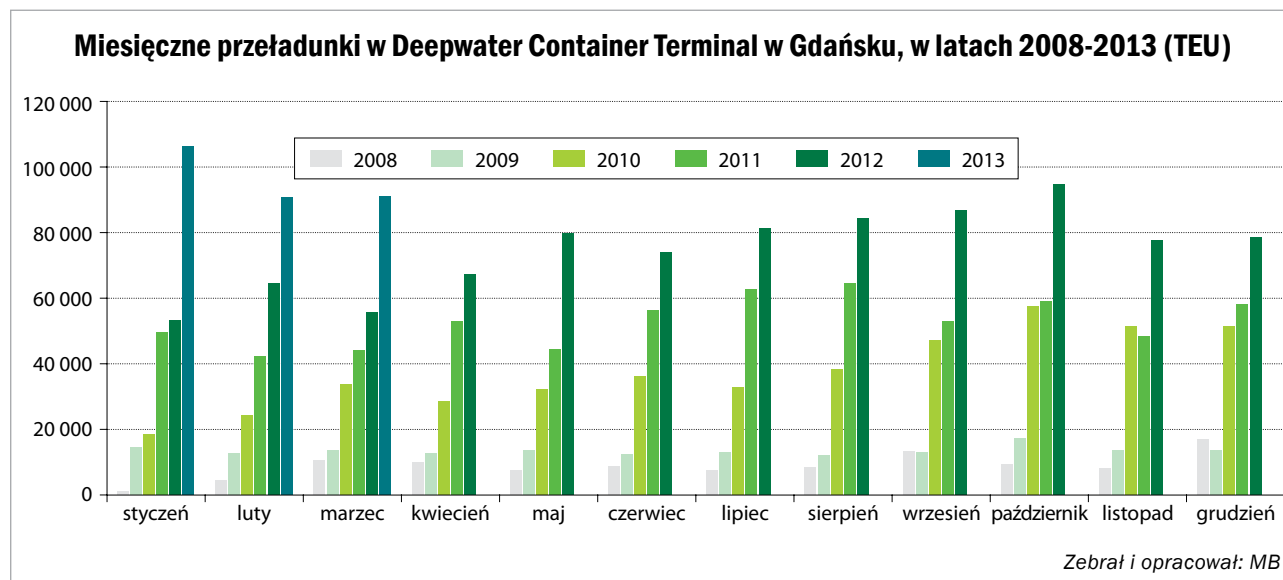


Pierwotnie zakładano, że druga część terminalu będzie lustrzanym odbiciem pierwszej

## DCT „pęka w szwach”

By obsłużyć lawinowo wzrastającą liczbę kontenerów (dynamika wzrostu obrotów DCT w pierwszym kwartale, w stosunku do analogicznego okresu ub.r., wyniosła 66%!) nie wystarczy już kupować dodatkowych

suwnic nabrzeżowych czy innego sprzętu przeładunkowego, gdyż w terminalu jest ciasno. Kontenery piętrzone są w 5 warstw, a mimo to brakuje placów do ich składowania. Terenowych rezerw do wykorzystania pozostało niewiele. Poza tym, projektanci DCT, podobnie jak wielu innych terminali



kontenerowych na świecie, nie przewidzieli, że gigantomania w żegludze postępować będzie tak szybko i do obsługi znacznie wyższych i szerszych statków potrzebne będą dużo większe suwnice (te dotychczasowe nie były w stanie sięgnąć najwyższych i najbardziej oddalonych rzędów kontenerów na pokładach statków). Zarządowi gdańskiego terminalu nie pozostało już więc inne wyjście, jak jego rozbudowa.

W pierwotnych planach rozwojowych zakładano, że druga faza rozbudowy DCT będzie jakby lustrzanym odbiciem pierwszej, czyli istniejący pirs zostanie poszerzony przez wygrodenie i załadowanie kolejnego kawałka Zatoki Gdańskiej, a po jego drugiej stronie powstanie nabrzeże, do którego będą mogły przybijać statki (patrz: zdjęcie). Zarząd terminalu doszedł jednak do wniosku, że możliwe jest również inne, łatwiejsze do wykonania i prawdopodobnie również tańsze rozwiązanie. Do terminalu, po jego zachodniej stronie, przylega spory, niezagospodarowany teren portowy. Wzdłuż jego brzegu można zbudować głębokowodne nabrzeże, prostopadłe do istniejącego, a na jego zapleczu znajduje się dość miejsca na kolejne place składowe (patrz: wizualizacja). Miałyby ono 500 do 650 m długości (szczegółowy projekt dopiero powstaje), a więc wystarczająco dużo, by mogły cumować do niego największe obecnie, 400-metrowe kontenerowce. Przyległy akwen stosunkowo łatwo – w porównaniu z pracami sprzed kil-

### Nowa część terminalu

19 marca, uroczycie, w gdańskim Dworze Artusa podpisano umowę między Zarządem Morskiego Portu Gdańsk i Deepwater Container Terminal, dotyczącą wieloletniej dzierżawy 27 ha terenów portowych, na których ma powstać nowa część terminalu. Jeśli nie pojawią się jakieś przeszkody, jej budowa mogłaby się zacząć w przyszłym roku, a pod koniec następnego roku nowa część byłaby gotowa do eksploatacji.

- *Zależy nam* – mówi prezes DCT, Maciej Kwiatkowski – *żeby zbudować naj-*

(patrz: „TSL Biznes” nr 11/2012). W pierwszym oddanym do użytku magazynie, o powierzchni 14 tys. m<sup>2</sup> ulokowały się już firmy Kuehne+Nagel i Terramar. Prezes Maciej Kwiatkowski wskazuje na przykład Jebel Ali w Dubaju, gdzie port i wielkie centrum dystrybucyjne znakomicie napędzają sobie wzajemnie obroty. Podobna synergia oczekiwana jest w Gdańsku, zwłaszcza że pod koniec zeszłego roku DCT i PCL uzyskały znakomite połączenie z siecią drogową kraju, poprzez nową Trasę Sucharskiego i równie nową południową obwodnicę Gdańska.

### Wielkim atutem DCT, który może pokaźnie zwiększać jego obroty, będzie położone w odległości zaledwie 800 m od niego Pomorskie Centrum Logistyczne (PCL).

*lepszy terminal, za możliwie rozsądną cenę. Powinien idealnie odpowiadać na potrzeby rynku za lat 5, 10, 15 i 20. Głębokowodne nabrzeże, które będzie najkosztowniejszym elementem terminalu, nie powinno więc być zbyt długie – ale też ani o metr za krótkie.*

Nowa część terminalu, zdaniem prezesa, powinna rozwijać się modułowo, w miarę wzrostu zapotrzebowania na jej usługi, nie za szybko, ale i nie za wolno. Inwestycja – jak szacuje – pochłonie około 200 mln euro, jakkolwiek jej koszty można będzie ocenić

W najbliższych latach poprawi się również wydatnie kolejowa obsługa tej części portu gdańskiego, za sprawą zmodernizowanej linii kolejowej i nowego mostu nad Martwą Wisłą. A jest to o tyle ważne, że udział kolei w obsłudze DCT już obecnie wynosi około 30%, a w przyszłości powinien się zwiększyć za sprawą prowadzonych tam inwestycji: budowie dodatkowych torów i przewidywanego zakupu suwnic do ich obsługi.

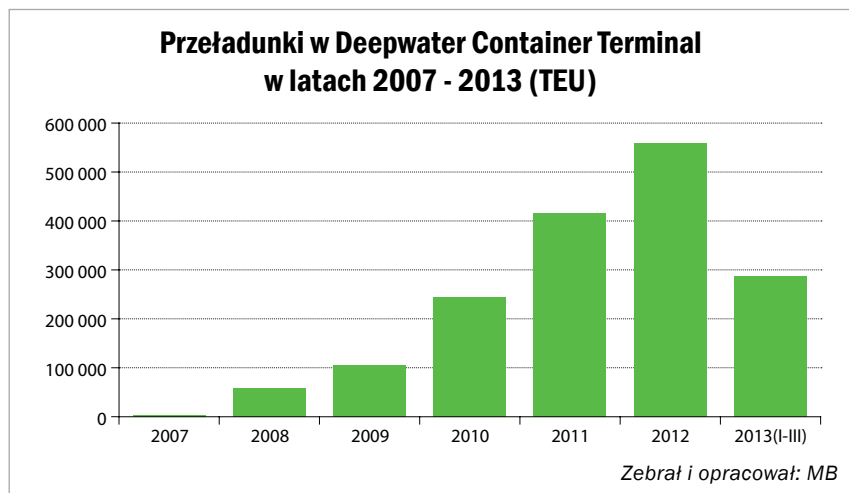
Inwestycje infrastrukturalne, jakie przewidywane są w gdańskim Deepwater



Tak ma się przedstawiać nowa część DCT

ku lat – dałoby się pogłębić do 16,5 m, czyli do głębokości wystarczającej, by mogły na nim manewrować największe statki, jakie tylko zdołają wpłynąć na Bałtyk przez płytkie Cieśniny Duńskie.

