

WRZESIEŃ – 9/2013 (39)

TSL **biznes**

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

Logistyka
branży elektronicznej

PALETOWE
standardy i nowości

Transport intermodalny
wskaźniki wzrostu
już nie imponują

PARTNER WYDANIA



Ryczałty za noclegi
czyli kierowcy kontra przewoźnicy cd.

8-9 października 2013 r., Hotel Polonia Palace, Warszawa

X FORUM POLSKICH MENEDŻERÓW LOGISTYKI



**Doroczne spotkanie najlepszych ekspertów
branży logistycznej**

ZAINSPIRUJ SIĘ wystąpieniami i debatami
DYSKUTUJ o najważniejszych zagadnieniach branży
ZDOBĄDŹ praktyczną wiedzę
SPOTKAJ najlepszych ekspertów i praktyków
DOŁĄCZ do Akademii Menedżera Logistyki
POZNAJ wyniki unikatowego raportu z okazji 10-lecia Forum

Wśród prelegentów m.in.:



Jos Marinus
European Logistics
Association



Tomasz Warsza
Ministerstwo Transportu,
Budownictwa i Gospodarki
Morskiej



dr Stanisław Krzyżaniak
Instytut Logistyki
i Magazynowania



Piotr Wrzeszcz
Mars Polska



Katarzyna Kowalska
Leroy Merlin

Dołącz do ponad **1800 specjalistów**, którzy wzięli udział w Forum!

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

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



Świat cały czas idzie do przodu, a kto się nie rozwija, ten się cofa - ta maksyma towarzyszy nam w pracy cały czas. Idąc za tym hasłem wchodzimy w kolejny etap zmian.

Z pewnością słyszeli Państwo o amerykańskim wydaniu Newsweeka, które zaniechało wydawania papierowej wersji, przenosząc się w pełni do internetu. Czy taki los spotka całą prasę drukowaną? Czy czeka nas świat bez gazet? Naszym zdaniem - jeszcze nie teraz, zwłaszcza w odniesieniu do periodyków specjalistycznych i branżowych. Dlatego TSL Biznes, zgodnie zresztą z oczekiwaniami czytelników, wciąż dostępny będzie w formie papierowej.

Jednak dla zwolenników prasy elektronicznej również mamy dobrą wiadomość. Po okresie wcześniejszych testów od teraz udostępniamy e-wydanie naszego miesięcznika wszystkim zainteresowanym. Co więcej, wszyscy zarejestrowani użytkownicy naszych nowych stron internetowych mogą czytać bieżące i archiwalne wydania TSL Biznes oraz Truck & Van całkowicie za darmo, a z czasem będą mogli skorzystać również z innych udogodnień i korzyści. Wystarczy tylko odwiedzić naszą stronę internetową i wypełnić prosty formularz rejestracyjny, do czego zachęcam już dziś.

Tymczasem zarówno tych „papierowych”, jak i „elektronicznych” czytelników zapraszam do lektury najnowszego wydania TSL Biznes.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

Czytaj również:



www.truck-van.pl

W numerze

> Wydarzenia

Targi Trans Poland 2013
Pierwsza edycja bogata w atrakcje.....6

> Logistyka

Delikatnie i z potencjałem
Logistyka w branży elektronicznej.....8
Doświadczenie - rzecz podstawowa 12
High-tech - dobro
coraz powszechniejsze..... 14
Zminimalizować przestoje..... 16
Tanio i efektywnie, to czysta utopia..... 18
Logistyka z systemem wartości..... 22

> Finansowanie

Koniec ze stagnacją..... 24

> Logistyka - technologia

Łatwiejsze zarządzanie paletami
dzięki standardom 28
Palety INKA w formacie kontenerowym 30
LPR kontynuuje europejską ekspansję 33

> Transport intermodalny

Kontenery jadą koleją..... 34
Wskaźniki wzrostu już nie imponują..... 38
Efekt dalekosiężnej polityki..... 41
Dłuższe życie kontenera 42
Dostosować podaż do popytu..... 44
Gigant w gdańskim DCT 46

TEMAT NUMERU

Logistyka branży elektronicznej i high-tech

Branża elektroniczna to jeden z tych obszarów rynku, gdzie wymagana jest od firm logistycznych wyjątkowa dbałość o szczegóły. Specyfika produktu w połączeniu z wymogami rynku sprawiają, że oczekiwania względem nich są tu stosunkowo wysokie.

> Transport kolejowy

Drugi na rynku kolejowym..... 48
Trzy scenariusze do wyboru 50
Otwarta droga do prywatyzacji 54

> Transport miejski

Tramino już w Jenie!..... 57

> Transport drogowy

Turcy mogą zagrozić
polskim przewoźnikom..... 58
Czeskie myto z rabatami 61
Nowe funkcje interLAN SPEED 62
Systemy Transics w sektorze TSL..... 63

> Prawo

Ryczałty za noclegi, czyli kierowcy kontra przewoźnicy - cd..... 64
Wytyczne dla transportu 9/2013 66
Dlaczego Polak jest mądry dopiero po szkodziu? 68

Prenumerata
- strona 71

Nowy adres redakcji

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORTU-SPECYJALNOŚĆ LOGISTYKA

ul. L.Staffa 31, 01-884 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. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

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

Współpraca
Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki,
Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz
Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek
Nietz, Dorota Raben, Jerzy Różyk, Radosław
Sitek, 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

**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:



Pierwsza edycja bogata w atrakcje

Szerokie grono wystawców, w tym ponad połowa z zagranicy, konferencje, panele dyskusyjne, a także obecność najważniejszych osób w branży – to atrakcje pierwszej edycji Międzynarodowych Targów Transportu i Logistyki Trans Poland 2013, które odbędą się w dniach 26-28 listopada w warszawskim Centrum EXPO XXI.

Będzie to jedno z najważniejszych wydarzeń branży transportowej w tym roku. Targi Trans Poland 2013 organizowane są na wzór moskiewskich Trans Russia, które z kolei zaliczane są do najważniejszych targów transportowych w Europie. Teraz pojawiła się szansa, by również Warszawa stała się znaczącym punktem na mapie branżowych spotkań.

Wśród wystawców Trans Poland 2013 znajdują się m.in. firmy transportowe, spedy-



cyjne (kolejowe, drogowe, morskie); producenci taboru transportowego; wytwórcy części i podzespołów w różnych sektorach transportu; producenci systemów transportu wewnętrznego i wyposażenia magazynów; producenci rozwiązań z zakresu ITS oraz systemów zarządzania transportem.

Promowany transport intermodalny

Jednym z wiodących tematów będzie transport intermodalny, który uważany jest za przyszłość branży. Od kilku lat wzrasta w Polsce wolumen przewozów intermodalnych w ogólnym transporcie ładunków (o 6% w I kwartale br. w porównaniu z tym samym okresem 2012 r., dane UTK). Udział

intermodalu w transporcie kolejowym wynosi dziś ok. 4%. W tym ostatnim wciąż daleko nam do Niemiec czy Norwegii, gdzie analogiczny wskaźnik wynosi odpowiednio 30 i 60%. Biorąc pod uwagę, że do transportu intermodalnego dużą wagę przykładają Unia Europejska, nie ma wątpliwości, że ten segment transportu ma przed sobą ogromne perspektywy rozwoju w naszym kraju.

– Ze względu na oparcie tematyki targów o transport intermodalny, obserwujemy duże zainteresowanie całej branży: sektora drogowego, kolejowego portów i terminali przeładunkowych, a także powierzchni magazynowych. Organizujemy pierwszą w Polsce i tej części Europy platformę biznesową, zrzeszającą przedstawicieli wszystkich segmentów branży – mówi Paweł Konowalek, project manager Trans Poland 2013.

Promowaniu transportu intermodalnego będzie też służyła konferencja, która odbędzie się podczas targów Trans Poland 2013, zatytułowana „INTERMODAL 2014 – Szanse i bariery rozwoju transportu in-

Biorąc pod uwagę, że do transportu intermodalnego dużą wagę przykładają Unia Europejska, nie ma wątpliwości, że ten segment transportu ma przed sobą ogromne perspektywy rozwoju w naszym kraju.

termodalnego w Polsce”. Jej organizatorami są: Fundacja CATI, Akademia Leona Koźmińskiego oraz Instytut Logistyki i Magazynowania, a głos zabiorą m.in. przedstawiciele Ministerstwa Transportu, Urzędu Transportu Kolejowego oraz PKP PLK. Konferencję zakończy panel dysku-



Program Trans Poland 2013
<http://trans-poland.pl/program>

Dodatkowe informacje:
 Paweł Konowalek
 tel.: +48 22 395 66 94
transport@lentewenc.com

syjny z udziałem przedstawicieli m.in.: PKP CARGO, CTL Logistics, Cargosped, DCT, Port Hamburg i innych.

Praktyczna rada

Drugiego dnia targów zapraszamy na otwarte „Spotkania transportowe”, organizowane przez TSL Biznes i Truck & Van. Te-

matem przewodnim będą zmiany w transporcie i logistyce, nadchodzące w roku 2014. Praktycznych porad udzieli eksperci specjalizujący się m.in. w prawie transportowym.

Kolejną z atrakcji Trans Poland 2013 będą konferencje zorganizowane przez Służbę Celną. Uczestnicy dowiedzą się, jak przebiegają prace nad elektronicznym systemem obsługi celnej E-CŁO oraz jakie ułatwienia przygotowali celnicy dla przedsiębiorców w latach 2012-13. Opowie o tym Piotr Pogorzelski, zastępca dyrektora Departamentu Polityki Celnej Ministerstwa Finansów. W czasie trwania całych targów Trans Poland 2013, przedstawiciele Służby Celnej będą do dyspozycji wystawców i odwiedzających na przygotowanym dla nich stoisku. ◀

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Drugiego dnia targów zapraszamy na otwarte „Spotkania transportowe”, organizowane przez redakcję miesięczników TSL Biznes i Truck & Van – „Jak radzić sobie ze zmianami w transporcie i logistyce, czyli co przyniesie rok 2014”. Więcej informacji już wkrótce na stronie:

www.tsl-biznes.pl/SPOTKANIA



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)

Od października 2012 roku Wyższa Szkoła Logistyki realizuje projekt „Orientacja na jakość, kurs na przyszłość”. Jego głównym celem jest podniesienie jakości funkcjonowania oraz potencjału rozwojowego WSL, poprzez wdrożenie wypracowanego Modelu Zarządzania Jakością i Kontroli Jakości w obszarze kształcenia, relacji z przedsiębiorcami i zarządzania uczelnią. 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. W gronie firm wspierających projekt znajdują się: CHEP Polska Sp. z o.o., SIEMENS Sp. z o.o., KUEHNE+NAGEL, DHL Express Sp. z o.o., PROMAG S.A., JAS-FBG S.A., Polzug Intermodal Polska Sp. z o.o., Raben Management Services Sp. z o.o. oraz Jeronimo Martins Polska S.A.

Pracodawcy będą konsultować i oceniać treści kształcenia, dzielić się praktyczną wiedzą w ramach telewykładów, a także opracują model kompetencyjny wzorcowego absolwenta WSL. Wszystkie te działania mają korzystnie wpłynąć zarówno na rozwój uczelni, jak i na poziom i jakość wykształcenia jej absolwentów. O tym, jakie korzyści z udziału w projekcie płyną dla pracodawców mówi Piotr Strykowski, Dyrektor Centrum Dystrybucyjnego Jeronimo Martins Polska S.A. w Kostrzynie.

Jeronimo Martins Polska angażuje się w projekt w pełnym zakresie, jakich efektów Państwo oczekują?

Z punktu widzenia naszego biznesu logistyka i nieustanny rozwój w tym obszarze jest kluczowy. W ciągu kilkunastu lat funkcjonowania na polskim rynku zgromadziliśmy wiele cennych doświadczeń w zakresie logistyki i zarządzania łańcuchem dostaw. Projekt z WSL daje nam szansę, aby podzielić się tymi dobrymi praktykami z młodymi ludźmi.

Jakie korzyści płynące z realizacji projektu zdecydowały o zaangażowaniu Jeronimo Martins Polska w to przedsięwzięcie?

Projekt generuje korzyści dla wszystkich stron, pracodawców, uczelni oraz studentów. Pracodawcy mają realną szansę, aby wpłynąć na poprawę poziomu kształcenia przyszłej kadry logistycznej w Polsce oraz dopasować jej poziom do swoich potrzeb. Uczelnia zyskuje na prestiżu, co w dłuższej perspektywie przełoży się na wyższy poziom aplikacji. Z kolei studenci otrzymują cenną perspektywę biznesową, którą mogą skonfrontować z podejściem teoretycznym.

Co skłania Jeronimo Martins Polska do podejmowania tego rodzaju działań? Jaki jest ich najważniejszy cel?

Liczymy na to, że wymiana wiedzy na linii pracodawcy – uczelnia – studenci przyczyni się do powstawania rozwiązań, które w przyszłości pomogą nam w jeszcze większym stopniu poprawić efektywność naszego łańcucha dostaw. Ponadto, w związku z ciągłą ekspansją firmy nasze zapotrzebowanie na specjalistów z dziedziny logistyki jest bardzo duże. Mamy, więc nadzieję, że współpraca z WSL przyczyni się do zbudowania wśród studentów przekonania, że osoby zainteresowane logistyką mają u nas w firmie niesamowite pole do rozwoju.

Chcemy również, aby nasze uczestnictwo na wczesnym etapie edukacji pomogło lepiej przygotować adeptów logistyki do wyzwań, z którymi przyjdzie im się mierzyć podczas pracy zawodowej.



Absolwenci częstokroć reprezentują bardzo wysoki poziom przygotowania teoretycznego, który zdarza się, że nie znajduje zastosowania w prawdziwych, dynamicznych warunkach biznesowych. W nauce logistyki, doświadczenia zebrane we wszystkich ogniwach łańcucha dostaw stanowią punkt wyjścia do tworzenia przyszłych teorii w tej dziedzinie. Ta zaś, poprzez swój dynamizm powoduje, że reaktywność Instytucji Naukowych działa siłą rzeczy w sposób inercyjny – częstokroć z kilkuletnim opóźnieniem w stosunku do obowiązujących trendów rynkowych.

Jakich cech i umiejętności poszukuje u młodych ludzi Jeronimo Martins Polska?

Jeśli chodzi o stanowiska specjalistyczne poszukujemy studentów i absolwentów gotowych na intensywny rozwój zawodowy w interesującej ich dziedzinie. Oferty kierujemy do osób, które poszukują stabilnej pracy i marzą o karierze eksperckiej. W zależności od specyfiki pracy w poszczególnych działach oczekujemy wykształcenia kierunkowego oraz znajomości języków obcych. Nowozatrudnionym osobom firma gwarantuje poznanie głównych obszarów działalności firmy oraz specjalistyczne szkolenie w dziale, w którym będą kontynuować pracę.

Szczegółowych informacji o projekcie można zasięgnąć pod adresem e-mail: mateusz.michalski@wsl.com.pl lub telefonicznie 61 850 47 75



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Delikatnie i z potencjałem

Branża elektroniczna to jeden z tych obszarów rynku, gdzie wymagana jest od firm logistycznych wyjątkowa dbałość o szczegóły. Specyfika produktu w połączeniu z wymogami rynku sprawiają, że oczekiwania względem nich są tu stosunkowo wysokie.

Polski rynek elektroniczny to około 1,6-1,7% poziomu PKB, a sprzedaż w sektorze elektronicznym stanowiła w ostatnich latach ok. 2,2% sprzedaży w całym polskim przemyśle. Wartość polskiego rynku elektronicznego w przybliżeniu wynosi 7,3 mld euro, a produkcji sprzedanej polskiego przemysłu elektronicznego – ok. 4 mld euro – szacowała

Jakie wymagania względem obsługi logistycznej stawia branża elektroniczna? Podstawowym jest odpowiednie obchodzenie się z wartościowym i zwykle delikatnym ładunkiem. Choć producenci sprzętu elektronicznego opanowali niemal do perfekcji kwestie opakowań, a ukryte pod warstwami kartonu, folii i styropianu produkty wydają się być

atutów wskazują właśnie ostrożne obchodzenie się z towarem. Odpowiednie postępowanie nabiera szczególnego znaczenia przy najbardziej wrażliwych ładunkach jak monitory czy telewizory LCD. Z poziomu centrum dystrybucyjnego niemożliwe jest sprawdzanie każdej sztuki wyrobu, a przecież uszkodzenia się zdarzają, warto zatem by kupowany w sklepie towar sprawdzać osobiście. Odpowiednia ostrożność zalecana jest także kupującym przez internet – towary dostarczane przez przesyłki kurierskimi także są narażone na uszkodzenia w trakcie dostawy.

Bezpieczeństwo...

Przydatnym rozwiązaniem w wypadku branży elektronicznej okazuje się być śledzenie drogi przesyłki i informatyczny nadzór nad kolejnymi etapami jej przemieszczania. Gdy wystąpi uszkodzenie, pozwala to na odtworzenie drogi jaką przemieszczał się ładunek. Dodatkowo należy zauważyć, że urządzenia służące rejestracji obrazu (kamery, nośniki przechowywania danych) stają się coraz popularniejsze. Przy cennych ładunkach opłacalne staje się fotografowanie przesyłek na kolejnych etapach przewozu, co może pozwolić na ustalenie miejsca powstania uszkodzeń. Warto zatem gromadzić informacje o przesyłce na kolejnych etapach dostawy, gdyż może to być ważnym argumentem w trakcie rozpatrywania procesu reklamacyjnego, zwłaszcza wtedy, gdy za cały łańcuch logistyczny odpowiedzialna jest większa liczba pod-



Obecnie wartość rynku elektronicznego szacowana jest na 7,6 mld dolarów, a eksperci Business Monitor International wskazują, że na lata 2013 i 2014 przewidywane są wzrosty poziomu sprzedaży i wartości całego rynku

jeszcze trzy lata temu Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A. Obecnie wartość tego rynku szacowana jest na 7,6 mld dolarów, a eksperci Business Monitor International wskazują, że na lata 2013 i 2014 przewidywane są wzrosty poziomu sprzedaży i wartości całego rynku. Tak więc branża elektroniczna ma się dobrze i nic dziwnego – Polacy kupują coraz więcej urządzeń elektronicznych, a w obszarze niewielkich produktów mobilnych, jak i klasycznego, „domowego” RTV, rynkowa oferta i konkurencja wśród sprzedawców są spore.

odpowiednio zabezpieczone przez niekorzystnymi czynnikami na etapie trans-

Od 21 października 2005 r. obowiązuje w Polsce Ustawa o Zużyтым Sprzęcie Elektrycznym i Elektronicznym, zgodnie z którą wszystkie urządzenia elektryczne są odpadami, które nie powinny być wyrzucane do kosza.

portu i magazynowania, to ostrożności nigdy za wiele. Nic zatem dziwnego, że firmy logistyczne jako jeden ze swoich

miotów (podwykonawcy, operatorzy itd). Fotografowanie przewożonych ładunków to nie nowość w branży TSL, ta-

kie rozwiązania są dziś stosowane zarówno przez firmy kurierskie (np. w sortowniach), jak i operatorów logistycznych (dla palet i całych kontenerów).

„Elektronika” to cenny ładunek, jednak kluczowe jest nie tylko odpowiednie jego zabezpieczenie w transporcie, ale także ubezpieczenie na wypadek okoliczności nieprzewidzianych. Dotyczy to zarówno zdarzeń związanych z transportem (np. uszkodzenie przy przeładunku, wypadek na drodze), jak i ryzyka kradzieży. Duża ilość cennego ładunku zgromadzona w jednym miejscu (typu naczepa), to pokusa. Obsługujący branżę elektroniczną operatorzy logistyczni chętnie zatem inwestują w rozwiązania służące zabezpieczeniu ładunków, a przy okazji także samych kierowców i pojazdów. Z kolei odpowiednie środki techniczne oraz procedury pozwalają na zabezpieczenie przed kradzieżą towarów przechowywanych w magazynie.

... i efektywność

Duża konkurencja w handlu, szybkie „starzenie się” towaru i ciągła pogoń za klientem sprawiają, że logistyka branży elektronicznej musi być nie tylko delikatna i dokładna, ale także odpowiednio wydajna i szybka. W branży daje się zauważyć także sezonowość związaną z zakupami na koniec roku. Urządzenia elektroniczne nie od dziś są modnym prezentem świątecznym, wymagając od sprzedawców



W poszukiwaniu zaufanych partnerów

Agata Wydmańska,
Marketing&Communications
Manager Eastern Europe,
FIEGE Sp. z o.o.

Przemysł elektroniczny odgrywa ogromną rolę w gospodarce. Klienci poszukują sprawdzonych i zaufanych partnerów, oferujących pełną gamę rozwiązań logistycznych. FIEGE, dzięki posiadanemu know-how, umożliwia zaoferowanie optymalnych kosztowo rozwiązań dla różnych branż. Obsługa branży elektronicznej wymaga świetnie zaplanowanych rozwiązań logistycznych ze względu na dużą różnorodność, wrażliwość (podatność na uszkodzenia) i wartość dostarczanych produktów. Dystrybucja urządzeń elektronicznych wiąże się z kolei z terminowością dostaw i elastycznym podejściem do różnorodnych artykułów, dlatego operator logistyczny musi dołożyć wszelkich starań, aby obsługa łańcucha dostaw była realizowana profesjonalnie i zgodnie z zasadami wprowadzania nowego produktu na rynek. Niezwykle ważne jest również zapewnienie szeroko pojętego bezpieczeństwa produktom elektronicznym w łańcuchu dostaw, zarówno w trakcie transportu, jaki i podczas magazynowania i dystrybucji. Dlatego, oprócz standardowych rozwiązań, doboru odpowiednich opakowań, systemów składowania i środków transportu zabezpieczających wrażliwą elektronikę przed czynnikami zewnętrznymi jak wilgoć, czy wstrząsy podczas prac przeładunkowych i przewozu, istotny jest również odpowiedni nadzór systemowy oraz operacyjny, zapewniający bezpieczeństwo i dodatkową ochronę.

i dostawców usług odpowiedniego planowania zapasów i efektywności w realizacji przedsięwziętych dostaw do sklepów.

Popularnością cieszą się wśród klientów produkty promocyjne (z tzw. „gazetek”), a ich kampanii marketingowej towarzyszyć musi przeprowadzona

z odpowiednim wyprzedzeniem i starannie zaplanowana obsługa logistyczna. Bo przecież nie ma chyba gorszej wiadomości dla klienta, niż informacja, że promocyjny produkt po który właśnie przyjechał, stał się nagle niedostępny. To wszystko wymusza na logistyce elastycz-



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
www.colianlogistic.com.pl



Kluczowy jest WMS

Anna Galas,
kierownik ds. rozwoju logistyki kontraktowej
w ROHLIG SUUS Logistics

W przypadku branży elektronicznej największą rolą operatora jest wsparcie klienta w sprzedaży poprzez zapewnienie ciągłości procesów i dostępności towarów w punktach handlowych. W sytuacji rosnącej konkurencji stała obecność produktów w sklepach nabiera ogromnego znaczenia. Konsumentem zależy, by nabyć produkt „od ręki”. Jeśli go zabraknie, decydują się na konkurencyjny o podobnych parametrach. Sieci handlowe stają się więc głównym celem dostaw sprzętów elektronicznych. W sieciowych punktach sprzedaży obowiązują okna awizacyjne na przyjęcie towaru, które wymuszają na operatorze skrupulatne przestrzeganie wyznaczonych terminów dostaw. Biorąc pod uwagę wielość takich punktów, trasa musi być umiejętnie zaplanowana, szczególnie w tzw. pikach sprzedażowych w IV kwartale czy pod koniec każdego miesiąca. Dodatkowym wyzwaniem jest również zapewnienie optymalnego bezpieczeństwa w trakcie transportu, przeładunków i składowania w magazynie. Wartość przesyłek jest znacząca, należy więc zapewnić im stały monitoring i ochronę w magazynie, kontrolę dostępu oraz przeprowadzić specjalne szkolenia dla kierowców. W ostatnim czasie zauważamy ponadto, że w obsłudze branży elektronicznej rośnie znaczenie rejestru i śledzenia destynacji pojedynczego towaru. Klienci coraz częściej potrzebują informacji, do którego sprzedawcy trafił produkt o danym numerze seryjnym. W tym przypadku kluczową rolę odgrywa system do zarządzania magazynowego (WMS), a konkretnie jego funkcjonalność dotycząca zarządzania numerami serii. Oferowane przez nas rozwiązanie daje klientowi możliwość śledzenia przesyłek online.

ność, w szczególności w zakresie możliwości obsługi zwiększonego wolumenu przesyłek w drugiej połowie roku.

Coraz częściej wymagania branży elektronicznej „przeplatają się” z wyma-

ganiami sektora telekomunikacyjnego. Rośnie popularność urządzeń mobilnych oraz funkcjonalność sprzętu audio czy wideo, można zatem zaryzykować stwierdzenie, że oferta branży elektronicznej i sektora telekomunikacyjnego konsekwentnie zaczynają na siebie nachodzić. Podobnie jest w wypadku usług logistycznych. Zarówno w przypadku elektroniki, jak i sektora telekomunikacyjnego, wymagania względem transportu i składowania sprzętu są podobne, w obu przypadkach ładunek stanowi bowiem wrażliwe urządzenie elektroniczne. Z podobnymi problemami jak producenci elektroniki borykać będą się zatem producenci i dystrybutorzy sprzętu telekomunikacyjnego.

– Na przykładzie czteroletniej współpracy z klientem z branży telekomunikacyjnej, obserwujemy 3 podstawowe wyzwania w obszarze obsługi logistycznej: sztywno określone terminy dostaw, konieczność zapewnienia bezpieczeństwa podczas transportu towaru oraz praca w systemie projektowym. Ładunek dostarczamy od razu na miejsce jego implementacji. O konkretnej godzinie czeka ekipa montażowa, która spodziewa się otrzymać kompletny i sprawny sprzęt, by móc natychmiast wykonać swoje prace. Najbardziej wymagającym towarem są elementy pochodzące z deinstalacji. Ich transport jest znacznie utrudniony z powodu braku opakowania. Przeładunki wymagają zatem bardzo delikatnego obchodzenia się z poszczególnymi jednostkami i czujności na każdym kroku. Sprzęt z dużym praw-

dopodobieństwem będzie wykorzystany do powtórnego montażu, więc jego stan musi być nienaruszony. Obsługa branży telekomunikacyjnej jest tym większym wyzwaniem, im bardziej wiąże się z projektowym charakterem pracy. Niemożliwe jest założenie stałego przepływu towaru w choćby zbliżonych ilościach i charakterystyce. Z reguły, po czasie dużego spokoju następuje nagłe spiętrzenie prac. W trakcie współpracy bywało, że w takiej sytuacji ilość dostaw wzrastała o nawet kilkaset procent w stosunku do średniej miesięcznej – mówi Anna Galas, kierownik ds. rozwoju logistyki kontraktowej w ROHLIG SUUS Logistics.

Jednym ze sposobów na podolanie wyzwaniom branży elektronicznej mogą być dedykowane rozwiązania w zakresie szeroko rozumianej infrastruktury logistycznej. – Kluczową rolę w obsłudze magazynowej branży elektronicznej odgrywa specjalnie zaprojektowany dla klientów system IT WMS. Dzięki zastosowaniu rozwiązań informatycznych na każdym etapie procesu logistycznego zwiększa się kontrola nad przepływem towaru, np. śledzenie numerów seryjnych, ułatwione jest także zarządzanie procesami. Ma to bezpośredni wpływ na ocenę jakości i efektywności działań prowadzonych przez operatora logistycznego oraz możliwość optymalizacji kosztów. W zależności od potrzeb klientów, wdrażamy również dedykowane rozwiązania magazynowe, zaprojektowane indywidualnie pod wymagania danej branży i produktu. Przykładem może być szereg usług dodat-



fot. BT Industries

Jednym ze sposobów na podolanie wyzwaniom branży elektronicznej mogą być dedykowane rozwiązania w zakresie szeroko rozumianej infrastruktury logistycznej

kowych, wykonywanych w ramach operacji magazynowych, jak przepakowania, etykietowanie językowe, zakładanie dodatkowych zabezpieczeń na produktach przeznaczonych do sprzedaży w sieciach handlowych, przygotowanie zestawów (copacking), dokładanie instrukcji językowych, kart gwarancji itp. – tłumaczy Agata Wydmańska, Marketing& Communications Manager Eastern Europe w FIEGE Sp. z o.o.