Prace pogłębiarskie musiałyby również być prowadzone ze strony zarządu portu, gdyż aby dostęp do nowego nabrzeża stał się możliwy dla tak dużych statków, konieczna byłaby pewna zmiana konfiguracji toru wodnego, a zwłaszcza poszerzenie i pogłębienie obrotnicy, w której miałyby manewrować.



dokładniej dopiero po sporządzeniu szczegółowego projektu. Docelowo potencjał przeładunkowy DCT, głównie dzięki jego nowej części, ma osiągnąć 4 mln TEU rocznie (obecnie jest to nieco ponad milion).

Wielkim atutem DCT, który może pokaźnie zwiększać jego obroty, będzie położone w odległości zaledwie 800 m od niego Pomorskie Centrum Logistyczne (PCL), budowane przez firmę Goodman

Container Terminal i jego otoczeniu, wymagają czasu – nie wspominając o pieniądzach. Może się okazać, że nie nadążą za potrzebami, tak szybko ostatnio rosną tam obroty. A szkoda byłoby, żeby ładunki, których terminal nie będzie w stanie przez ten czas obsłużyć, zmuszone były do szukania sobie innych portów i dróg. ◀

Maciej Borkowski

# Czy Polska stanie się hubem?

Geograficzne położenie naszego kraju, na przecięciu transportowych szlaków północ-południe i wschód-zachód, predestynuje go do roli europejskiego centrum komunikacyjnego. Atut ten nie jest jednak dostatecznie wykorzystywany, szczególnie przez kolej. Polskę omijają zbyt często ładunki kierowane na zachód kontynentu lub przez Białoruś, Ukrainę i Rosję na Daleki Wschód.

**P**olska będzie wielkim hubem transportowym – zapewniał Sławomir Nowak, minister transportu, budownictwa i gospodarki morskiej na tegorocznym Forum Towarowych Operatorów Kolejowych, zorganizowanym 19 czerwca przez Zespół Doradców Gospodarczych TOR. – *Kraj nasz musi zarabiać w oparciu o wykorzystanie korytarzy transportowych, tak drogowych, jak i kolejowych. To, co było przekleństwem naszego kraju przez wiele wieków teraz może być błogosławieństwem.* – dodał. Jego zdaniem – *w ideę budowy takiego hubu wpisuje się LHS, jako najdalej wysunięta na Zachód linia szerokotorowa w Europie oraz nasze porty morskie.*

## „Objechana wyspa”

Porty Gdański i Gdynia, w mniejszym stopniu Szczecin i Świnoujście, rzeczywiście intensywnie się rozwijają, inwestując znaczne środki w rozwój ich infrastruktury,

o czym mówili na Forum Dominik Landa, dyrektor ds. rozwoju biznesu w Deepwater Container Terminal oraz Piotr Frąckowiak, dyrektor wydziału kolei w Bałtyckim Terminalu Kontenerowym. Trudniejsza jest natomiast sytuacja Linii Hutniczej Szerokotorowej. Jej rozwojowi zagrażają rosyjskie plany budowy, kosztem 6,3 mld euro, szerokich torów do Wiednia, omijających Polskę. – *Inwestycja ta, jeśli zostanie zrealizowana, zniweluje możliwość eksploatacji szerokiego toru do terminala w Sławkowie, jak również możliwości wykorzystania*

*tranzytu. Staniemy się objechną wyspą* – przestrzegł Arkadiusz Krężel, przewodniczący rady nadzorczej PKP Polskie Linie Kolejowe.

Aby temu zaradzić, PLK rozpatruje projekt przedłużenia LHS-u na odcinku

**Kraj nasz musi zarabiać w oparciu o wykorzystanie korytarzy transportowych, tak drogowych, jak i kolejowych. To, co było przekleństwem naszego kraju przez wiele wieków teraz może być błogosławieństwem.**

kotorowej. Jej rozwojowi zagrażają rosyjskie plany budowy, kosztem 6,3 mld euro, szerokich torów do Wiednia, omijających Polskę. – *Inwestycja ta, jeśli zostanie zrealizowana, zniweluje możliwość eksploatacji szerokiego toru do terminala w Sławkowie, jak również możliwości wykorzystania*

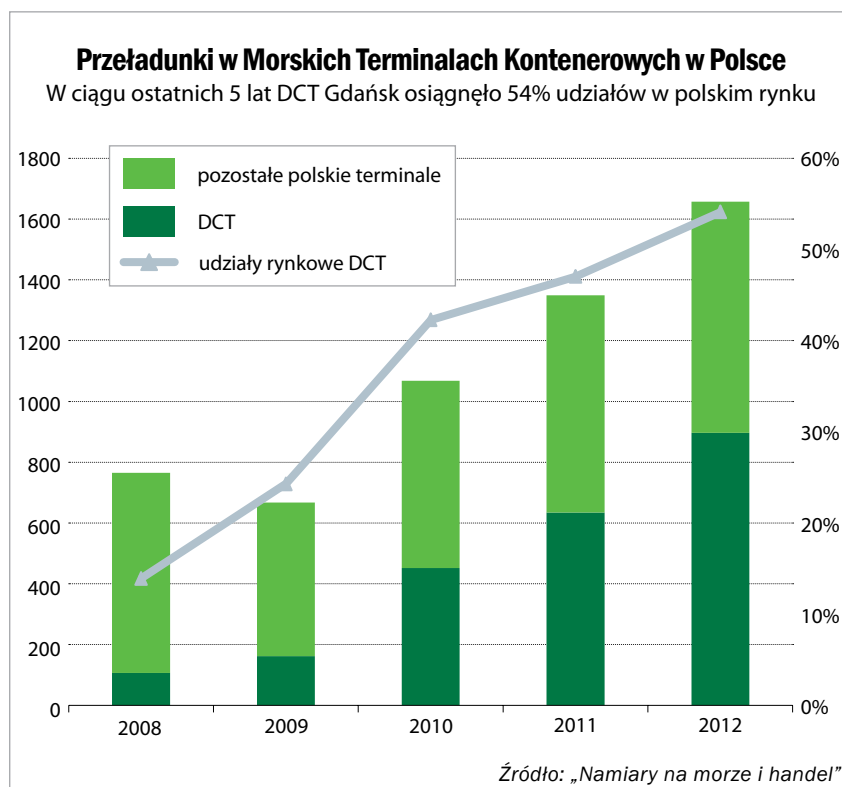
Włodawa – Chełm – Rejowiec – Zawada. Według wstępnych kalkulacji koszty tego projektu byłyby znacznie niższe niż rosyjskiego i nie powinny przekroczyć 1 mld euro. Mógłby on liczyć na wsparcie z Unii Europejskiej. Projekt ten zakłada:

- zwiększenie przepustowości LHS – budowa drugiego toru lub mijanek na linii,
- połączenie linii szerokotorowej z odgałęzieniem z korytarza nr 8,
- połączenie LHS z siecią kolei białoruskich.

W dalszej perspektywie można by przedłużyć linię szerokotorową do Ostrawy/Bohumina. Zdaniem Arkadiusza Krężla w sprawie tej należy działać szybko, bowiem realizacja rosyjskich planów może dodatkowo pogorszyć sytuację przewozów tranzytowych, stanowiących obecnie blisko 28% przewozów intermodalnych. Zwrócił on uwagę, że w tranzyście wykorzystujemy obecnie przede wszystkim szlaki ze wschodu i północy do Czech i Austrii. – *Przewozy na osi Rosja-Czechy to ponad 22% całego tranzytu liczonego masą przewiezionych towarów. Nie ma natomiast specjalnego znaczenia kierunek z Rosji do Niemiec* – stwierdził. W tranzyście eksploatowany jest przede wszystkim kierunek północ-południe.