Ekologiczny problem

Wraz z ciągłym skracaniem cyklu życia produktów, kolejne generacje sprzętu elektronicznego coraz szybciej stają się odpadem. Gospodarowanie odpadami pochodzącymi z tej właśnie branży to poważny problem, właśnie dlatego, że jest ich coraz więcej. Od 21 października 2005 r. obowiązuje w Polsce Ustawa o Zużytym Sprzęcie Elektrycznym i Elektronicznym, zgodnie z którą wszystkie urządzenia elektryczne (zarówno działające na prąd z sieci, jak i poprzez zasilanie bateryjne) są odpadami, które nie powinny być

wyrzucane do kosza wraz z innymi. Jako produkty zawierające substancje szkodliwe czy trujące dla otoczenia, obowiązkowo podlegają one utylizacji. Zużyty sprzęt należy poddać procesom demontażu, a w miarę możliwości odzyskać z niego cenne surowce. Zbiórka odpadów i ich demontaż coraz częściej należą do zajęć wyspecjalizowanych firm dysponujących

Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Millward Brown SMG/KRC dla ElektroEko, tylko co czwarty Polak pozbywa się elektrośmieci zgodnie z prawem, a prawie połowa wyrzuca zaliczane do problemowych odpadów świetlówki do zwykłego kosza na śmieci. Sama zbiórka zużytej elektroniki to spora operacja logistyczna, wymaga bowiem koordyna-

Duża konkurencja w handlu, szybkie „starzenie się” towaru i ciągła pogoń za klientem sprawiają, że logistyka branży elektronicznej musi być odpowiednio wydajna i szybka.

odpowiednim zapleczem. To, co dla jednych staje się kłopotliwym odpadem, dla innych może być zatem źródłem zarobku, a firmy zajmujące się gospodarowaniem zużytym sprzętem elektrycznym i elektronicznym przy okazji wykonują cenną z punktu widzenia środowiska naturalnego pracę. Czy Polacy mają świadomość, że z odpadami elektronicznymi należy odpowiednio postępować?

cji przyjęć towaru, ich przechowywania i późniejszego demontażu.

Jak widać, branża elektroniczna okazuje się być nie tylko ważnym klientem operatorów logistycznych, ale także dla całego zaplecza w postaci firm zbierających z rynku zużyte produkty, przetwarzających odpady i wykorzystujących pozyskane z nich surowce. ◀

Marcin Jurczak

Consafe Logistics

Our business, your advantage



Zawsze o krok przed konkurencją, bez względu na to, co magazynujesz.

Części zamienne, towary e-commerce, a może żywność lub elektronika? Nie ma znaczenia co składujesz. Nieważne jest również to, czy magazyn jest obsługiwany ręcznie, czy automatycznie. Dla zmaksymalizowania wyników najważniejszy jest wybór właściwego systemu zarządzania magazynem.

Za sprawą Astro WMS przepływ towarów przychodzących do magazynu, składowanych w nim i wychodzących zostaje zoptymalizowany. Dzięki temu relacje z klientami umacniają się, a konkurencyjność firmy wzrasta. Astro WMS pozwala czerpać korzyści z naszego ponadbranżowego doświadczenia oraz funkcjonalności inteligentnego, skalowalnego, kompleksowego i stale udoskonalanego systemu zarządzania magazynem, aby móc sprostać wymaganiom przyszłości.

Zaprowadź porządek w swoim magazynie z Astro WMS!
Kontrola, optymalizacja, oszczędność – dziś i jutro.



www.consafelogistics.pl/astrowms

Doświadczenie – rzecz podstawowa

Obsługa klientów z branży elektronicznej i high-tech to dla DB Schenker Logistics bardzo ważny filar działalności biznesowej. W strukturach firmy funkcjonują dedykowane centra kompetencji dla klientów, tzw. rynki wertykalne. Jednym z nich jest rynek „vertical market electronics”.

Dzięki temu dysponujemy bogatym doświadczeniem i pakietem rozwiązań dedykowanych dla tej branży. Bez wątpliwości obsługa tego rynku ma charakter rozwojowy i niesie ze sobą wyzwania, np. coraz wyższe oczekiwania klientów w zakresie bezpieczeństwa dystrybucji oraz jakości serwisu. Aby im sprostać, fundamentalne znaczenie ma ciągłe doskonalenie procesów i eliminacja marnotrawstw, którą w naszej firmie osiągamy dzięki budowaniu kultury LEAN. Stawiamy także na innowacyjne podejście do projektowania łańcuchów dostaw. Profesjonalna obsługa branży elektronicznej wymaga eksperckiej wiedzy, wysokich umiejętności i specjalistycznego doświadczenia.

Konieczna elastyczność

Klienci branży elektronicznej i high-tech oczekują od operatora logistycznego niestandardowych rozwiązań, zasobów, dużej elastyczności, bezpieczeństwa w transporcie i profesjonalnej obsługi na każdym etapie realizowania zlecenia. Rezultatem wielolet-



Oprócz sprawnej globalnej sieci i bogatego know-how, ważną przewagą jest też np. wdrożenie w DB Schenker Logistics urządzeń mobilnych w codziennej pracy kurierów

niego doświadczenia DB Schenker Logistics w ramach współpracy z klientami tej branży jest dobre rozumienie jej potrzeb i możliwości spełniania najbardziej wymagających oczekiwań. Spowolnienie gospodarcze nie ma wielkiego wpływu na rozwój obsługi branży elektronicznej. Klienci i ich partnerzy oczekują ciągłego doskonalenia i podążania za ich celami biznesowymi. To, co dziś wydaje nam się optymalne, jutro może się już zdezaktualizować. Dlatego tak ważna jest elastyczność w działaniu i proaktywność.

DB Schenker Logistics oferuje pełen pakiet usług logistycznych dla branży elektronicznej i klientów high-tech. Nie mamy



Marcin Bryjak

wdrożenie w DB Schenker Logistics urządzeń mobilnych w codziennej pracy kurierów. Projekt jest w Polsce właśnie w fazie realizacji. Dla naszych klientów oznacza to informację w czasie rzeczywistym o statusie realizacji zlecenia. Jest to niezwykle

Do największych wyzwań w tej branży należą: bezpieczeństwo w transporcie i podczas operacji magazynowych, duża elastyczność, informacja w czasie rzeczywistym o wszelkich odchyleniach.

standardowych rozwiązań, raczej przygotowujemy oferty dedykowane dla konkretnego klienta. Dopasowujemy elementy łańcucha dostaw i zasoby do określonych oczekiwań. Zajmujemy się szeroko pojmowaną logistyką dystrybucji krajowej i międzynarodowej, logistyką magazynową (kontraktową), a także logistyką imprez masowych. Wśród klientów mamy czołowych, znanych na całym świecie, producentów branży elektronicznej. Dodatkowo obsługujemy także dystrybutorów tego rodzaju sprzętu.

Do największych wyzwań w tej branży należą natomiast: bezpieczeństwo w transporcie i podczas operacji magazynowych, duża elastyczność, informacja w czasie rzeczywistym o wszelkich odchyleniach. Nie mniej ważna jest także proaktywna postawa i proponowanie rozwiązań, które podążają za rosnącymi wymogami rynku.

Niestandardowe rozwiązania

Oprócz sprawnej globalnej sieci i bogatego know-how, ważną przewagą jest też np.

istotne udogodnienie dla klientów segmentu high-tech. Urządzenia mobilne pozwalają na bieżący przepływ danych do systemów informatycznych, przyspieszając ich obieg. Zautomatyzowany proces obsługi dostaw zapewnia większą kompleksowość i wiarygodność informacji. Dzięki temu nasi klienci szybciej dowiedzą się o statusie realizacji dostawy (IOD – information on delivery), a dzięki temu będą mogli szybciej reagować na potrzeby swojego klienta. Oczywiście urządzenia mobilne są już stosowane od lat, ale głównie przez firmy kurierskie. Natomiast nie są standardem w segmencie usług drobnicowych na rynku B2B, a właśnie tam DB Schenker Logistics wprowadza je na szeroką skalę.

Innym bardzo ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej jest budowanie kultury LEAN w naszej firmie. Celem ciągłego doskonalenia procesów, eliminacji marnotrawstw i potencjalnych odchylen jest wzrost satysfakcji klienta ze współpracy z DB Schenker Logistics, wyższa jakość, dokładność i terminowość.

Warto podkreślić również, że DB Schenker Logistics dysponuje odpowiednim zapleczem zasobów i certyfikacji, które są rozpoznawalne na całym świecie, jak np. certyfikaty ISO, TAPA, AEO F, WSK. Firma działa według Modelu Doskonałości Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością (EFQM), otrzymała także wysokie wyróżnienie przyznane przez międzynarodowych asesorów tej organizacji na poziomie 5 gwiazdek.

Procesy logistyczne wspierają i udoskonalają, przede wszystkim nowoczesne

Korzyść dla obu stron

Jedno z najważniejszych kryteriów, które powinien spełniać operator logistyczny, to doświadczenie w obsłudze biznesu klienta i znajomość jego branży. Ważna jest także kompleksowość usług operatora, obejmująca zarówno stabilny serwis transportowy, magazynowy, jak i usługi dodane. Niezwykle ważna jest również odpowiednia sieć logistyczna i możliwość dotarcia na inne rynki. Z punktu widzenia firmy, która chce outsourcować usługi logistyczne, ważna jest innowacyjność

Z naszych dotychczasowych doświadczeń wynika, że przekazanie logistyki DB Schenker Logistics wpłynęło na zmia-



Klienci branży elektronicznej i high-tech oczekują od operatora logistycznego niestandardowych rozwiązań, zasobów, dużej elastyczności, bezpieczeństwa w transporcie i profesjonalnej obsługi na każdym etapie realizacji zlecenia.

technologie, usprawniają one przepływ informacji, eliminują potencjalne błędy, minimalizują odchylenia, przynoszą oszczędności. Podnoszą efektywność zarówno po stronie operatora, jak i jego klientów.

operatora, rzetelność, skłonność do upraszczania procesów (kultura Lean) oraz stopień wdrażania najnowszych technologii. W dłuższej perspektywie czasowej może to przynieść korzyści dla obu stron.

nę procesów biznesowych w przedsiębiorstwie każdego obsługiwanego przez nas klienta. Zmiany dotyczą zarówno organizacji logistyki magazynowej, optymalizacji kosztów, jak i systemu dostaw. Powierzenie logistyki doświadczonemu partnerowi pozwala także na minimalizowanie ryzyka dotyczącego kwestii operacyjnych i umożliwia zmianę kosztów stałych na tzw. pakiet kosztów zmiennych, co w pozytywny sposób wpływa na prowadzony biznes. ◀

Marcin Bryjak,
Key Account Manager,
Schenker Sp. z o.o.



STUDIA PODYPLOMOWE

Dlaczego Logistyka w WSE?

- // zajęcia w 100% praktyczne,
- // warsztaty prowadzone przez specjalistów - praktyków,
- // ćwiczenia oparte o case studies,
- // specjalistyczne oprogramowanie z bazą danych do ćwiczeń,
- // tematyka Społecznej Odpowiedzialności Biznesu i Ekologistyki,
- // zagadnienia Spedycji i Transportu Morskiego oraz rynków blisko- i dalekowschodnich,
- // praktyczna i innowacyjna praca dyplomowa.

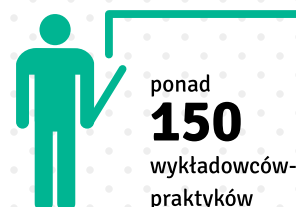
„Unikalność kierunku stanowią zajęcia prowadzone przez menedżerów, którzy zarządzają funkcjonującymi na rynkach wschodnich firmami. Zapraszam do podjęcia studiów - rozpoczęcia drogi, która w efekcie przynieść może wyłącznie korzyść.”

Małgorzata Kozicka - opiekun merytoryczny



98%

studentów
zadowolonych
ze studiowania



ponad **6782**
absolwentów studiów
podyplomowych i szkoleń

Centrum Studiów Podyplomowych

Wyższa Szkoła Europejska im. ks. Józefa Tischnera

ul. św. Filipa 25, pokój F6-7

e-mail: podyplomowe@wse.krakow.pl

tel.: 12 683 24 60, 68, 77

Szczegółowe informacje: www.wse.krakow.pl/pl/studia_podyplomowe/

www.wse.krakow.pl

High-tech

– dobro coraz powszechniejsze

Branża high-tech dobrze radzi sobie na rynku, wbrew analizom i kryzysowym prognozom. Jedną z firm logistycznych, które zajmują się jej obsługą, i to prawie od 10 lat, jest FM Logistic. Jaki zakres usług oferuje i gdzie widzi swoją przewagę rynkową? – na te i inne pytania miesięcznikowi TSL Biznes odpowiada Andrzej Pawlak, dyrektor handlowy FM Logistic Polska.

Jak znaczący udział w Państwa firmie stanowi obsługa branży elektronicznej i high-tech? Na ile jest to branża rozwojowa?

FM Logistic jest operatorem logistycznym firmy Technicolor w Polsce od 2004 r. To dla nas prestiżowe wyróżnienie bycie od tylu lat najlepszym partnerem w biz-

torze są i będą obecne, ale w gruncie rzeczy to zjawisko bardzo pozytywne dla nas – żywy organizm, na który ma wpływ wiele czynników nie może podążać jednym, wyznaczonym torem. W FM Logistic wykorzystujemy fluktuacje rynku, które zawsze są dużą szansą i pozwalają nam w sytuacjach naprawdę wymagających udowodnić nasze kompetencje. Branża

Branża high-tech będzie się rozwijać tak długo, jak długo nie będziemy mieć ograniczeń. Swoboda myśli, badań, przepływu informacji, pragnienie odkrywania wciąż nowych, interesujących i jeszcze bardziej ułatwiających codzienność rozwiązań nie pozwoli jej już zatrzymać się, co najwyżej, odpocząć w chwilowym spowolnieniu...

nesie dla firmy dostarczającej na rynek zaawansowaną technologię. Okazuje się, że branża high-tech dobrze radzi sobie na rynku, mimo wszechobecnych analiz i prognoz kryzysowych. Jak się okazuje tego typu dobra sprzedają się w Polsce całkiem nieźle, choć rynek jest dynamiczny. Owszem, wahania aktywności w tym sek-

high-tech będzie się rozwijać tak długo, jak długo nie będziemy mieć ograniczeń. Swoboda myśli, badań, przepływu informacji, pragnienie odkrywania wciąż nowych, interesujących i jeszcze bardziej ułatwiających codzienność rozwiązań nie pozwoli jej już zatrzymać się, co najwyżej, odpocząć w chwilowym spowolnieniu...



Andrzej Pawlak, dyrektor handlowy FM Logistic Polska

Dlaczego firma FM Logistic zdecydowała się na obsługę tej branży? Czy spowolnienie gospodarcze wpływa tutaj na wyniki?

Może odpowiem najpierw na drugie pytanie. Spowolnienie gospodarcze, to cały czas dobra wymówka w wielu sytuacjach. Prawdą jest, że kryzys dotknął wiele gałęzi rynku, w tym rynek dóbr luksusowych. Gdybyśmy przestraszyli się prognoz i „bezpiecznie zamarli”, postępując jak wiele firm z różnych sektorów gospodarki, nie mielibyśmy szansy na rozwój, zostalibyśmy w tyle, zwyczajnie nie wykorzystując możliwości jakie daje nam trudny rynek.

Z drugiej strony, mówiąc high-tech, często myślimy luksus. Okazuje się jednak, że dzisiaj dobro w postaci modemu internetowego staje się dobrem podstawowym, pierwszej potrzeby. Bez szybkiej wymiany informacji, bez błyskawicznego kontaktu z każdą częścią świata nie umiemy już funkcjonować, gubimy się, czujemy się osaczeni ciszą i niewiedzą, czujemy, że coś tracimy, zostajemy w tyle.

Usługa, którą świadczymy dla Technicolor wyróżnia nas na rynku. Wszyscy znają nasze wieloletnie doświadczenie w obsłudze sektorów FMCG i sieci handlowych, ale nie wszyscy wiedzą, że od prawie 10 lat



jesteśmy jedynym operatorem skutecznie wspierającym Technicolor w Polsce i w Europie. Nasza współpraca stale się rozwija. FM Logistic programuje, dostosowuje do konkretnego rynku i dostarcza urządzenia Technicolor do 65 krajów, a to przecież ponad 30% całego świata!

Jaki zakres usług oferujecie klientom segmentu high-tech?

Zawsze deklarujemy kompleksową obsługę logistyczną, tak też jest w przypadku usług dla sektora high-tech. Jesteśmy przygotowani, by w pełni usatysfakcjonować nawet najbardziej wymagających klientów, z najwyższą starannością przygotowując i dostarczając na rynek ich produkty. Nasza współpraca z Technicolor opiera się na zarządzaniu łańcuchem dostaw. Zajmujemy się zakupem komponentów, dostosowujemy modemy internetowe do 65 rynków, wgrywamy oprogramowanie, wykonujemy nadruki TAMPO, zarządzamy przepływem komponentów i wreszcie dostarczamy finalny produkt do odbiorców na całym świecie. Monitorowanie każdego produktu na każdym etapie łańcucha dostaw, pełna obsługa celna, przeprowadzanie zaawansowanych testów dla samego klienta, ale również dla odbiorców Technicolor – to także część naszej usługi.

Czym charakteryzuje się obsługa tej branży? Jakie wyzwania stoją przed operatorem logistycznym?

Obsługa firmy z sektora high-tech to wyzwanie dla każdego operatora, a sukces zależy od tego, czy może ona w 100% liczyć na niego powierzając mu odpowiedzialność za całą operację. Nasz klient obdarzył nas zaufaniem, gdyż potrafiliśmy odpowiedzieć i sprostać najważniejszym oczekiwaniom – doskonałej i precyzyjnej organizacji wszystkich etapów procesu produkcji, popartej coroczną optymalizacją kosztów i najwyższą jakością obsługi. High-tech oczekuje elastyczności i potwierdzonych programów zarządzania ryzykiem, dlatego gdy w 2011 r. przenosiliśmy operację z Mszczonowa do magazynu FM w Błoniu pod Warszawą, klient mógł liczyć na ciągłość produkcji, co wydawało się niemożliwym do osiągnięcia, „Business Continuity Planning” umożliwił płynne przeniesienie produkcji.

Jakie korzyści z outsourcingu odnosi firma działająca w branży elektronicznej czy high-tech?

Tyle już dobrych słów wypowiedziano o outsourcingu usług, a ja je tylko



potwierdzą. Nikomu już chyba nie trzeba przedstawiać zalet wysokiego poziomu kompetencji wyszkolonych ludzi, operacji, przeprowadzanej kompleksowo w jednym miejscu czy optymalizacji kosztów.

Gdzie widzicie Państwo swoją przewagę rynkową?

Posiadane doświadczenie, międzynarodowy zasięg, stabilna, rozpoznawalna marka – ten wynik wieloletniej pracy naszych specjalistów-logistyków doceniają producenci i dystrybutorzy na całym świecie. Obecnie rozwijamy się w Brazylii. Nowe rynki, nowe firmy, nowe sektory dla naszych klientów oznaczają wciąż tę samą, wysoką jakość, know-how o wartości najwyższej, technologie, rozwiązania IT i odwagę w podejmowaniu wyzwań.

Kilka lat temu, tu w Polsce, mając jedynie chęci, poznaliśmy, zgłębiliśmy i nauczyliśmy się współpracy z firmami z niezwykle wymagającego sektora ochrony zdrowia.

Jaką rolę odgrywają nowoczesne technologie?

Nie istnieje już współczesność, ani nowoczesność bez inteligentnej technologii. Nowoczesne technologie ułatwiają życie, ratują je nawet. Informacja jest kluczem, jest przyjemnością, zagrożeniem, pieniądzem... „Globalna Wioska” rozrasta się każdego dnia. Internet zbliża i oddala ludzi, socjalizuje społeczeństwa, Dziesiątki milionów modemów internetowych wyprodukowanych przez FM Logistic, to taka mała kropla dodana do morza wiedzy, bez której nikt z nas nie umie już poruszać się po ulicach.

Czym powinna kierować się firma funkcjonująca na rynku high-tech przy wyborze operatora logistycznego? Na co powinna zwrócić uwagę?

Odpowiem krótko – wiarygodny operator logistyczny ma wiedzę, doświadczenie, infrastrukturę IT, działa w stabilnym poli-

Spowolnienie gospodarcze to cały czas dobra wymówka w wielu sytuacjach. Kryzys dotknął wiele gałęzi rynku, ale gdybyśmy przestraszyli się prognoz i „bezpiecznie zamarli”, postępując jak wiele firm z różnych sektorów gospodarki, nie mielibyśmy szansy na rozwój i zostalibyśmy w tyle, zwyczajnie nie wykorzystując możliwości, jakie daje nam trudny rynek.

Dzisiaj jesteśmy liderem, polecanym i cenionym na całym świecie. Kim więc jest lider rynku? Chyba zwyczajnym uczniem, który ciężką pracą osiąga to, czego pragnie albo po prostu, co sobie zaplanował. My wciąż się uczymy... i dynamicznie rozwijamy.

tycznie kraju, zarządza zespołem ekspertów, zarządza ryzykiem, ale przede wszystkim jest uczniem, nastawionym na poznawanie i poszerzanie swojej wiedzy i umiejętności, bez tego przestanie się rozwijać. ◀

Dziękujemy za rozmowę.

Zminimalizować przestoje

Ekspresowi przewoźnicy oferują nie tylko serwis paczkowy, ale i przewóz artykułów na paletach. Przykładem tego jest usługa UPS Worldwide Express Freight, czyli szybka, gwarantowana usługa „od drzwi do drzwi” dla przesyłek paletowych o wadze powyżej 150 funtów (70kg). Szczególnie dobrze sprawdza się ona w wypadku transportu w sektorze zaawansowanych technologii, jak i elektroniki.

– W przypadku tych branż wyjątkowo często wymagana jest szybka, międzynarodowa dostawa wysokiej wartości wyrobów gotowych czy też komponentów, a UPS poprzez Worldwide Express Freight pomaga zminimalizować kosztowne przestoje i poprawić obsługę klienta dostarczając produkty na rynek szybciej – twierdzi Marcin Krzak, dyrektor operacyjny UPS Polska.

Spore możliwości

UPS, klientom korzystającym z usługi Worldwide Express Freight, gwarantuje doręczenie przesyłki następnego dnia

tory. Niemniej jednak, high-tech oraz branża produktów elektronicznych stanowią ważną część naszych wolumenów w przypadku usługi Worldwide Express Freight, a sektory te były szczególnie brane pod uwagę jako kluczowe, w momencie kiedy UPS zdecydował się na wprowadzenie w życie tej usługi – kontynuuje Marcin Krzak.

Klienci z sektora high-tech czy branży elektronicznej z Worldwide Express Freight korzystają zarówno w przypadku jednorazowych przewozów, jak i zleceń stałych. W ramach tej usługi do Polski najczęściej przywożone są towary z Niemiec, Francji i Kanady, zaś miejsca, w które naj-



Marcin Krzak,
dyrektor operacyjny UPS Polska

High-tech oraz branża produktów elektronicznych stanowią ważną część wolumenów w przypadku usługi Worldwide Express Freight, a sektory te były szczególnie brane pod uwagę jako kluczowe w momencie kiedy UPS zdecydował się na wprowadzenie tej usługi w życie.

roboczego (w trakcie dnia) do niemal wszystkich europejskich centrów biznesowych. Do większości firm w Stanach Zjednoczonych i do wszystkich głównych centrów biznesowych w Kanadzie odbywają się one do końca drugiego dnia roboczego, a do krajów azjatyckich – w ciągu drugiego lub trzeciego dnia roboczego. Do innych krajów na świecie przesyłki doręczane są określonego dnia. W imporcie natomiast – określonego dnia, zależnie od miejsca pochodzenia.

– Ze względu na wewnętrzną politykę, firma nie podaje danych na temat wielkości transportu w podziale na produkty czy sek-

częściej wysyłane są towary z Polski z jej wykorzystaniem, obejmują Niemcy, Stany Zjednoczone i Wielką Brytanię.

Z punktu widzenia korzyści, usługa ta oferuje klientom, w tym z sektora high-tech i branży elektronicznej, większe możliwości nadawania przesyłek. Dzięki niej mogą oni zlecać dostawy palet o masie powyżej 70 kg równie łatwo, co w przypadku zwykłych przesyłek, realizowanych w ramach sieci połączeń lotniczych UPS z 37 portów lotniczych – w tym z Polski – do 41 krajów i terytoriów przeznaczenia. Usługę dostawy od „drzwi do drzwi” w określonym dniu z gwarancją zwrotu

pieniędzy wyróżnia jeden z najszybszych czasów przewozu w branży.

Najczęściej używane

– Worldwide Express Freight oraz przewóz krajowych usług transportowych na terenie Polski, to dwie usługi w ramach których UPS najczęściej korzysta z palet – mówi Marcin Krzak. Jeśli chodzi o transport to zazwyczaj UPS używa popularnych palet o nazwie EURO standard. Palety oferują wygodę załadunku i rozładunku i mogą pomóc w kwestiach związanych z szybszym układaniem oraz ułatwić przechowywanie towarów. Mogą one też wpłynąć na zwiększenie integralności przesyłki zmniejszając ryzyko uszkodzenia. Ponadto, ze względu na możliwość wielokrotnego ich użytku, wpływają one na obniżenie kosztów oraz nie powodują dodatkowych negatywnych skutków dla środowiska. ◀

KK

Zarejestruj się na stronie www.tsl-biznes.pl/gratis

i czytaj DARMOWE e-wydania

miesięcznika TSL biznes!



www.tsl-biznes.pl/gratis



Pall-Ex rozszerza współpracę

PPT PKS Gdańsk-Oliwa S.A. dołączyła do grona ponad 200 firm współpracujących z Pall-Ex w Polsce i 6 krajach Europy: Wielkiej Brytanii, Włoszech, Rumunii, Hiszpanii, Portugalii i Francji.

Firma PPT PKS Gdańsk-Oliwa jest obecna na polskim rynku od 1965 r. (przez 1995 r. oddział przedsiębiorstwa państwowego – Krajowej Państwowej Komunikacji Samochodowej) świadcząc usługi transportowe na lokalnym i międzynarodowym rynku. Obecnie dysponuje flotą ponad 200 samochodów i zatrudnia 140 pracowników oraz 100 kierowców. Główną specjalnością firmy jest przewóz towarów w formie ładunków całopojazdowych w Europie. Oferta jest poszerzana o transport niekonwencjonalnych ładunków oraz nowe kierunki przewozu. Obecnie spółka koncentruje się na dalszym rozwoju usługi drobnicowej, a decyzję o przystąpieniu do międzynarodowej sieci dystrybucji Pall-Ex Polska podjęła mając nadzieję, że krok ten przyczyni się do dywersyfikacji działalności firmy. Współpraca z siecią ma pozwolić na dynamiczny rozwój dystrybucji wykorzystując sieć Partnerów Regionalnych Pall-Ex.