## Stawki psują konkurencję

Największym problemem dla przewoźników i spedytorów realizujących



### Główne kierunki tranzytu towarowego przez Polskę



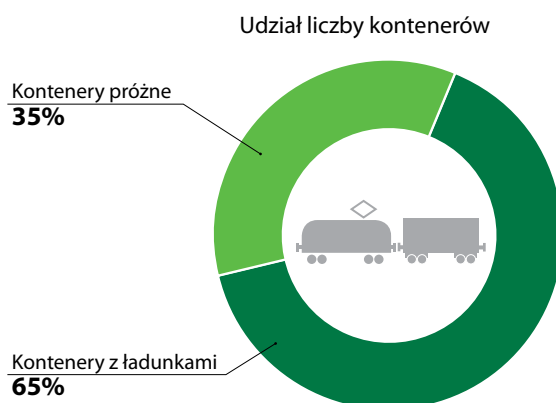
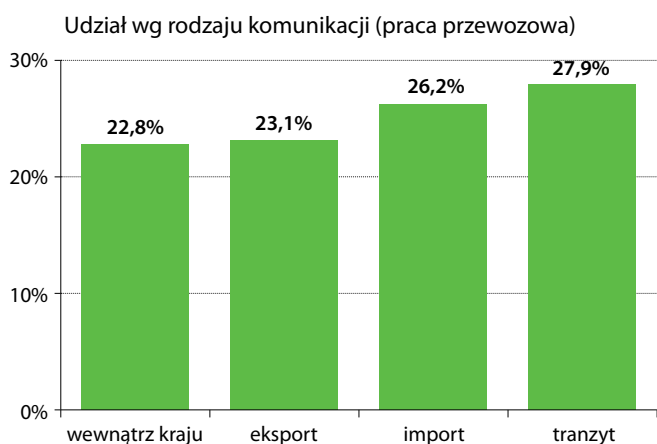
przewozy kontenerowe pozostają wciąż prędkość przewozowa pociągów oraz poziom stawek za dostęp do infrastruktury. – *Kształtowanie cen dostępu do infrastruktury decyduje o tym, jak kształtuje się konkurencja pomiędzy przewoźnikami kolejowymi a samochodowymi. Tym-*

*czasem podejście ze strony PKP PLK jest zupełnie inne. Najpierw liczone są koszty zarządcy, a potem następuje zastanawianie się, w jaki sposób pokryć je z opłat za korzystanie z infrastruktury* – podkreślał na Forum Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics.

Zdaniem ministra Sławomira Nowaka – *wielki program modernizacji wymaga zasilania z zewnątrz. Przyznał zarazem, że należałoby też obniżyć koszty PKP PLK, co zapewnić ma, realizowany do 2015 r., program restrukturyzacji tej spółki. – Jeśli to się uda, to w perspektywie kilka lat jesteśmy*

### Charakterystyka rynku kolejowych przewozów intermodalnych w Polsce

#### JAKA jest struktura przewozów?



W 2012 r. przewozy intermodalne z wykorzystaniem transportu kolejowego, realizowane głównie w komunikacji międzynarodowej

- Granice naszego państwa przekroczyło ponad 77% ogólnego wolumenu ładunków.
- Udział przewozów wewnątrz kraju jest zdecydowanie niższy i w 2012 r. wyniósł zaledwie 22,8%.
- Największy udział nadal stanowił tranzyt – blisko 28%.
- Kontenery z ładunkami stanowiły 65% wszystkich przetransportowanych jednostek. Próżne to zaledwie 35%.

Źródło: UTK



## Problemem integracja działań

Stanisław Krzyżaniak,  
zastępca dyrektora ds. badań  
w Instytucie Logistyki i Magazynowania

Plany budowy infrastruktury punktowej, niezbędnej dla wykonywania przewozów intermodalnych są ambitne, jednak w tej sferze brakuje koordynacji na szczeblu centralnym. Przykładem tego może być realizowany w Instytucie duży projekt

badawczy, którego celem było stworzenie modelu sieci intermodalnej w Polsce. Zabraliśmy się do tych badań z nadzieją, że wskażą one nam jakiś konkretny lokalizacje, w których inwestycje w infrastrukturę punktową lub liniową są najbardziej potrzebne. Im bardziej jednak zgłębialiśmy się w ten projekt, tym bardziej okazywało się, że największe problemy stwarza integracja działań kilku podstawowych grup interesariuszy zaangażowanych w transport intermodalny. Chodzi przede wszystkim o brak współpracy i kooperacji na szczeblach decyzyjnych, zarówno lokalnych jak i centralnych.

Praktycznie we wszystkich województwach przebadaliśmy strategiczne dokumenty dotyczące tamtejszej polityki transportowej. Gdyby powstały wszystkie proponowane w nich centra logistyczne, mielibyśmy swoisty rekord świata – byłoby ich ponad 200. Brakuje także koordynacji na szczeblu centralnym, jeśli chodzi o skala makro. Badaliśmy doświadczenia m.in. włoskie i niemieckie w tym zakresie. Tam realizowane są długoterminowe projekty rządowe. Finansowanie może być publiczno-prywatne bądź rządowe, ale decyzje o lokalizacji centrów muszą zapadać na szczeblu centralnym. Stąd np. w Niemczech sieć centrów logistycznych jest bardzo dobrze uporządkowana, logiczna, a usytuowanie tych obiektów uzależnione było od rozwoju gospodarczego kraju.

Dwa lata temu Ministerstwo Transportu miało przekazać Brukseli mapkę przedstawiającą rozkład planowanych centrów logistycznych w Polsce. Okazało się, że po pierwsze – było ich o wiele za dużo, niż to wynikało z naszych potrzeb, po drugie – plany powstały na bazie politycznej. Przykładowo, zaplanowano jedno centrum logistyczne w Bydgoszczy, a drugie w Toruniu, jedno w Zielonej Górze, drugie – w Gorzowie. Nie miało to nic wspólnego z rzeczywistą siecią rozwoju infrastruktury transportu intermodalnego w Polsce.

w stanie stawki nie tylko ustabilizować, ale nawet je obniżyć – obiecywał. Kiedy to nadejdzie, trudno w tej chwili ocenić.

Z informacji przekazanych przez dyr. Katarzynę Klimowicz z PKP PLK wynikało, że według szacunkowych prognoz średnia

stawka sieciowa (zł/pocmk) może wzrosnąć o 3,7% w 2014 r., 3,0% w 2015 i 2,6% w 2016, kiedy to wyniesie 12,30.

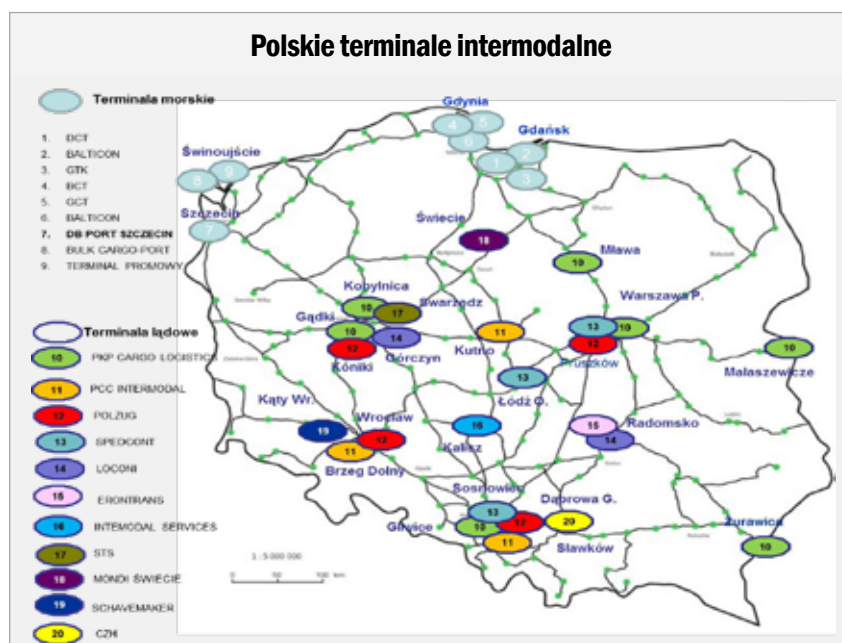
Ograniczenie wzrostu stawek w kolejnych latach jest prawdopodobne pod warunkiem urealnienia kosztów na 2014 r., restrukturyzacji ograniczającej wzrost kosztów, stabilizacji planowanej pracy eksploatacyjnej. W opinii Tadeusza Syryjczyka, byłego ministra transportu, obecnie senior eksperta ZDG TOR, – *pobieranie opłat za infrastrukturę powinno być ustalone na poziomie kosztu, który jest ponoszony bezpośrednio jako rezultat wykonywania przewozu pociągiem. Dla typowego pociągu towarowego jest to około 4 zł. Większość kosztów PKP PLK – uważa Tadeusz Syryjczyk – to koszty stałe, niezależne od pracy eksploatacyjnej.*

## Ekologiczny intermodal

– Zarządca infrastruktury prowadzi rozmowy z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w sprawie ewentualnego dofinansowania przez Fundusz opłat za korzystanie z infrastruktury kolejowej dla pociągów towarowych w przewozach intermodalnych, w tym również przewozach kontenerów – poinformował podczas Forum Arkadiusz Krężel. – *Chcemy wdrożyć program obniżania stawek do intermodalu w ramach programu wspierania ekologicznych środków transportu – stwierdził.*

Projekt zakładający przekazanie takiego dofinansowania został już opracowany w PKP PLK. Nosi nazwę „Wspieranie ekologicznych form transportu – transport intermodalny”. Jako jego cel podawane jest ograniczenie uciążliwości dla środowiska, powodowanej przez długodystansowe przewozy towarów transportem drogowym. Efektem bezpośrednim realizacji programu ma być ograniczenie zatłoczenia dróg kołowych przez ciężkie samochody, zmniejszenie emisji dwutlenku węgla i innych zanieczyszczeń generowanych w transporcie oraz ograniczenie kosztów zewnętrznych transportu.

Po bardzo udanym roku 2012, kiedy to wzrost wolumenu przewozów intermodalnych wyniósł 31%, Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej chciałoby powstrzymać, prognozowany przez Urząd Transportu Kolejowego spadek tego tempa do 5% w 2013 r. W tym celu przewiduje się wdrożenie preferencyjnych stawek dostępu dla przewozów intermodalnych. Od 2014 r. utrzymana zostałaby średnia stawka stanowiąca 30% stawki, bez uwzględnienia obecnej, 25-procentowej ulgi.



### Implikacje wynikające z budowy linii szerokotorowej do Wiednia

#### PÓŁNOC, POŁUDNIE? PRZEZ MIŃSK, WARSZAWĘ I BERLIN CZY KIJÓW, BRATYSŁAWĘ I WIEDŃ?

Na zwiększenie udziału transportu kolejowego w wymianie handlowej z Chinami liczy cała Europa (obecnie 99 proc. towarów płynie statkami). Stąd projekt utworzenia korytarza transportowego, który biegnie z Rotterdamu, przez Niemcy i Polskę, aż na Białoruś. Ma być gotowy w 2015 roku. Tymczasem Rosjanie chcą opanować handel ze Wschodem i budują własne tory do Wiednia. Dzięki temu ominą europejską biurokrację. Projekt jest jednak drogi – kosztuje 6,3 mld euro – i w dodatku światło dzienne ujrzy dopiero w 2025 roku.



#### Terminal dla każdego

W dość powszechnej opinii, nie tylko uczestników Forum Towarowych Operatorów Kolejowych, rynek przewozów intermodalnych w Polsce jest bardzo perspektywiczny. Według prognoz wykonanych na zlecenie Deepwater Container Terminal w Gdańsku, zapotrzebowanie na kontenery w regionie Morza Bałtyckiego wzrośnie do 2025 r. o 290%. – Wierzymy, że intermodal będzie się rozwijał, ponieważ taka tendencja jest naturalna i logiczna – mówił Dominik Landa z DCT. – Gdy patrzemy na intensywny rozwój DCT i BCT, zastanawiamy się, w jaki sposób

mają zostać stamtąd wywiezione te miliony ton? Samochodami? Nie jest to możliwe. Skorzystać na tym musi kolej.

trzebujemy i czy nas na nią stać? Daniel Ryczek, prezes zarządu Cargosped. Jego zdaniem – intermodal nie musi tak dyna-

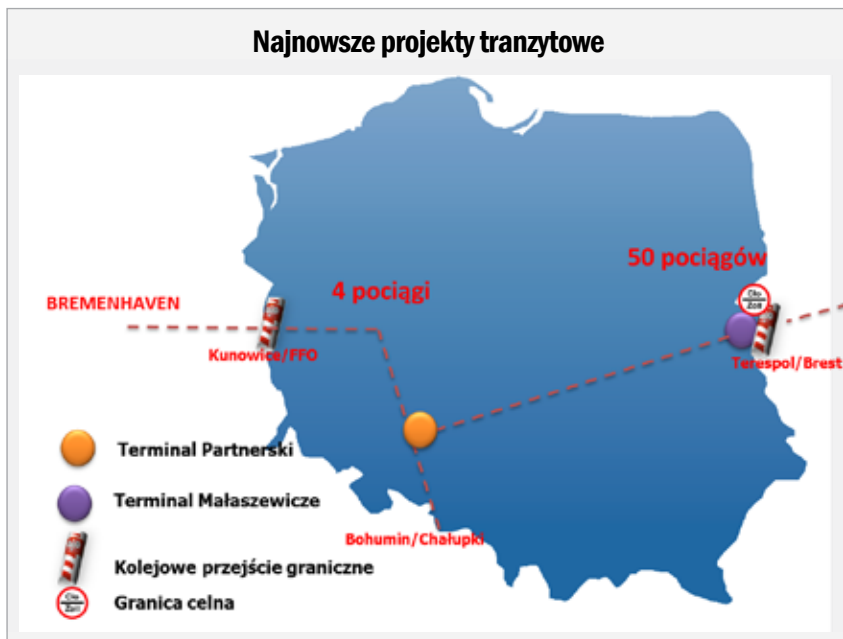
### Przewozy na osi Rosja – Czechy to ponad 22% całego tranzytu liczonego masą przewiezionych towarów. Nie ma natomiast specjalnego znaczenia kierunek z Rosji do Niemiec.

Entuzjazm ten studził nieco w trakcie debaty panelowej pt. „Ile intermodalności w przewozach towarowych naprawdę po-

micznie jak dotąd rosnąć. Według danych UTK w pierwszym kwartale 2013 r. wzrost ten wyniósł tylko 8%, biorąc pod uwagę pracę przewozową.

Czy ta dynamika rozwoju będzie kontynuowana? Jego zdaniem rynek intermodalu jest rynkiem specyficznym, na który czasami trudno mieć wpływ. Uważa on, że bardzo pozytywny scenariusz rozwoju portów morskich nie musi być równie pomyslny dla przewoźników kolejowych. Ci ostatni tracą bowiem wciąż w konkurencji z przewoźnikami drogowymi, którzy wywożą gros kontenerów z polskich portów. Szef Cargospedu zwrócił też uwagę na kwestię nierównomiernego rozlokowania w Polsce terminali kontenerowych. – Prawie każdy operator chce mieć własny terminal, najlepiej w sąsiedztwie innego – stwierdził. Do jakości i standardów technicznych niektórych z tych obiektów można mieć zastrzeżenia. Państwo powinno ingerować w ten proces, choćby poprzez właściwy rozdział środków unijnych. ◀

#### Najnowsze projekty tranzytowe



Franciszek Nietz

Bliska współpraca redakcji TSL Biznes z Biurem Prawnym Arena 561 owocuje licznymi opracowaniami z zakresu prawa transportowego i prawa pracy. Jasna i zrozumiała forma profesjonalnych publikacji, w zakresie tych trudnych i skomplikowanych tematów, jest dla przewoźników i zarządzających transportem niewątpliwym wsparciem merytorycznym, dzięki któremu mogą oni łatwiej i bezpieczniejsz prowadzić biznes.

Obszerne opracowania, które zamieszczamy na naszych łamach, są istotne dla

tematów złożonych i wymagających omówienia całości problemu. W branży transportowej stale pojawia się jednak wiele nowości prawnych. Już sama informacja o ich obowiązywaniu i opatrzenie krótkim komentarzem może być dla transportowców bezcenne. Biuro Prawne Arena 561 prowadzi takie doradztwo dla swoich klientów w postaci publikacji konkretnych wskazówek w serwisie [www.wytyczne.pl](http://www.wytyczne.pl).

Od aktualnego numeru czasopisma wybrane przez prawników firmy Arena 561

kazusy i wskazówki będą publikowane również na łamach TSL Biznes. Wierzymy, że bieżąca informacja o nowościach w prawie transportowym będzie szczególnie pomocna właścicielom i zarządzającym firmami transportowymi. Wytyczne dla transportu staną się comiesięczną, stałą rubryką dla naszych czytelników. Zarejestrowani czytelnicy będą je mogli również pobrać w wygodnej formie PDF ze strony [www.TSL-biznes.pl/Arena561](http://www.TSL-biznes.pl/Arena561)

Miroslaw Ganiec

## Wytyczne dla transportu – lipiec/sierpień 2013



### Wytyczna nr 2/2013

Ewidencja czasu pracy przedsiębiorców i kierowców nie zatrudnionych na podstawie umowy o pracę

Z dniem 16 lipca weszła w życie nowelizacja ustawy o czasie pracy kierowców (Dz.U. 2013, poz. 567). Swoim zakresem ustawa regulować będzie nie tylko czas pracy kierowców, ale również czas pracy:

- 1.) **przedsiębiorców osobiście wykonujących przewozy drogowe,**
- 2.) **osób niezatrudnionych przez przedsiębiorcę, lecz osobiście wykonujących przewozy drogowe na jego rzecz.**

Art. 26d.