– Proces przystąpienia do sieci Pall-Ex Polska został poprzedzony gruntowną analizą biznesową oraz badaniami rynku. Te działania pomogły nam w oszacowaniu przede wszystkim kosztów, ale również możliwości sprzedażowych poprzez poszerzenie współpracy z obecnymi i potencjalnymi klientami w Polsce – podkreśla Rafał Olszewski, prezes zarządu PPT PKS Gdańsk-Oliwa S.A.

Pall-Ex Polska to międzynarodowa sieć dystrybucji ładunków paletowych, która swoje usługi kieruje do wszystkich branż, umożliwiając dystrybucje niemal wszystkich rodzajów przesyłek w ciągu 24 godz. ◀

E-commerce na celowniku – technologie, rozwiązania i możliwości usprawnień

TSL biznes objął swoim patronatem konferencję „E-commerce na celowniku – technologie, rozwiązania i możliwości usprawnień”, która odbędzie się 10 października 2013 r. w Centrum Szkoleniowym firmy HIT-Kody Kreskowe w Suchym Lesie.

Konferencja poświęcona będzie zagadnieniom logistycznej obsługi sprzedaży internetowej. Na celowniku znajdą się branże: odzieżowa, obuwnicza, komputerowa i księgarska, bowiem obserwowane tam procesy logistyczne są do siebie zbliżone i wymagają często podobnej infrastruktury, która zapewnia pożądaną jakość obsługi logistycznej i szybkość działania. Praktycy i eksperci podzielą się z uczestnikami wiedzą na temat najbardziej efektywnych sposobów realizacji i fizycznej dostawy zamówień przychodzących on-line. Przyjrzymy się najlepszym praktykom w zakresie obsługi logistycznej zwrotów oraz przybliżymy tematykę automatyzacji oraz informatyzacji procesów logistyki e-commerce. ◀

Więcej informacji i bezpłatna rejestracja on-line:

www.konferencja.hit-kody.com.pl

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

Tanio i efektywnie, to czysta utopia

W rozwijającej się firmie przychodzi taki moment, kiedy magazyn, którym dysponuje już nie wystarcza na jej potrzeby. Za najczęściej podawaną i prawie zawsze jedyną przyczynę jego zmiany na nowy, czy też budowy lub rozbudowy, podawany jest brak miejsca. Do takich wniosków doszli przedstawiciele firmy konsultingowej Logisys po przeprowadzeniu badania „Inwestycja w magazyn – doświadczenia polskich firm”.

Badanie, którego celem było zwiększenie świadomości menedżerów logistyki co do inwestycji magazynowych, przeprowadzono już po raz trzeci w ramach Panelu Polskich Menedżerów Logistyki. Jego wyniki przedstawił Łukasz Musiański i Bartosz Jacyna z firmy Logisys podczas konferencji „Magazyn optymalny 2013”, zorganizowanej przez firmę MOVIDA.

W ramach projektu przepytanych zostało 309 respondentów (menedżerów logistyki) pracujących zarówno w firmach, w które zainwestowano jedynie kapitał polski (54%), w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego (13%), jak i tylko z kapitałem zagranicznym (w 23% firm kapitał pochodził tylko z jednego kraju, a w 10% był to kapitał mieszany). Do badania wytypowano firmy produkcyjne (55%), dystrybucyjne (16%), zajmujące się handlem hurtowym i detalicznym (18%) oraz



usługami (3%). Zaledwie 8% badanych stanowili operatorzy logistyczni.

Respondenci odpowiadali na pytania zadawane przez telefon lub wypełniali ankietę umieszczoną internecie. Większość z nich, bo aż 49%, była zatrudniona w firmach liczących ponad 250 osób, 36%

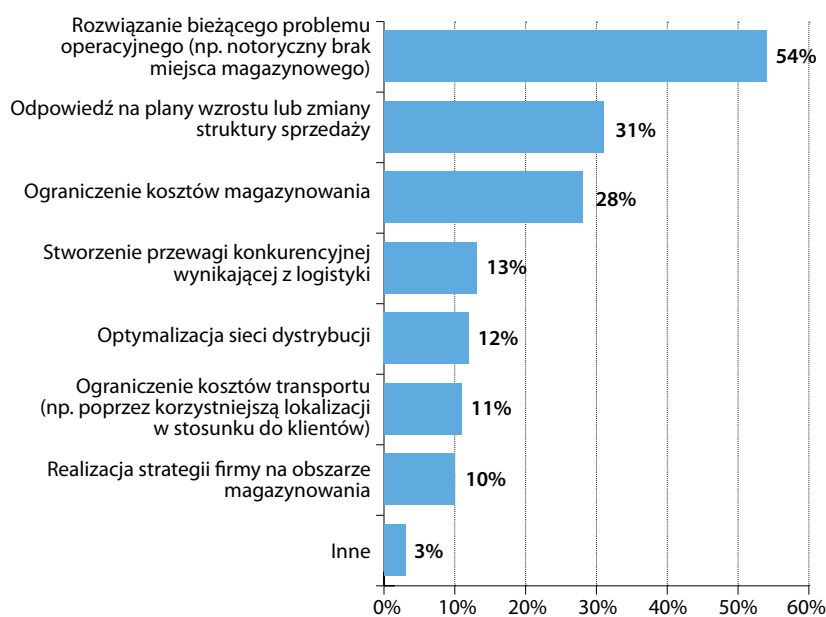
w firmach mających 50-249 pracowników, a 15% – do 49.

Za inwestycje w magazyn przyjęto następujące typy projektów: budowa nowego magazynu, rozbudowa istniejącego, przeprowadzka/przeniesienie, wynajęcie innego magazynu niż dotychczasowy, outsourcing magazynowania do operatora logistycznego, insourcing od operatora oraz gruntowne przemodelowanie istniejącego magazynu (własnego lub przejętego).

Niekoniecznie odpowiedzialny

Na podstawie uzyskanych wyników sporządzono raport, z którego wynika, że aż ¾ z przebadanych firm zainwestowało w magazyny w ostatnich 3 latach, z czego 13% wybudowało nowy obiekt, a 17% rozbudowało już istniejący. Aż 35% menedżerów logistyki nie zna kosztów tego przedsięwzięcia. Z tych, którzy je znają, aż 8% stwierdziło, że inwestycja kosztowała powyżej 5 mln; 9% powiedziało, że było to pomiędzy 1 a 5 mln zł; natomiast w wypadku 27% – od 100 tys. do 1 mln zł. W 21% przedsiębiorstw inwestycja nie przekroczyła 100 tys. zł. Mała wiedza menedżerów logistyki na temat kosztów prawdopodobnie związana jest z tym, że tylko w 11% firm podejmują oni decyzję o inwestycji w magazyn. W 56% jest to zarząd firmy, a w 32% – właściciele lub rada nadzorcza. Taka sytuacja ma miejsce we wszystkich rodzajach przedsiębiorstw, bez względu na ich wielkość. Wraz ze

Powód inwestycji w magazyny



Odpowiedzi nie sumują się do 100% gdyż istniała możliwość zaznaczenia więcej niż jednej z nich.

Źródło: badania własne - Panel Polskich Menedżerów Logistyki 2012, n=232



15 – 16 kwietnia 2014

 **TSL** biznes 9/2013

wzrostem wielkości firm rośnie odpowiedzialność decyzyjna za inwestycję wśród ich zarządów oraz szefów logistyki, natomiast maleje wśród właścicieli i rad nadzorczych.

Trochę lepiej jest w wypadku odpowiedzialności merytorycznej dotyczącej inwestycji w magazyn – choć i tu szef logistyki odpowiada za nie w całości w połowie firm. W 30% jest to zarząd firmy, w 9% – jej właściciel lub rada nadzorcza, w 5% – niezależny doradca, a w 1% – architekt. Za realizację inwestycji szef logistyki odpowiedzialny jest w 59% firm. W pozostałych przypadkach odpowiedzialność ponosi zarząd firmy (16%), jej właściciel lub rada nadzorcza (7%), operator logistyczny (5%), zewnętrzny doradca logistyczny (3%), a czasem nawet dostawca wyposażenia magazynowego (1%).

Drożej i dłużej, nie zawsze świadomie

Niestety, tylko 1/3 firm w magazyn inwestuje w sposób proaktywny, myśląc o wzroście lub o zmianie struktury sprzedaży, czy też o ograniczeniu kosztów magazynowania. Pozostałe robią to, bo zmusza je do tego sytuacja – trzeba rozwiązać bieżący problem operacyjny, a więc jest to zło konieczne. Niemal 2/3 ankietowanych firm do inwestycji w magazyn nakłonił tylko jeden powód. Ale są i takie które wymieniają pięć powodów – 2% osób. Tylko 57% firm wykonało (zaledwie) 1 lub 2 działania przygotowujące merytorykę decyzji inwestycyjnej – odpowiednio 39% i 18%. Jakże to były działania pokazuje wykres (Merytoryczne przygotowanie decyzji o inwestycji w magazyn).

Respondenci z firm, które przeprowadziły więcej niż dwie kalkulacje dotyczące systemu składowania (39% firm), najczęściej wskazują na analizę liczby wymaganych miejsc składowania w oparciu o długookresowe, wolumenowe dane historyczne z po-

Tylko 1/3 firm w magazyn inwestuje w sposób proaktywny, myśląc o wzroście lub o zmianie struktury sprzedaży, czy też o ograniczeniu kosztów magazynowania.

działem na różne typy miejsc składowania. Tylko nieco mniej stwierdziło, że ich firma podczas podejmowania decyzji dotyczących systemu składowania, kierowała się doświadczeniem kierownika magazynu i jego wskazaniem. Podobnie jak przy kalkulacjach merytorycznych, podczas przygotowania decyzji o inwestycji, również przy wyposażaniu magazynu w system składowania najczęściej analiz jest przeprowadzanych, gdy osobą odpowiedzialną za merytoryczne przygotowanie decyzji jest szef logistyki lub zewnętrzny, niezależny doradca logistyczny.

Podczas przygotowania decyzji o inwestycji 66% firm określa założenie budżetowe, a ponad połowa oblicza koszty projektu. Również połowa badanych zaznacza, że wykonali tylko jeden lub dwa typy kalkulacji. Najmniej przeprowadza się ich wtedy, gdy osobą merytorycznie odpowiedzialną za przygotowanie decyzji o inwestycji jest właściciel firmy lub rada nadzorcza. Natomiast największą liczbę kalkulacji przeprowadzają zewnętrzni, niezależni doradcy logistyczni – średnio cztery.

Jeśli chodzi o koszty inwestycji, to prawie 30% firm przekracza budżet – w 21% przypadków o 1-10%, w 6% – o 11-20%, a w 1% – o ponad 20%. Koszty te były zgodne z planem w 45% firm, a niższe w 9% przedsiębiorstw (w 1% nawet o 20%). W 18% szef logistyki nie ma żadnych informacji na temat wykorzystania budżetu. Co więcej, tylko 56% firm planuje 1 lub 2 typy efektów płynących z in-

SilesiaTSL EXPO

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



Synergia branż transportu szynowego, drogowego oraz logistyki i magazynowania

kontakt: Wioletta Błońska-Dudek
tel. 32 788 75 06
tel. kom. 510 031 732
e-mail: silesiatslexpo@exposilesia.pl

tereny targowe: Expo Silesia Sp. z o.o.
Centrum Targowo-Konferencyjne
ul. Braci Mieroszewskich 124
www.exposilesia.pl

exposilesia

Sosnowiec

www.tslexpo.pl



strategiczne związane z pozycją firmy na rynku (30%). Aż w 1/3 firm czas realizacji inwestycji przekracza plan, w tym u 3% dłuższy jest aż o co najmniej 20%.

Pomoc zewnętrznego doradcy

Wyniki badań potwierdzają tezę, że decyzje dotyczące magazynów często podejmowane są nie w tym miejscu, gdzie znajduje się merytoryczne źródło decyzji, jakim jest menedżer logistyki, a decydenci nie mają odpowiedniej wiedzy i doświadczenia oraz nie potrafią podjąć odpowiednich działań. To dlatego, jak twierdzą przedstawiciele firmy Logisys, że zarządy często nie rozumieją logistyki i zaliczają ją jedynie do kosztów, co negatywnie wpływa na stosowanie dobrych rozwiązań. Zachęcają oni – zwłaszcza, gdy ryzyko związane z wprowadzeniem zmian oceniono jako wysokie – do skorzystania z pomocy zewnętrznego menedżera, konsultanta lub doradcy. Plusy takiego rozwiązania widzi część logystyków. Przemawia za nim parę racji, m.in. to, że dzięki wiedzy takiej osoby wprowadzone rozwiązania mają wyższą jakość, a uzyskane informacje i narzędzia wspierające decyzję – neutralny charakter.

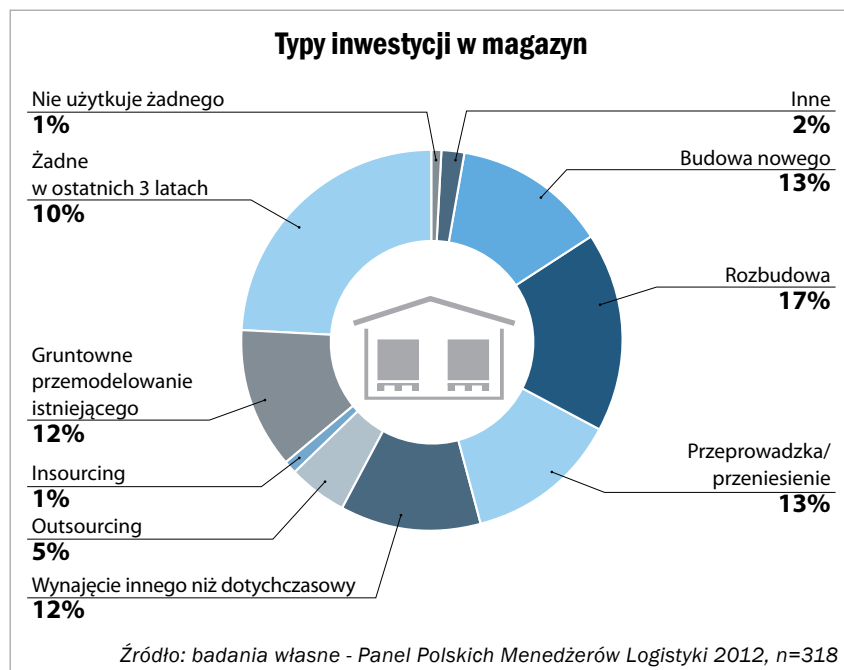
Dzięki swojemu doświadczeniu doradca widzi prawidłowości w projektach danego typu, zna podejścia z innej skali i innych branż, może też inspirować do właściwych działań. Na dodatek, ponieważ jest to osoba wynajęta do danego projektu, poświęca mu cały swój czas, gdy tymczasem inni przeznaczają na niego tylko nadgodziny. Jako że konsultant jest przypisany do konkretnego projektu, to ponosi za niego całkowitą odpowiedzialność. Jego neutralność (nie jest pracownikiem przedsiębiorstwa) sprawia, że jest bardziej skuteczny podczas komunikacji pomiędzy zarządem a działem logistyki.