1. Ewidencję czasu pracy przedsiębiorcy, o którym mowa w art. 1 pkt 1a, prowadzi ten przedsiębiorca.
2. Ewidencję czasu pracy osób, o których mowa w art. 1 pkt 1b, prowadzi podmiot, na rzecz którego wykonywany jest przewóz drogowy.
3. Przepis art. 25 ust. 1 stosuje się odpowiednio.

Art. 26e.

1. Ewidencję czasu pracy, o której mowa w art. 26d, przechowuje się przez okres dwóch lat po zakończeniu okresu nią objętego.
2. Podmiot, na rzecz którego wykonywany jest przewóz drogowy wydaje osobom, o których mowa w art. 1 pkt 1b, kopię ewidencji czasu pracy.

#### NASZ KOMENTARZ

Jako kontrowersyjną regulację można ocenić nowy obowiązek prowadzenia ewidencji czasu pracy przedsiębiorców, kierowców współpracujących na podstawie umowy cywilnej. Uzasadnieniem wprowadzenia obowiązku rejestrowania godzin pracy kierowców jest art. 2 ust 1 dyrektywy 2002/15/WE. Dyrektywa 2002/15/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie organizacji czasu pracy osób wykonujących czynności w trasie w zakresie transportu drogowego (Dz.Urz.2002, UE.L Nr 80, str. 35), ma na celu ustanowienie minimalnych wymagań w odniesieniu do organizacji czasu pracy w celu poprawy ochrony zdrowia i bezpieczeństwa osób wykonujących czynności w trasie, w zakresie transportu drogowego oraz poprawy bezpieczeństwa drogowego i dostosowanie warunków konkurencji (art. 1).

W związku z tym tygodniowy czas pracy, związany z realizacją zadania przewozowego osób niepozostających w stosunku pracy, nie może przekraczać przeciętnie 48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym, nieprzekraczającym 4 miesięcy. Może zostać jednak wydłużony do 60 godzin, jeżeli w przyjętym okresie rozliczeniowym nieprzekraczającym 4 miesięcy średni tygodniowy czas pracy nie przekroczy 48 godzin. Polska jako kraj członkowski, zamiast obowiązku rejestrowania czasu pracy,

nałożyła obowiązek sporządzania ewidencji czasu pracy kierowców niepozostających w stosunku pracy. Należy dodać, że przedsiębiorca obowiązany jest sam sobie prowadzić ewidencję, zaś osobom niezatrudnionym – ewidencję wykonuje podmiot, na rzecz którego wykonywany jest przewóz drogowy. Czyli, w tym drugim przypadku, każdy zleceniodawca prowadzi swojemu zleceniobiorcy można by rzec „ewidencję wycinkową”. W efekcie, ilu zleceniodawców, tyle będzie ewidencji.

Anna Bartkiewicz



foto: MAN Trucks

**Czytaj regularnie TSL Biznes**

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

Zamów bezpłatną e-prenumeratę:

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

## Wytyczna nr 3/2013

Wytyczna KE dot. odstępstwa od przepisów w zakresie minimalnego okresu odpoczynku i maksymalnego czasu prowadzenia pojazdu w celu znalezienia odpowiedniego miejsca postojowego – art. 12/561.

### Podejście, jakie należy zastosować:

Artykuł 12 zawiera przepisy pozwalające kierowcy na odstępstwo od wymogów w zakresie minimalnego okresu odpoczynku i maksymalnego czasu prowadzenia pojazdu, określonych w art. 6-9, w celu znalezienia odpowiedniego miejsca postoju. Artykuł ten nie upoważnia kierowcy do odstępstw od rozporządzenia z powodów, które były znane przed rozpoczęciem podróży. Został on wprowadzony, aby umożliwić kierowcom prawidłową reakcję w sytuacjach niespodziewanego braku możliwości spełnienia wymogów rozporządzenia w trakcie podróży, tj. w sytuacjach nadzwyczajnych trudności, niezależnych od woli kierowcy oraz ewidentnie nieuniknionych i niedających się przewidzieć, nawet przy zachowaniu najwyższej staranności. Odstępstwo ma również na celu zapewnienie bezpieczeństwa osób, pojazdu i ładunku oraz uwzględnienie w każdej sytuacji wymogu bezpieczeństwa drogowego. Takie sytuacje powodują powstanie wymienionych niżej obowiązków dla trzech kategorii podmiotów:

- 1) Przedsiębiorstwo transportowe musi uważnie planować przejazd kierowcy, tak aby był on bezpieczny i uwzględniał, na przykład, regularnie występujące na drogach korki, warunki atmosferyczne i dostęp do odpowiednich parkingów, innymi słowy musi tak organizować pracę, aby kierowcy mogli przestrzegać rozporządzenia i aby spełnić wymagania załodzców oraz firm ubezpieczeniowych w zakresie bezpieczeństwa w czasie postojów.
- 2) Kierowca musi bezwzględnie przestrzegać przepisów i nie przekraczać dopuszczalnego czasu prowadzenia pojazdu, za wyjątkiem wystąpienia nieprzewidzianych i wyjątkowych okoliczności, gdy nie jest w stanie przestrzegać rozporządzenia bez powodowania zagrożenia dla bezpieczeństwa drogowego, bezpieczeństwa osób, pojazdu i ładunku. Jeśli kierowca zdecyduje, że konieczne jest odstępstwo od rozporządzenia i że nie będzie ono zagrażało bezpieczeństwu drogowemu,

musi on/ona wskazać odręcznie charakter odstępstwa i jego przyczyny (w jakimkolwiek języku wspólnotowym, na wykresówce urządzenia rejestrującego lub na wydruku z urządzenia rejestrującego, albo w planie pracy), natychmiast po zatrzymaniu się.

- 3) Organ egzekwujący prawo powinien kierować się zawodową rozwagą kontrolując i oceniając kierowcę pod kątem zasadności naruszenia ograniczeń w zakresie czasu prowadzenia pojazdu. (Wytyczne Komisji Europejskiej PRAWO SOCIALNE W TRANSPORCIE DROGOWYM Rozporządzenie (WE) nr 561/2006, dyrektywa 2006/22/WE, rozporządzenie (EWG) nr 3821/85, Wytyczna nr 1)

### NASZ KOMENTARZ

Kierowca wykonujący międzynarodowy przewóz drogowy na rewersie wykresówki lub wydruku z tachografu cyfrowego, poza faktycznymi powodami przedłużenia czasu prowadzenia pojazdu lub skrócenia odpoczynku czy przerwy, może dodać numerację artykułu wpisując np. „art 12/561”. Ułatwi to przeprowadzenie kontroli drogowej przez zagraniczne służby. W przewozach krajowych nie ma konieczności podawania numeracji przepisu. Stosowanie powyższej wytycznej w praktyce wyklucza możliwości tłumaczenia naruszeń „pilnym załadunkiem/pilnym rozładunkiem”. Nie są to bowiem powody nieznanne przed rozpoczęciem wykonywania przewozu.

Iwona Szwed



## Wytyczna nr 4/2013

Brak pobrania danych z tachografu cyfrowego – kto powinien ponieść karę

Ustawa o transporcie drogowym (tj. Dz.U. 2012, poz. 1265 z zm.) przewiduje sankcje na określone podmioty, ponoszące odpowiedzialność za poszczególne naruszenia. I tak załącznik nr 1 przewiduje sankcje dla kierowców, załącznik nr 2 – dla zarządzających w przedsiębiorstwie, natomiast załącznik nr 3 – dla podmiotów wykonujących przewóz drogowy, czyli przewoźników.

Logicznym jest, że jeśli Ustawodawca sformułował wprost w załączniku nr 3 sankcję na przedsiębiorstwo, to jeśli nie wskazał jej wyraźnie w załączniku nr 2, zarządzający nie podlega ukaraniu z tego tytułu. Tak rzecz się ma w przypadku określenia w załączniku nr 3 następującej sankcji:

6.3.11.	Naruszenie obowiązku wczytywania danych z karty kierowcy – za każdego kierowcę	500
6.3.12.	Naruszenie obowiązku wczytywania danych urządzenia rejestrującego – za każdy pojazd	500

W załączniku nr 2 sformułowano sankcję na zarządzającego:

16.	Dopuszczenie do naruszenia przepisów o stosowaniu urządzeń rejestrujących samoczynnie prędkość jazdy, czas jazdy i odpoczynku oraz aktywności kierowcy	2000
-----	--	------

W związku z powyższym, jeśli urządzenie rejestrujące posiadało aktualną legalizację, funkcjonowało prawidłowo, rejestrowało wszystkie wymagane przepisami aktywności kierowcy, nie miała miejsca awaria, ani też kierowca nie próbował ingerować w działanie tego urządzenia, to kara grzywny na osobę zarządzającą transportem z ww. tytułu za niewczytanie danych z urządzenia rejestrującego jest bezzasadna i nie znajduje oparcia w obowiązujących przepisach prawa. Ustawodawca nie bez powodu wyselekcjonował naruszenie wczytywania danych z urządzenia rejestrującego, zakres kontroli w siedzibie przedsiębiorstwa obejmuje bowiem okres 12 miesięcy poprzedzających kontrolę.

Anna Bartkiewicz

## Czytaj regularnie TSL Biznes

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

Zamów bezpłatną e-prenumeratę:

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

# Oszust vs. spedytorzy – 2:0

Do konfrontacji oszustów ze spedytorami dochodzi dość często. W większości przypadków ci drudzy przegrywają, czasami bardzo boleśnie. Pomimo licznych przypadków oszustw w transporcie, trudno znaleźć wartościowe informacje o tym jak ich unikać. Niektórzy, co prawda, opisują metody działania oszustów transportowych i wskazują na zagrożenia jakie się z tym wiążą, jednak wciąż na ten temat mówi się zbyt mało, aby doprowadzić do zmiany mentalności i metod pracy spedytorów. Wierzmy jednak, że nasz artykuł uchroni choćby paru spedytorów.

W niniejszej publikacji oparłem się na przypadkach oszustw z udziałem jednego oszusta i dwóch spedytorów. I choć opisałem konkretne sprawy, artykuł nie ma na celu wytknięcia spedytorom braku kompetencji, a pokazanie jednej z metod działania oszustów oraz sposobów, za pomocą których można się przed nimi obronić. Mam nadzieję, że po lekturze artykułu zainteresowani czytelnicy wdrożą stosowne procedury, które pomogą im skutecznie zabezpieczyć się przed oszustami działającymi w opisany sposób.

Do konfrontacji stanął oszust z Rumunii. Miejsca po drugiej stronie zajęli dwaj spedytorzy z Polski. Ponieważ odbyło się to w tym samym czasie, „zawodnik” z Rumunii grał równocześnie z dwoma spedytorami. Łączna pula „nagród” w tych dwóch konfrontacjach wyniosła ponad 750 tys. zł.



Oszuści do zaboru towaru często wykorzystują pojazdy skradzione w różnych krajach. Podawane przez nich numery rejestracyjne mogą więc wskazywać kod rejonu rejestracji inny niż właściwy dla siedziby wskazanej firmy lub nawet inny kraj.



## 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.

## Runda pierwsza – rozgrzewka

Każdy ze spedytorów otrzymał zlecenie przewiezienia towaru z Polski za granicę, obaj zamieścili oferty na jednej z wiodących giełd pojazdów i ładunków. Z każdym z nich, praktycznie w tym samym czasie, telefonicznie skontaktował się oszust i zaoferował przewóz towaru, powołując się na oferty zamieszczone na giełdzie transportowej. Niespełna godzinę później oszust przesłał mailem każdemu z nich dokumenty: licencję transportową, polisę OCP, certyfikat rejestracji firmy, karnet TIR oraz numery rejestracyjne ciągnika i naczepy. Wszystkie dokumenty przesłane spedytorom były identyczne i dotyczyły rumuńskiej firmy. Oszust występował pod inną nazwą, przedsiębiorstwa rzekomo pracującego dla firmy, której dokumentami się posługiwał.

## Runda druga – czy są asy w rękawach?

Spedytorzy, zgodnie ze sztuką, rozpoczęli weryfikację oszusta (na tym etapie jeszcze oferenta). Pierwszy z nich telefonicznie potwierdził polisę OCP w zakładzie ubezpieczeń, który ją wystawił. Po znalezieniu w internecie firmy, którą oszust rzekomo reprezentował, podjął kontakt telefoniczny na numer stacjonarny, nie zwrócił jednak

uwagi, że numer telefonu, na który dzwonił nie jest numerem telefonu w miejscu siedziby firmy, a numerem z miejscowości leżącej w sąsiednim kraju. Zwrócił natomiast uwagę na niezgodność posiadacza pojazdów, które oszust wskazał do wykonania przewozu, jednakże po informacji uzyskanej od oszusta uznał niezgodność za wyjaśnioną.

Drugi ze spedytorów nie miał aż tyle pomysłów, gdyż weryfikację ograniczył jedynie do sprawdzenia firmy w europejskim rejestrze VAT oraz do wzrokowego sprawdzenia danych w otrzymanych od niego dokumentach i ich zgodności z rejestrem VAT. Firmy, w imieniu której oszust uzgadniał umowę, nie starał się znaleźć w internecie. Żaden ze spedytorów nie sprawdził, czy firmy, którą reprezentował oszust i której dokumentami się posługiwał, były użytkownikami giełdy, na której pierwotnie wystawiona była oferta.

## Runda trzecia – nie jest dobrze

Po dokonaniu „weryfikacji” obaj spedytorzy zlecieli oszustowi przewozy ładunków, do zorganizowania których zostali zaangażowani. Zaawizowali nadawcom załadunki, podali numery rejestracyjne pojazdów (właściwie jeden i ten sam) oraz dane kierowców (obaj kierowcy nosili nazwiska nie wskazujące na rumuńskie

pochodzenie) i... oczekiwali na realizację przewozów. Pierwszy ze spedytorów po telefonicznym kontakcie oszusta przed załadunkiem towaru nabrał co prawda pewnych podejrzeń, jednakże nakierowany przez rozmówcę nie odwołał załadunku.

### Runda czwarta – widmo porażki

Ładunki zostały podjęte w odstępie 3-dniowym, zestawem o tych samych numerach rejestracyjnych. I spedytorzy zapewne wygraliby ten mecz, gdyby nie fakt, że towar nigdy nie dotarł do odbiorców.

### Wynik pojedynku

Jak wynika z powyższego komentarza, od początku zdecydowaną przewagę miał oszust i praktycznie przez wszystkie rundy nie dał spedytorom żadnych szans. Moż-

- polisa OCP została przez pierwszego spedytora pozytywnie zweryfikowana w zakładzie ubezpieczeń; drugi ze spedytorów nie zweryfikował autentyczności polisy OCP,
- pierwszy ze spedytorów zweryfikował zgodność danych zawartych w otrzymanych od oszusta dokumentach z informacjami uzyskanymi w internecie drugi; ograniczył się jedynie do sprawdzenia firmy w europejskim rejestrze VAT i wzrokowej weryfikacji dokumentów,
- pierwszy ze spedytorów podjął próbę weryfikacji oszusta za pomocą numeru telefonu stacjonarnego uzyskanego z internetu, nie sprawdził jednak, czy ustalony numer telefonu należy faktycznie do firmy, której dokumenty zostały mu przedstawione (de facto ustalony numer nie był numerem ru-



**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.info](http://www.cds-odszkodowania.info)

## Oszuści zazwyczaj działają w sposób zorganizowany. W takiej grupie przestępczej często uczestniczą przestępcy różnych narodowości, dokumenty tożsamości oraz język, którymi się posługują również wskazują na różne kraje.

na zadać pytanie, czy oszust był tak dobry, czy jego przeciwnicy byli tak słabi? Pierwszy ze spedytorów wykazał się wprawdzie zadawalającą techniką, ale to nie pozwoliło na zdobycie punktu. Drugi okazał się dużo słabszy technicznie od swojego kolegi, czego efektem była oczywista porażka. I choć były szanse na 1:1, mecz zakończył się wynikiem 2:0 dla „zawodnika” z Rumunii i to on zgarnął całą pulę.

Taki wynik raczej nie powinien dziwić, albowiem błędy popełnione przez spedytorów są oczywiste. Główne z nich to:

- drugi spedytor otrzymał informację, że oszust wie o ładunku z giełdy transportowej, żaden z nich jednak nie sprawdził, czy na owej giełdzie zarejestrowane są firmy, których nazwą i dokumentami posługiwał się oszust,
  - żaden ze spedytorów nie zweryfikował, czy numery rejestracyjne podane przez oszusta są numerami rumuńskimi i czy pojazdy są zarejestrowane w miejscu siedziby firmy, w imieniu której występował oszust – podane numery rejestracyjne wskazywały kod rejonu rejestracji inny niż dla rejonu siedziby wskazanej firmy,
- muńskim); drugi spedytor nie podjął próby zweryfikowania oszusta za pomocą numeru telefonu stacjonarnego,
- z pierwszym i drugim spedytorem oszust kontaktował się za pomocą telefonu komórkowego; żaden z nich nie poprosił oszusta o podanie numeru telefonu stacjonarnego do firmy w imieniu której występował, żaden z nich nie ustalił właściwego numeru do tej firmy i nie skontaktował się z jej pracownikami w celu weryfikacji osoby kontaktującej się z nimi,

## 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)

**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)

- ▶ pierwszy ze spedytorów miał telefoniczny kontakt z kierowcą i jego zdaniem nie mówił on w języku rumuńskim, co wprawdzie wzbudziło jego wątpliwości, jednakże nie spowodowało wstrzymania załadunku; drugi ze spedytorów nie miał okazji rozmawiać z kierowcą, przyjął dane otrzymane od oszusta jako wiarygodne.