Oczywiście są też i wady takiego rozwiązania. Po pierwsze, na skorzystanie z usług zewnętrznego konsultanta trzeba przeznaczyć ekstra budżet. Po drugie, trudno jest sprawdzić jego kompetencje, a bez tego można opierać się jedynie na deklaracjach. Po trzecie, problemem jest też sprawienie czy osoby, z którymi będziemy współpracować pasują charakterem do naszej organizacji. <

Elżbieta Haber

westycji w magazyn. Najwięcej, bo aż 62% mówi o mierzalnych logistycznych efektach ilościowych, takich jak przyspieszenie rotacji towarów czy poprawa wykorzystania powierzchni magazynowej. 60% planuje efekty jakościowe, do których zalicza się

m.in. poprawa obsługi klienta i poprawa warunków pracy. Mniej przedsiębiorstw stawia na mierzalne efekty finansowe – pośrednie, czyli np. występujące w innym dziale lub procesie (35%) i bezpośrednie (również 35%) oraz na mierzalne efekty



Nowy prezes DSV Solutions

Z początkiem września nastąpiły zmiany w zarządzie Grupy DSV. Nowym prezesem spółki DSV Solutions w Polsce został Maciej Walenda.

Z początkiem września nastąpiły zmiany w zarządzie Grupy DSV. Nowym prezesem spółki DSV Solutions w Polsce został Maciej Walenda. Zastąpił on na tym stanowisku Piotra W. Krawieckiego, pełniącego do tego czasu równoległe obowiązki prezesa i dyrektora zarządzającego spółki DSV Road.

DSV Solutions było przez ostatnie dwa lata dowodzone przez Piotra W. Krawieckiego, pełniącego równoległe obowiązki prezesa i dyrektora zarządzającego spółki DSV Road. Po zakończeniu procesu strukturyzacji spółki postanowił on powrócić w pełnym wymiarze do wyłącznego zarządzania drogową dywizją Grupy DSV w Polsce.

– Ponowne rozdzielenie funkcji zarządzających nie stoi w sprzeczności z naszą chęcią utrzymania synergii pomiędzy siostrzanymi spółkami oraz ich obszarami działalności, czyli transportem drogowym oraz logistyką kontraktową. Wręcz przeciwnie – rośnie liczba projektów oraz zakresów serwisu oferowanego wspólnie przez obie spółki, a co za tym idzie, również konieczność rozwoju nie tylko ścisłej współpracy pomiędzy nimi, ale także dalszego rozwoju wyspecjalizowanych segmentów obsługi w obu dywizjach DSV. Nowy podział ma za zadanie zapewnić maksymalną ilość wsparcia dla tych procesów – mówi o zmianach Piotr W. Krawiecki, prezes zarządu DSV Road.



Maciej Walenda,
prezes zarządu DSV Solutions

Maciej Walenda, nowy prezes DSV Solutions, przez blisko 6 ostatnich lat zajmował stanowisko dyrektora logistyki kontraktowej regionu centralnego w Raben Polska, w którym pracował łącznie przez ostatnich 10 lat.

– Przed DSV Solutions stoi wiele nowych wyzwań oraz celów, nad których osiągnięciem będziemy wspólnie pracować. Kolejne miesiące będą z pewnością czasem wyjątkowej pracy, zarówno w ramach naszej podstawowej działalności i dodatkowych serwisów, jak i dalszego pogłębiania współpracy ze wszystkimi spółkami Grupy DSV – mówi Maciej Walenda, nowy prezes zarządu DSV Solutions. ◀

Reckitt Benckiser wybiera FM Logistic

FM Logistic wygrał przetarg na obsługę logistyczną firmy Reckitt Benckiser (Poland) S.A., zdobywając nowego klienta z branży household, personal care i healthcare.

Kontrakt obejmuje usługi transportu i dystrybucji z magazynu Reckitt Benckiser w Nowym Dworze Mazowieckim dla rynku polskiego, litewskiego, łotewskiego oraz estońskiego.

O wygranej w przetargu zdecydowało doświadczenie FM Logistic w kompleksowej realizacji projektów dystrybucyjnych uwzględniając transport całopojazdowy oraz drobnicowy.

Firma prowadzi wiele

trójstronnych, analogicznych misji logistycznych z innymi klientami, gdzie operatorem magazynowym jest inne przedsiębiorstwo logistyczne. *– Cieszy nas, że do grona naszych klientów dołączył tak wymagający klient. Dystrybucja dla Reckitt Benckiser charakteryzuje się wysokimi progami wskaźników jakości, którym zamierzamy sprostać*

– mówi Magdalena Lubańska, dyrektor transportu krajowego, w FM Logistic Polska.



Apréo Logistics pod nowym szyldem

C.H. Robinson Worldwide ogłosiła zakończenie procesu rebrandingu firmy Apréo Logistics S.A., która dalszą działalność będzie prowadziła właśnie jako C.H. Robinson.

Proces rebrandingu rozpoczął się po nabyciu przez C.H. Robinson tego polskiego spedytora, co miało miejsce we wrześniu 2012 roku.

Założona w czerwcu 2007 roku firma Apréo oferuje usługi przewozu drogowego, w tym przewozu kontenerowego, przewozu z kontrolą temperatury oraz przewozu substancji płynnych i sypkich oraz drobnicy. Ofertę uzupełniają usługi magazynowe oraz transportu lotniczego i morskiego.

Apréo wzbogaci portfolio C.H. Robinson o ponad 300 pracowników i 2 tys. klientów, uzupełniając światową sieć 275 przedstawicielstw, w których ponad 11 tys. pracowników obsługuje ponad 42 tys. klientów. *– Ta udana integracja rozszerza obecność firmy C.H. Robinson w Europie i pomaga nam osiągnąć cele, wzmacniając nasze możliwości w podstawowym obszarze działalności i w dalszym ciągu dywersyfikując ofertę, co przyniesie korzyści naszym europejskim i światowym klientom – powiedział Bryan Foe, prezes Robinson Europe.*



Firma C.H. Robinson rozpoczęła działalność w Europie 20 lat temu od nabycia udziałów w Transeco – francuskim przewoźniku drogowym. Od tego czasu firma zbudowała sieć 51 przedstawicielstw i zatrudnia w Europie ponad 1000 pracowników, co zapewnia jej pozycję jednego z największych spedytorów w regionie. ◀

Reckitt Benckiser jest światowym liderem w produkcji detergentów i środków czystości oraz liczącą się firmą w dziedzinie środków higieny osobistej i leków bez recepty. Posiada oddziały w 60 krajach, a w 200 sprzedaje swoje produkty. W Reckitt Benckiser pracuje ponad 30 tys. osób na całym świecie. W portfolio firmy znajdują się produkty takie jak: Finish, Vanish, Airwick, Cillit Bang, Harpic, Woolite, Calgon, Bryza, Dostia, Lovela, Dettol, Scholl, Durex, Veet, Strepsils, Nurofen, Gaviscon. ◀



Logistyka z systemem wartości

Trendy w biznesie na bieżący rok są odzwierciedleniem globalnej sytuacji gospodarczej, jak i lokalnej odporności rynku na wszelkie wpływy. Jak wygląda kondycja branży TSL w Polsce? Jakie zmiany szykują się w najbliższym czasie? O komentarz obecnych działań na rynku i strategii Grupy Raben poprosiliśmy Janusza Anioła, dyrektora zarządzającego, wiceprezesa firmy Raben Polska.

Przed jakimi perspektywami stoi Pana zdaniem branża TSL w Polsce w połowie roku 2013? Jak będzie się zmieniał ten rynek w kolejnych latach?

Na pewno zwiastowane i oczekiwane ożywienie w gospodarce Europy i Polski jest największą szansą dla branży TSL, gdyż spowoduje wzrost popytu na nasze usługi. Utrzymująca się konkurencyjność polskiego rynku pracy sprzyja przenoszeniu operacji magazynowych i logistycznych do Polski z innych krajów Europy Zachodniej. Ponadto, elastyczne rozwiązania dystrybucyjne obejmujące Stary Kontynent, z korzystnym dla klienta czasem dostawy przesyłki, stanowią dodatkowe atuty dla logistyki w Polsce.

Problemem branży są niestety spadające marże i rentowność, oferowanie cen na poziomie poniżej kosztów, nierynkowe i niespotykane w innych krajach oczekiwania w zakresie odpowiedzialności operatora logistycznego. To powoduje, że firmy nie mogą rozwijać się i inwestować, aby budować stabilny rozwój usług logistycznych.

Czy konkurencja w branży jest duża? Kto odgrywa większą rolę – międzynarodowe korporacje czy lokalni mali gracze?

Nie znam dzisiaj branży, która nie pracowałaby w warunkach silnej konkurencji. W takiej sytuacji nastąpiło mocne podzielenie rynku, na którym dominują firmy o zasięgu międzynarodowym. Tzw. mali gracze koncentrują się na usługach dedykowanych, specjalistycznych, często przygotowanych pod in-

Co wyróżnia spółkę Raben Group na tle innych podmiotów?

Grupa Raben jest hybrydą firmy rodzinnej i korporacji. Ma przewagę nad innymi przedsiębiorstwami, ponieważ klientów i pracowników traktuje jak członków rodziny. Dlatego odbiorcom naszych usług oferujemy obsługę „z ludzką twarzą”.

Minusy wynikające z familiarnego wymiaru działalności zostały wyeliminowane poprzez zastosowanie modeli zarządzania zaczerpniętych z korporacyjnych wzorców. Wynika to z faktu, że stosowane przez nas wcześniej mechanizmy sprawdziły się w odniesieniu do małej skali biznesu. Okazały się jednak niewystarczające, gdy firma rozrosła się o kolejne segmenty i terytoria. Z korporacji zaczerpnęliśmy zatem narzędzia do długoterminowego planowania strategicznego oraz kontrolingu. Mimo upodobnienia się do korporacji, Grupa Raben jest w pełni rodzinną firmą, nie tylko w aspekcie statusu własności.

Szukając złotego środka zarządzania, nie zapomnieliśmy jednak, co przyczyniło się do naszego sukcesu. Dlatego wciąż pielęgnujemy rodzinny system wartości, jako fundament jednoczący właściciela, klientów oraz pracowników. Wierzmy, że to

Problemem branży TSL są spadające marże i rentowność, oferowanie cen na poziomie poniżej kosztów, nierynkowe i niespotykane w innych krajach oczekiwania w zakresie odpowiedzialności operatora logistycznego. To powoduje, że firmy nie mogą rozwijać się i inwestować, aby budować stabilny rozwój usług logistycznych.

dywidualną potrzebę klienta bez efektu synergii z usługami świadczonymi dla innych usługobiorców.

one oraz czerpanie z ponad 80-letniej rodzinnej tradycji i doświadczenia przyczyni się do dalszego rozwoju Grupy Raben.

Jaki rodzaj transportu dominuje na rynku polskim?

W zakresie przewozów krajowych i międzynarodowych na terenie Europy, zdecydowanie przeważa transport drogowy. Wynika to z potrzeb rynku, przede wszystkim dużej elastyczności, krótkich terminów dostaw do odbiorcy, wysokiego rozpowszechnienia i uproszczenia tego rodzaju usług transportowych.

W swoich działaniach podkreślają Państwo budowanie dobrych relacji z otoczeniem. W jaki sposób realizują Państwo założenia CSR w Polsce?

Mamy świadomość, że nie funkcjonujemy w wydzielonej przestrzeni społecznej. Dlatego kierujemy się słowami Milтона Friedmana, który pisał, że *przedsiębiorstwo może tak długo kontynuować swoją działalność, jak długo społeczeństwo uważa, że jest mu ona potrzebna*.

Strategia CSR jest wpisana w cele biznesowe Grupy Raben. Została wypracowana w 2010 roku za sprawą dialogu, kluczowego naszym zdaniem elementu w kontekście Społecznej Odpowiedzialności Biznesu. Nie sposób wymienić wszystkich inicjatyw podejmowanych w ramach CSR. Chętnie przybliżę ostatnio podjęte działania, wśród których znajduje się akcja *e-faktura = wyższa kultura*, promująca elektroniczną formę rozliczeń z naszymi klientami. W imieniu odbiorców naszych usług, którzy zdecydowali się zrezygnować z papierowej wersji dokumentu, sadzimy wraz z Fundacją Aeris Futuro drzewo, które w całym cyklu życia zneutralizuje 750 kg CO₂.

Od 2010 roku prowadzimy też kampanię społeczną „Transport jest potrzebny”. Celem inicjatywy jest uświadomienie wagi transportu oraz promowanie bezpieczeństwa drogowego. W ramach akcji prowa-

dzimy spotkania w szkołach i przedszkolach propagujące bezpieczne poruszanie się po drodze. Do tej pory wzięło w nich udział ponad 300 uczniów i przedszkolaków.

Grupa Raben jako międzynarodowa korporacja jest także wielokulturowa. Jaki jest i powinien być pracownik Raben? Kto może liczyć na zatrudnienie w Waszej strukturze w Polsce?

Prowadzenie działalności w wielu krajach, w wielu kulturach narodowych, daje pozytywny efekt w postaci różnorodności i otwartości. Jednocześnie ważna jest część wspólna – tworzą ją wartości, podstawa naszej kultury organizacyjnej. Kandydaci, którzy chcieliby znaleźć u nas zatrudnienie, muszą wyznawać podobne wartości. To pozwoli im dobrze zaaklimatyzować się w firmie, a później efektywnie działać i współpracować z innymi osobami. Ten obszar zgodności kulturowej badany jest przez specjalistów HR podczas procesów rekrutacji.

Chętnie zapraszamy do naszego grona osoby otwarte na zmianę, z pasją, poczuciem przedsiębiorczości. Funkcjonowanie w sektorze usług B2B sprawia, iż doskonale umiejętności komunikacyjne i wytrwałość w rozwiązywaniu problemów mogą stanowić o wysokiej jakości obsługi klientów – i takich kandydatów poszukujemy. Wspólnym językiem korporacyjnym jest język angielski. Dlatego też w przypadku wielu obszarów firmy – szczególnie tych, gdzie konieczne są częste, międzynarodowe kontakty, stawiamy wymóg dobrej znajomości tego języka.

Działając w branży TSL tworzymy oczywiście wiele stanowisk dla profesji związanych z transportem, logistyką i spedycją – tu z kolei wiedza fachowa, ugruntowana doświadczeniem jest niezbędna. ◀

Dziękujemy za rozmowę.

Rozmowę dla redakcji TSL Biznes przeprowadziły:



Monika Wołowicz



Katarzyna Mączka



Newman & Ox Consulting

Firma doradztwa personalnego specjalizująca się w rekrutacji i selekcji pracowników z branż technicznych prowadząca działania mające na celu kreowanie najlepszych rozwiązań z zakresu human resources management.

www.newmanox.com

Fresh Logistics przystępuje do European Food Network

Firma Fresh Logistics, zajmująca się obsługą logistyczną produktów świeżych, wznowiła współpracę Dachser Food Logistics i przystąpiła do European Food Network.

W ostatnich tygodniach dwunastu europejskich operatorów logistycznych produktów żywnościowych zrzeszyło się tworząc sieć transportową obejmującą swoim zasięgiem ponad 20. krajów Europy. Firmy wchodzące w skład European Food Network, w tym Fresh Logistics, przewożą przesyłki żywnościowe w segmencie niemrożonym.

W rezultacie kooperacji Fresh Logistics stanie się drugim największym partnerem w European Food Network. – *Cieszę się, że znaleźliśmy w Grupie Raben partnera, który podziela nasze wysokie parametry jakości dostaw i pragnienie ustandaryzowanych, przejrzystych procesów. Polska plasuje się na 6. miejscu jeśli chodzi o eksport produktów żywnościowych w Niemczech, a wolumeny ciągle rosną. Niemcy, z drugiej strony, są do tej pory największym rynkiem zbytu dla polskiego eksportu żywności. Naszym celem*



jest w pełni wykorzystać ten potencjał dla międzynarodowych usług transportowych – mówi Alfred Miller, dyrektor zarządzający europejską logistyką żywności w firmie Dachser.

Grupa Raben świadczy obsługę logistyczną produktów świeżych nie tylko w Polsce, ale również w Czechach, na Ukrainie i w krajach bałtyckich. Ewald Raben, CEO Grupy Raben, podsumowuje wznowienie współpracy: – *Dla firmy Fresh Logistics możliwość udziału w silnej sieci nie tylko otwiera drogę do najważniejszego dla Polski partnera handlowego, ale także do całej północnej, zachodniej i południowej Europy. Tworzy także nową perspektywę dla naszych klientów.* ◀

Koniec ze stagnacją

Pierwsza połowa roku przyniosła znaczną poprawę kondycji branży leasingowej, kończąc tym samym okres stagnacji z ubiegłego roku – to najważniejsza konkluzja wyników branży leasingowej w pierwszym półroczu 2013, przedstawionych przez ekspertów z Związku Polskiego Leasingu podczas konferencji „Leasing barometrem polskiej gospodarki – czy już widać oznaki ożywienia?”

Leasing w Polsce to przede wszystkim ruchomości, które odpowiadają za ponad 94% całego rynku. Jednak w pierwszej części roku wzrost sprzedaży leasingu nieruchomości osiągnął poziom 115%, choć w ostatnich latach notował on spadki. Nie świadczy to jednak o długofalowej zmianie trendu na tym rynku, gdyż blisko 70% sprzedaży kształtuje trzech pierwszych graczy (BRE Leasing Raiffeisen i ING).

Liderem pojazdy

W pierwszym półroczu 2013 r. polskie firmy leasingowe, które raportowały do ZPL, sfinansowały transakcje o wartości 16 mld zł, co stanowi wzrost o 5,5% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Jednak wzrost przez pierwsze trzy miesiące rynek leasingu zamknął w okolicach 0%, dopiero od kwietnia do czerwca odnotowano 10% dynamikę w porównaniu rok do roku. Kluczowym czynnikiem ożywienia są wzrosty w segmencie pojazdów, a to dlatego, że przedsiębiorcy przyspieszyli decyzje o zakupie lub wymianie floty samochodowej. Nie bez znaczenia było także spore obniżenie stóp procentowych w pierwszej części tego roku, które

przełożyło się na atrakcyjniejsze warunki finansowania i większy apetyt inwestycyjny wśród polskich firm.

W segmencie pojazdów, sfinansowano transakcje o wartości 9,1 mld zł (wzrost o 7,3%), natomiast w segmencie

W strukturze sfinansowanych ruchomości 60% rynku stanowiły już wymienione wyżej pojazdy. Wzrost najwyraźniej zaznaczył się w branży pojazdów lekkich i dostawczych (+9,1%) oraz ciężarowych (+6,3%). W pierwszym przypadku wynika

Rynek leasingu w I połowie 2012 i 2013 r. (netto w mln zł)

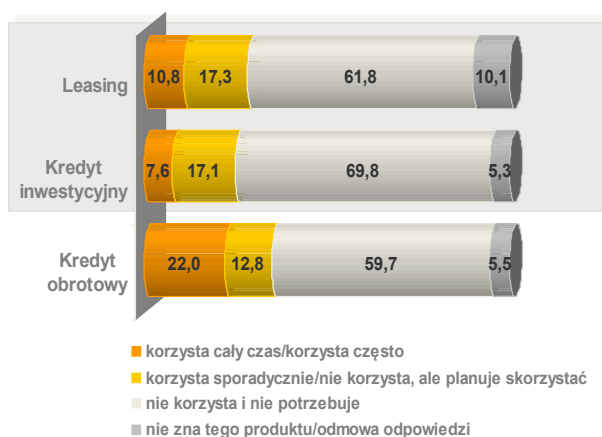
	I-VI 2012	I-VI 2013	I-VI 13/I-VI 12
➤ Pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t	595,6	599,2	0,60%
➤ Ciągniki siodłowe	1 770,2	1 882,6	6,40%
➤ Naczepy/przyczepy	821,8	907	10,4%
➤ Autobusy	361,6	325,7	- 9,90%
➤ Maszyny i urządzenia	5 357,4	5 239,4	- 2,20%

Źródło: ZPL

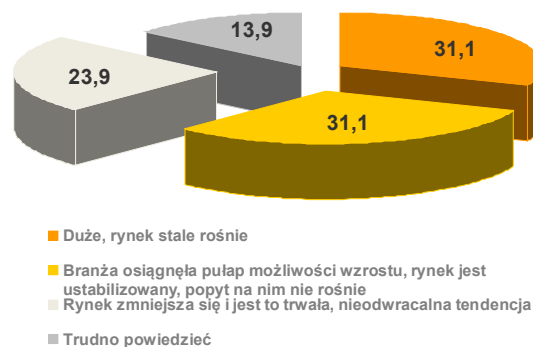
maszyn i urządzeń ich wartość wyniosła 5,2 mld zł (spadek o 2,2%). Łącznie na rynku leasingu ruchomości sfinansowano transakcje o wartości 15,1 mld zł, co oznacza wzrost o 2,4% w stosunku do roku ubiegłego. Po 3,5% spadku wartości udzielonego finansowania w II półroczu 2012 r. oraz neutralnym I kwartale 2013 r., II kw. przyniósł wyraźniejszy, wynoszący 10,2% r/r wzrost sfinansowanych aktywów.

to z rosnącej w II kw. liczbie rejestracji nowych aut, co, według ekspertów, wiązać się może z odnawianiem masowych umów na leasing aut z „kratką” z lat 2009-2010. Z kolei wzrost finansowania pojazdów ciężarowych to pochodna wdrażania normy emisji spalin Euro 6 oraz oczekiwanej od II półrocza poprawy sytuacji ekonomicznej w strefie euro, co przekłada się na popyt na usługi transportowe. W przypadku pojazdów ciężarowych o masie powyżej 3,5 tony rynek

Z jakich produktów finansowych i jak często korzystają firmy (% MSP)



Jakie są możliwości wzrostu branży, w której działa firma (% MSP)



leasingu w pierwszej połowie bieżącego roku osiągnął wartość 599,2 mln zł netto, co oznacza wzrost w porównaniu z pierwszym półroczem 2012 r. o 0,6% (595,6 mln zł). Nowych posiadaczy znalazło w ten sposób 2 898 takich pojazdów. Natomiast w sektorze ciągników siodłowych wartość transakcji zbliżyła się do 1.883 mln zł, a więc była wyższa o 6,4%, niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (ponad 1 770 mln zł) – do użytkowników w ten sposób trafiło w tym roku 7.699 takich pojazdów. Na plusie jest też rynek leasingu naczip i przyczep, którego wartość w analizowanym okresie wyniosła 907 mln zł (wzrost r/r 10,4% – w I połowie 2012 r. było to niecałe 822 mln zł). W sumie na drogi wyjechało 7 640 naczip i przyczep.

Prawie wszędzie wzrosty

Pomimo załamania inwestycji budowlanych w I półroczu 2013 r., sektor finansowania maszyn pozostaje w miarę stabilny – branża odnotowała tu niewielki spadek, na poziomie 2,2%. Dzieje się tak za sprawą wzrostu w II kw. finansowania ma-

szyn niebudowlanych za pomocą samego leasingu, mimo tego, że odnotowano mniejszy popyt na usługi leasingu również w branży IT. Jednocześnie hamują spadki w finansowaniu maszyn budow-

Liczba raportowanych umów w I półroczu 2013 r. zwiększyła się o 13,5% – do 126 wobec 111 w I połowie 2012 r. Według ekspertów ZPL, wysoka roczna dynamika wartości finansowania jest pochodną istot-

Rynek leasingu ruchomości do końca roku powinien już zachować dodatnią dynamikę rozwoju, głównie dzięki finansowaniu pojazdów oraz dynamicznemu odbiciu na rynku nieruchomości. Według szacunków wzrost sfinansowanych aktywów będzie rzędu 6%.

lanych: -11,2% r/r w II kw., po -44,9% w I kwartale. Wzrosty udało się wypracować w finansowaniu sprzętu rolniczego (1,5 mld zł, +6% r/r). Wartość nieruchomości wyleasingowanych w I półroczu 2013 r. wyniosła 888,9 mln zł, co oznacza 115,2% wzrost w ujęciu rocznym. Tak wyraźna poprawa w sektorze leasingu nieruchomości jest pochodną większego zainteresowania finansowania wyższych wartościowo transakcji.

nego wzrostu średniej wartości transakcji do 6,29 mln zł w porównaniu do 3,05 mln zł odnotowanej w I półroczu 2012 r. Nadal jest ona jednak wyraźnie niższa w porównaniu do lat ubiegłych – pomiędzy 2004 a 2009 r. wynosiła średnio 14,83 mln zł. W strukturze przedmiotowej rynku dominują obiekty biurowe.

Łączna wartość aktywnego portfela na koniec I półrocza 2013 r. w kwocie 62,3 mld zł (53,4 mld zł dla ruchomości

Leasing środków transportu

OTWÓRZ SIĘ NA NOWE MOŻLIWOŚCI

Zaskoczy Cię prostota procedury leasingu oraz konkurencyjne warunki finansowania



MINIMUM
FORMALNOŚCI



DOPASOWANIE
DO POTRZEB



DLA
NOWYCH FIRM



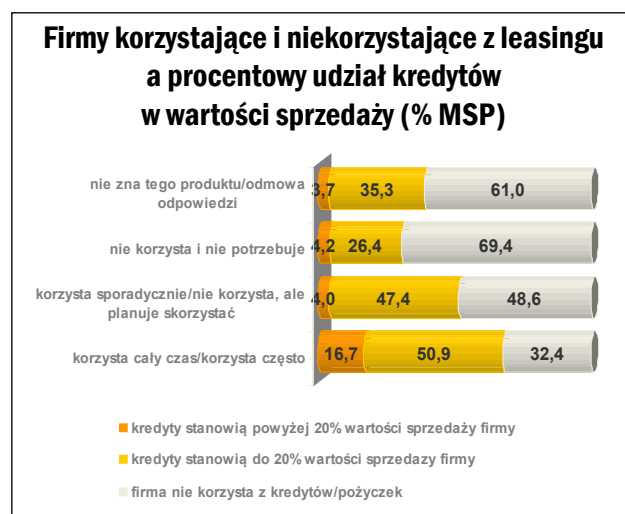
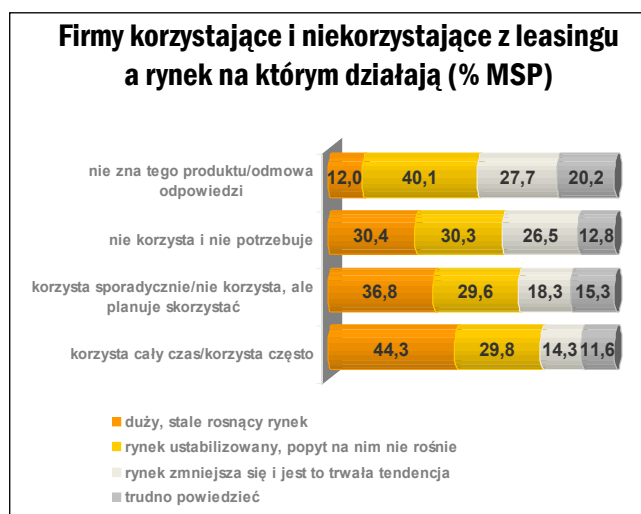
W naszej ofercie znajdziesz finansowanie wszystkich rodzajów środków transportu. Na wybrane środki transportu przygotowaliśmy specjalne programy produktowe, w ramach których oferujemy uproszczone procedury leasingu oraz wyjątkową ofertę finansowania.