### Co poprawić?

Co zatem musimy poprawić, aby konfrontacje z oszustami nie kończyły się przegrana? Jak widać, do poprawienia jest dużo. Aby nie przegrywać z oszustami należy wiedzieć, że:

**Oszuści zazwyczaj działają w sposób zorganizowany. W takiej grupie przestępczej często uczestniczą przestępcy różnych narodowości, dokumenty tożsamości oraz język, którymi się posługują również wskazują na różne kraje.** Analizowane przypadki potwierdzają, że oszuści najczęściej pochodzą z Rumunii, Węgier, Bułgarii, Słowacji i Mołdawii, choć wykorzystywane są również dokumenty z innych krajów, takich jak Ukraina, Słowenia a także Włochy. Nie oznacza to, że

ten przestępczy proceder nie jest uprawiany również w Polsce. Niemniej jednak, z powodu łatwiejszego dostępu do danych rejestrowych, a tym samym większych możliwości weryfikacji oferentów i ujawnienia ich faktycznych zamiarów, większość oszustów działających na obszarze Polski, to oszuści z krajów południowych. W ich przypadku spedytorzy mają ograniczone możliwości weryfikacji, a bariera językowa często uniemożliwia właściwą ocenę dokumentów i samych oferentów.

Polisa OCP nie jest głównym, a już nie jedynym dokumentem potwierdzającym wiarygodność oferentów i wymagającym weryfikacji. W większości przypadków polisy OCP są autentyczne, gdyż albo zostały zawarte przez firmy, pod które podszywają się oszuści, albo też zawarte (i nawet opłacone) przez samych oszustów. A więc weryfikacja polisy w niewielkim stopniu pozwala na ujawnienie oszusta.

### Warunkiem niezbędnym przed wykonaniem telefonu jest upewnienie się, że ustalony numer należy do firmy której dokumenty zostały przedstawione.

**Dokumenty otrzymywane od oszustów** w większości przypadków są autentyczne, gdyż oszuści najczęściej podszywają się pod istniejące firmy. Weryfikacja danych w odpowiednich rejestrach pozwala na weryfikację autentyczności firmy oznaczonej w dokumentach, nie pozwala jednak na ujawnienie oszusta, który posługuje się takimi dokumentami. Oszuści często jednak legitymują się dokumentami już nieistniejących firm, co uzasadnia podejmowanie przez spedytorów działań weryfikujących we wszystkich możliwych źródłach (europejski rejestr VAT, rejestry przedsiębiorców, rejestry wydanych

licencji, krajowe ewidencje działalności gospodarczej, itp.). W takich przypadkach weryfikacja dokumentów oferenta może doprowadzić do ujawnienia oszusta.

**Weryfikacja oferenta za pomocą numeru telefonu stacjonarnego uzyskanego z internetu jest jedną z głównych metod jego weryfikacji.** Oszuści często zakładają na różnych darmowych stronach internetowych fałszywe wizytówki, podając numer telefonu do osoby biorącej udział w oszustwie. Często są to numery telefonów z rejonów lub krajów, innych niż właściwy dla siedziby firmy, której dokumentami posługuje się oszust. Dlatego też **WARUNKIEM NIEZBĘDNYM** przed wykonaniem telefonu jest upewnienie się, że ustalony numer należy do firmy której dokumenty zostały przedstawione.

W przypadku, **gdy oferent kontaktuje się ze spedytorem za pomocą telefonu komórkowego, NIEZBĘDNE jest zapytanie go o numer telefonu stacjonarnego do fir-**

**my w imieniu której występuje, lub której dokumentami się posługuje.** W przypadku złożenia oferty przez oszusta istnieje duże prawdopodobieństwo, że zrezygnuje on z próby przejęcia zlecenia, gdyż podanie właściwego numeru telefonu niewątpliwie może spowodować ujawnienie jego zamiarów. Nie należy jednak wykluczać, że oszust poda żądany numer telefonu, jednak może to być numer do osoby biorącej udział w oszustwie. W takiej sytuacji **BEZWZGLĘDNIE NALEŻY** potwierdzić, czy podany przez oferenta numer jest numerem do firmy, której dokumentami on się posługuje.

Oszuści najczęściej podszywają się pod firmy, które nie są zarejestrowane na giełdach transportowych, rzadko natomiast podszywają się pod zarejestrowanych przewoźników, gdyż próba kontaktu za pośrednictwem komunikatora (jeżeli giełda daje taką możliwość) może doprowadzić do ujawnienia oszusta. Zdarzają się również przypadki, że oszuści dokonują włamań na konta uprawnionych użytkowników giełd transportowych, co pozwala im na korzystanie ze wszystkich możliwych narzędzi, w tym również komunikatora. To jednak wymaga dysponowania szerszą wiedzą i podobnych przypadków jest zdecydowanie mniej. Zatem w sytuacji, **gdy oferent powoła się na ofertę przewozu zamieszczoną na giełdzie transportowej, KONIECZNE jest sprawdzenie firmy na giełdzie** i ewentualne



W sytuacji, gdy mamy do czynienia z oferentem zagranicznym z krajów południowych, należy zastosować bardziej szczegółową metodę weryfikacji, np. ustalić numer telefonu i skontaktować się z firmą na którą oferent się powołuje

## Oszust kontra spedytor – 11 metod jak wygrać z oszustami

Metody weryfikacji podwykonawców i ich skuteczności w ujawnieniu oszusta:

Lp.	Metoda weryfikacji	Podmiot weryfikowany	Poziom skuteczności
1.	Poproszenie oferenta o podanie numeru telefonu stacjonarnego do firmy, w imieniu której oferent występuje i której dokumentami się posługuje.	Oszust	Bardzo duży
2.	Wykonanie telefonu na ustalony przez siebie w internecie lub w innych źródłach (rejstry: przedsiębiorców, VAT, wydanych licencji, giełdy transportowe, itp.) numer i dokonanie weryfikacji osoby składającej ofertę oraz potwierdzenie autentyczności oferty przewozu. <i>Uwaga:</i> W przypadku ustalania numeru telefonu w internecie należy go potwierdzić na co najmniej trzech niezależnych stronach internetowych – w sieci mogą być fałszywe wizytówki.	Oszust	Bardzo duży
3.	Sprawdzenie wiarygodności firmy oferenta w ogólnodostępnych europejskich lub krajowych rejestrach przedsiębiorców, VAT, wydanych licencji oraz na giełdach transportowych. <i>Założenie:</i> firma nie istnieje.	Oszust	Bardzo duży
4.	Sprawdzenie opinii o firmie oferenta na giełdach transportowych i forach internetowych. <i>Uwaga:</i> W sytuacji, gdy uzyskane informacje potwierdzą, że w przeszłości oszust podpisał się pod tę firmę, może to być przesłanką świadcząca o próbie przejęcia towaru przez tego samego lub innego oszusta. <i>Zalecenie:</i> Jeżeli taki oferent nie był wnikliwie zweryfikowany, należy go ponownie zweryfikować według metod opisanych w pkt. 1 i 2.	Oszust	Duży
5.	Uzyskanie od oferenta (głównie z krajów południowych) informacji o zmianie numerów rejestracyjnych pojazdów i/lub kierowcy. <i>Uwaga:</i> Taka informacja może być przesłanką świadcząca o próbie przejęcia towaru przez oszusta. <i>Zalecenie:</i> Jeżeli taki oferent nie był wnikliwie zweryfikowany, należy go ponownie zweryfikować według metod opisanych w pkt. 1 i 2.	Oszust (przesłanka)	Średni
6.	Stwierdzenie, że w przewozie biorą udział osoby różnych narodowości (głównie z krajów południowych). <i>Uwaga:</i> Taka informacja może być przesłanką świadcząca o próbie przejęcia towaru przez oszusta. <i>Zalecenie:</i> Jeżeli taki oferent nie był wnikliwie zweryfikowany, należy go ponownie zweryfikować według metod opisanych w pkt. 1 i 2.	Oszust (przesłanka)	Średni
7.	Potwierdzenie zgodności kraju i rejonu rejestracji pojazdu z adresem siedziby firmy, której dokumentami oferent się posługuje.	Oszust (przesłanka)	Mały
8.	Sprawdzenie wiarygodności firmy oferenta w ogólnodostępnych europejskich lub krajowych rejestrach przedsiębiorców, VAT, wydanych licencji oraz na giełdach transportowych. <i>Założenie:</i> firma istnieje.	Firma, której dokumentami posługuje się oferent	Bardzo mały
9.	Sprawdzenie zgodności danych na otrzymanych dokumentach i polisie OCP z danymi uzyskanymi w internecie lub w innych źródłach.	Firma, której dokumentami posługuje się oferent	Bardzo mały
10.	Potwierdzenie autentyczności polisy OCP w zakładzie ubezpieczeń, który ją wystawił.	Firma, której dokumentami posługuje się oferent	Bardzo mały
11.	Wykonanie telefonu na podany przez oferenta numer w celu weryfikacji osoby składającej ofertę oraz potwierdzenia autentyczności oferty przewozu.	Oszust	Metoda nieskuteczna

Rozwinięcie w artykule "Oszust kontra spedytorzy – 2:0" w miesięczniku TSL Biznes 7-8/2013

**Czytaj regularnie TSL Biznes**

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

Zamów bezpłatną e-prenumeratę:

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

wykorzystanie danych tam znajdujących się, a w szczególności numerów telefonów kontaktowych, które mogą być pomocne do dalszej weryfikacji oferenta. Brak takiej firmy na giełdzie transportowej powinien wzbudzić wątpliwość co do zamiarów oferenta i doprowadzić do szczegółowej analizy otrzymanej oferty.

Przewoźnik nie musi być właścicielem pojazdów, aby przy ich użyciu wykonywać przewozy. Jednak w sytuacji, gdy mamy do czynienia ze splotem kilku okoliczności, np. oferent dzwoni w imieniu kogoś innego, ma wiedzę o frachcie z giełdy, pochodzi z jednego z krajów bałkańskich, spedytor powinien również zweryfikować, **czy pojazdy podane przez oferenta są zarejestrowane na firmę, której dokumentami się posługuje**. Oszuści do zaboru towaru często bowiem wykorzystują pojazdy skradzione w różnych krajach. Podawane przez nich numery rejestracyjne mogą więc wskazywać kod rejonu rejestracji inny niż właściwy dla siedziby wskazanej firmy lub nawet inny kraj.



W sytuacji, gdy **dane kierowcy (imię i nazwisko), otrzymany skan dokumentu tożsamości lub język, którym się posługuje** będą wskazywały na inny kraj pochodzenia aniżeli firma określona w dokumentach, którymi posługuje się oferent, **NALEŻY BEZWZGLĘDNIE** sprawdzić, czy nie ma innych wątpliwości co do zamiarów oferenta.

Oferenci często korzystają z darmowych adresów mailowych założonych na różnych stronach i portalach internetowych, co uniemożliwia ich identyfikację. Takimi adresami mailowymi posługują się również oszuści. Metodami operacyjnymi oczywiście można ustalić kraj lub nawet miejscowość, z których mail został wysłany, jednak spedytorzy zwykle takiej możliwości nie mają. **W sytuacji, gdy mamy do czynienia z oferentem zagranicznym z krajów południowych, NALEŻY zastosować bardziej szczegółową metodę weryfikacji**, np. ustalić numer telefonu i skontaktować się z firmą, na którą oferent się powołuje.

W sytuacji, gdy oszust otrzymał zlecenie przewozu, **bardzo często dochodzi do zmiany kierowcy i/lub pojazdów, które zostały wcześniej podane spedytorowi**. Wynika to najprawdopodobniej z faktu, że oszust w chwili ustalania warunków przewozu nie wie jakim konkretnym pojazdem będzie dysponował w dacie załadunku, gdyż pojazd nie został jeszcze skradziony. Numery rejestracyjne podawane przy zawieraniu umowy mogą być więc fikcyjne i spedytor już na tym etapie powinien to ocenić i w razie wątpliwości odpowiednio zareagować. Uzyskanie od oferenta informacji o zmianie pojazdu odbywa się jeszcze przed załadun-

### Zwyczaj polisy OCP są autentyczne, gdyż albo zostały zawarte przez firmy, pod które podszywają się oszuści, albo zawarte (i nawet opłacone) przez samych oszustów.

kiem, zatem spedytor na tym etapie może jeszcze podjąć działania weryfikujące bez ryzyka utraty ładunku.

#### Czułość na każdym kroku

Oczywiście podane metody powinny być stosowane, gdy otrzymujemy kontakt od nieznannej osoby, która oferuje przewóz towaru powołując się (lub nie) na naszą ofertę zamieszczoną na giełdzie transportowej. Stosowanie podanych metod jest szczególnie zalecane, gdy nieznanemu oferentowi posługuje się dokumentami firmy lub legitymuje się pochodzeniem z krajów południowych, takich jak Rumunia, Węgry, Bułgaria, Sło-

żowym, ale również zasadą bardzo ograniczonego zaufania, szczególnie w odniesieniu do nowych oferentów, a zwłaszcza tych z krajów południowej Europy. Nie oznacza to wcale, że wszyscy obywatele lub przedsiębiorcy z tych krajów są oszustami. Statystyki szkodowe niestety nie są zbyt łaskawe dla tych nacji, a to za sprawą oszustów, z którymi – póki co – nasi spedytorzy przegrywają z kretesem. Jaki jest bilans konfrontacji z okresu ostatniej dekady? Zapewne należałoby w tym celu przestudiować setki, jeśli nie tysiące, przypadków. Na przykładzie dwóch analizowanych spraw nasi spedytorzy odnieśli dwie porażki i dali zarobić oszustom całkiem niemałe pieniądze.

Tak więc każdy spedytor powinien kierować się nie tylko wynikiem sprzeda-

żowym, ale również zasadą bardzo ograniczonego zaufania, szczególnie w odniesieniu do nowych oferentów, a zwłaszcza tych z krajów południowej Europy. Nie oznacza to wcale, że wszyscy obywatele lub przedsiębiorcy z tych krajów są oszustami. Statystyki szkodowe niestety nie są zbyt łaskawe dla tych nacji, a to za sprawą oszustów, z którymi – póki co – nasi spedytorzy przegrywają z kretesem. Jaki jest bilans konfrontacji z okresu ostatniej dekady? Zapewne należałoby w tym celu przestudiować setki, jeśli nie tysiące, przypadków. Na przykładzie dwóch analizowanych spraw nasi spedytorzy odnieśli dwie porażki i dali zarobić oszustom całkiem niemałe pieniądze.

### Kraj pochodzenia wynikający z dokumentów nie ma znaczenia, bowiem oszuści podszywają się pod przewoźników z innych krajów.

wacja, Mołdawii oraz Ukraina, Słowenia i Włochy. Oczywiście najskuteczniejszymi z nich są metody określone w pkt. 1 i 2, a w sytuacji, gdy firma nie istnieje, również metoda określona w pkt. 3. Praktyka wskazuje jednak, że spedytorzy w celu weryfikacji przewoźników najczęściej stosują metody określone w pkt. 8-10, co pozwala wprawdzie na zweryfikowanie firmy, której dokumenty otrzymują, ale praktycznie nie daje szans na ujawnienie oszusta.

Należy również wiedzieć, że oszuści – w celu wzbudzenia zaufania – wykonują dla spedycji kilka przewozów mniej wartościowych towarów. Jeżeli spedytor nie dokonał należytej weryfikacji przewoźnika przy

Czy nasze środowisko spedycyjne jest gotowe do podejmowania rękawic rzuconych przez oszustów? Jak widać jeszcze nie, skoro pracownicy operacyjni popełniają tak rażące błędy. Zmiana stanu rzeczy leży wyłącznie w gestii osób zarządzających firmami spedycyjnymi – jeśli oni zobaczą ryzyko, z całą pewnością będą tę sytuację zmieniać. Ale muszą ją najpierw zmienić u siebie – nawet najlepsze polisy OCS nie ochronią od tak rażących błędów. ◀

**Jerzy Różyk**  
ekspert ds. oceny ryzyka w transporcie  
i ubezpieczeń transportowych  
CDS Kancelaria Brokerska  
www.cds-odszkodowania.info

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.



# Nowy standard obsługi **2000** urządzeń mobilnych w tym roku

DB Schenker Logistics wprowadza urządzenia mobilne w dystrybucji przesyłek drobnicowych i paczkowych.

**Informacja dla Klienta w czasie rzeczywistym!**

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