Tylko teraz w promocji miesięczna, niezmienna składka ubezpieczenia wieloletniego środków transportu na porównywalnym poziomie miesięcznej składki wariantu rocznego!

Zapraszamy do odwiedzenia naszego stoiska nr C-39 w hali C na targach TRANSEXPO w Kielcach, w dniach 17-19.09.2013 r.

Millennium
leasing

Na partnerskich zasadach



i 8,9 mld zł dla nieruchomości) jest porównywalna z wartością salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (82,0 mld zł, wg stanu na 30 czerwca 2013 r.). Leasing to wciąż, obok kredytu,

Podczas konferencji przedstawiono również wyniki badania „Skaner mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)”, przeprowadzonego przez instytut Keralla Research na zlecenie EFL. W opinii ba-

Badania potwierdzają także, że podstawowym sposobem finansowania inwestycji jest nadal kapitał własny. Od trzeciego kwartału 2012 r. odsetek przedsiębiorców, którzy zakupy realizują przede wszystkim z zysków, utrzymuje się na poziomie przekraczającym 90%. Obecnie z własnych środków chce finansować swoje inwestycje nieznacznie mniej, bo 87,8% przedsiębiorców. Drugim instrumentem finansowym jest leasing. Będzie się starać o niego 26,8% przedsiębiorców. Dla porównania, kredytem chce finansować inwestycje 19,2% firm.

Pierwsza połowa roku przyniosła również wzrost korzystania z pożyczki. Aktywa sfinansowane za jej pomocą stanowiły 13,3% całości produkcji firm leasingowych. W I półroczu 2012 r. udział ten wyniósł 11,7%. Zakupy maszyn stanowią główny rodzaj inwestycji finansowanej poprzez pożyczkę (77,9% udziału, w I półroczu 2012 - 90,2%). Dzięki temu stanowi ona 31,6% całości produkcji maszyn. Korzystali z niej rolnicy głównie przy zakupie maszyn rolniczych. Rosnący udział pożyczki zaznaczył się istotnie w sektorze pojazdów, nieruchomości oraz IT. Jednak koniec perspektywy finansowej 2007-2013 z funduszami unijnymi zaczyna mieć już przełożenie na hamowanie dynamiki maszyn oraz ich malejący udział w łącznej produkcji pożyczki. Wykorzystanie funduszy unijnych przez rolników przekłada się na dominujący udział maszyn rolniczych w strukturze maszyn finansowanych pożyczką.

Rynek leasingu w I połowie 2013 r. (w sztukach)

- Pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t 2.898
- Ciągniki siodłowe 7.699
- Naczepy/przyczepy 7.640
- Autobusy 651
- Maszyny i urządzenia 32.876
- Sprzęt budowlany 2.682
- Maszyny rolnicze 9.815
- Wózki widłowe 2.236

Źródło: ZPL

główne zewnętrzne źródło finansowania inwestycji pracujących w gospodarce. Wartość aktywnego portfela w ciągu ostatnich 12 miesięcy wzrosła o 2,5%, zwiększając się w tym okresie o 1,51 mld zł.

Leasing coraz popularniejszy

Główna ekonomistka Konfederacji Lewiatan dr Małgorzata Starczewska-Krzysztożek, podczas prezentacji „Leasing przyspiesza rozwój” przedstawiła wyniki badań zatytułowanych „Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012”. Potwierdzają one to, że leasing jest najpopularniejszym instrumentem zewnętrznego finansowania wśród mikroprzedsiębiorstw oraz firm sektora MŚP. Przedsiębiorstwa korzystające z leasingu cechuje innowacyjność w działaniu, budują swoją konkurencyjną pozycję na rynku na czynnikach pozacennych i nie ograniczają się do regionu, w którym działają oraz są otwarte na relacje biznesowe z zagranicą.

danych przedsiębiorców kondycja ekonomiczna kraju w III kwartale pogorszy się – zakłada tak 36% ankietowanych, natomiast polepszenia spodziewa się 13,5%. Choć są to wyniki znacznie słabsze wobec poprzedniego kwartału (wówczas zanotowano silne odbicie „na plus”), warto zauważyć, że jest to wynik lepszy, niż rok temu w analogicznym okresie, kiedy optymistą był jedynie co dziesiąty badany, a pogorszenia spodziewało się, aż 42,5% przedsiębiorców.

W trzecim kwartale 2013 r. utrzymuje się odsetek skłonnych inwestować, bo nadal ponad połowa przedstawicieli mikro, małych i średnich firm zdecydowana jest na zakupy (57,2%). To wzrost wobec ubiegłego kwartału o 1 pkt. proc. i 6,2 pkt. proc. r/r. Badani zamierzają inwestować w obszar marketingu i reklamy, remonty w lokale i ich zakup, doposażenie biur oraz sprzęt IT. Będą również realizować zakupy środków transportu. Zwiększa się też liczba deklarujących inwestycje w podnoszenie kwalifikacji swojego zespołu (17,4%).

Niewielkie roszady

Wśród firm, które zaraportowały swoje dane do ZPL, 16 miały dodatnią dynamikę sfinansowanych aktywów, a 13 – ujemną. Wyższe obroty w segmencie nieruchomości przełożyły się na łączne

wyniki spółek bardziej zaangażowanych w ten sektor. Niższe wyniki miały spółki zorientowane na finansowanie maszyn budowlanych oraz skoncentrowane na obsłudze sektora rolniczego. Wciąż dobre wyniki są udziałem firm w większym stopniu finansujących inwestycje dużych podmiotów. Dotyczy to szczególnie spółek należących do grup bankowych, będących wiodącymi graczami w sektorze bankowości korporacyjnej.

Rynek finansowania nieruchomości leasingiem pozostaje skoncentrowany – 85% transakcji wartościowo (oraz 72% w ujęciu ilościowym) zostało zawarte przez cztery czołowe firmy. Liderem rynku został BRE Leasing, wyprzedzając Raiffeisen oraz ING. W strukturze przedmiotowej rynku dominują obiekty biurowe.

W I połowie 2013 r., jak we wcześniejszych latach, w strukturze nowej produkcji dla leasingu ruchomości dominowało finansowanie w złotych. Nadal jednak zwiększał się udział leasingu w walucie obcej: z 25,9% w I połowie 2012 r. do 27,7% w bieżącym roku. W wypadku finansowania pożyczką również obserwujemy wzrost udziału finansowania w walucie obcej: z 9,9% w I półroczu 2012 r. do 15,8% w I półroczu 2013. Obecny udział waluty obcej w finansowaniu zakupów inwestycyjnych jest już zbliżony do rekordowego poziomu 32,3% osiągniętego w IV kw. 2008 r.

Wśród firm leasingowych, po I półroczu pozycję lidera, ze wzrostem aktywów o 12% (do niemal 1,5 mld zł), utrzymał EFL – obecnie wynosi ona 200 mln zł. To efekt przede wszystkim wzmocnienia pozycji spółki na rynku leasingu pojazdów osobowych, ciężarowych i ciągników. W porównaniu z ubiegłym rokiem w tych dziedzinach aktywa wzrosły o 110 mln zł – do 969 mln zł.

Nieoczekiwanie z szóstego miejsca przed rokiem, na drugie wskoczył BRE Leasing, spychając na trzecie Raiffeisen Leasing. To zasługa transakcji, jakie firma przeprowadził na rynku nieruchomości. BRE Leasing chce być liderem na rynku finansowania nieruchomości i utrzymać się w ścisłej czołówce poprzez oferowanie produktów leasingowych przede wszystkim małym i średnim firmom korzystającym z oferty mBanku i MultiBanku. Dzięki temu spółka już znacznie poprawiła wynik w leasingu pojazdów, a w finansowaniu maszyn i urządzeń zaczęła deptać Raiffeisenowi Leasing po piętach.

Ubiegłoroczną pozycję straciły: PKO Leasing, który spadł z trzeciego miejsca na piąte i BZ WBK Leasing spadając z czwartej pozycji na szóstą. Pomiędzy nie,



Millennium Leasing koncentruje się na ruchomościach. Po dwóch kwartałach jest liderem w finansowaniu transportu ciężkiego – drogowego i kolejowego oraz wiceliderem w leasingu maszyn. Wzrasta jego pozycja w finansowaniu aut.

na czwarte miejsce, wszedł Millennium Leasing, osiągając w pierwszej połowie roku jeden z najwyższych, bo 17% wzrost aktywów. – *Koncentrujemy się na ruchomościach. Po dwóch kwartałach jesteśmy liderem w finansowaniu transportu ciężkiego – drogowego i kolejowego oraz wiceliderem w leasingu maszyn. Wzrasta nasza pozycja w finansowaniu aut* – tłumaczy Wojciech Rybak, prezes Millennium Leasing.

W najbliższym czasie

Podczas konferencji przedstawiono również prezentację prognoz dla rynku leasingu w drugiej połowie roku oraz na

odbudowa popytu krajowego w II połowie 2013 i w 2014 r. będzie miała pozytywne przełożenie na zakupy pojazdów ciężarowych i dostawczych do 3,5 t. Drugim motorem wzrostu rynku będą pojazdy ciężarowe, dzięki wejściu standardu emisji Euro 6 oraz oczekiwanej stopniowej poprawie sytuacji w strefie euro.

Sektor maszyn będzie korzystał na rozpoczętym w Polsce cyklu odrodzenia w gospodarce dzięki relatywnie wysokiemu stopniowi wykorzystania mocy produkcyjnych oraz utrzymywaniu w latach 2009-2013 inwestycji na stosunkowo niskim poziomie (w relacji do poziomu z lat 2004-2008).

Na rynku leasingu ruchomości łącznie sfinansowano transakcje o wartości 15,1 mld zł, co oznacza wzrost o 2,4% w stosunku do roku ubiegłego.

kolejne 12 miesięcy. Wynika z niej, że rynek leasingu ruchomości do końca roku powinien już zachować dodatnią dynamikę rozwoju, głównie dzięki finansowaniu pojazdów oraz dynamicznemu odbiciu na rynku nieruchomości. Według szacunków wzrost sfinansowanych aktywów będzie rzędu 6%.

Głównym motorem wzrostu rynku powinny być pojazdy lekkie. Wpływ na to będą mieć odnowienia umów na samochody osobowe z lat 2009-2010, kiedy to zakończenie odliczania VAT przy zakupie aut miało wpływ na masowe zakupy aut z „kratką”. Zakupy aut przez firmy w 2013 r. są też wspierane przez 3-letni okres wymiany aut (lata 2004, 2007 i 2010 z wyjątkiem wyższą sprzedażą). Dodatkowo, stopniowa

Wygaszanie funduszy rolnych z perspektywy 2007-2013 przełoży się na wyhamowanie finansowania maszyn rolniczych w tym roku oraz jego istotny spadek w 2014 r. W konsekwencji spadnie udział pożyczki w finansowaniu maszyn i aktywów ogółem. W skali całego rynku spadek ten zostanie w części zrekomensowany większym zainteresowaniem finansowania pozostałych aktywów (głównie pojazdów) za pomocą pożyczki. Wzrosty spodziewane są w leasingu nieruchomości w latach 2013-2014 za sprawą dobrej kondycji rynku nieruchomości komercyjnych oraz korzystnych zmian prawnych zapisanych w obowiązującej od 2013 r. ustawie deregulacyjnej. ◀

Opracowała: Elżbieta Haber

Łatwiejsze zarządzanie paletami dzięki standardom



Mateusz Boruta,
dyrektor zarządzający ECR Polska

Czy nadal palety są najślabszym ogniwem w łańcuchu dostaw? Jak na rynek wpłynęła ustawa Prawo Paletowe?

6 lat od wprowadzenia nowelizacji ustawy Prawo Własności Przemysłowej gospodarka paletowa przeszła zauważalne zmiany. Poziom wiedzy i świadomości uczestników obiegu paletowego zdecydowanie wzrósł, znacznie też poprawiła się dbałość o palety, a w połączeniu z poniesionymi nakładami inwestycyjnymi podniosła się jakość palet używanych w Polsce.

Jak własności palet i ich rodzaj wpływają na sposób zarządzania nimi?

Sposób zarządzania paletami zależy przede wszystkim od ich rodzaju oraz własności. Inaczej więc funkcjonują w praktyce palety jednorazowe, niewymienne, inaczej zaś oparte o EUR czy EPAL palety wymienne. W tym drugim przypadku użytkowników palet mogą wspierać w gospodarce nimi np. operatorzy logistyczni, którzy przejmują na siebie część zadań związanych z zarządzaniem paletami. Jeszcze inaczej wygląda to w przypadku palet wynajmowanych (od tzw. pooli paletowych), gdzie użytkownicy nie są ich właścicielami i nie zajmują się ich zwrotem.

Jak możliwość korzystania z usług poolu paletowego (jakie daje EPAL) i posługiwanie się rozwiązaniami paletami standardowymi (np. pale-

tyki EUR, których cechy, właściwości fizyczne i funkcjonalność są ściśle określone), wpłynęły na rynek? – jeśli wiemy, że dany standard jest odpowiedni do określonego rodzaju zastosowań, bo po prostu go używamy.

tami EUR, których cechy, właściwości fizyczne i funkcjonalność są ściśle określone), wpłynęły na rynek?

Stosowanie standardowych rozwiązań zawsze ułatwia pracę, nie tylko w logistyce. W oparciu o powszechny standard palet EUR czy EPAL rozwijają się dobre praktyki i powszechne procedury, dzięki czemu

– jeśli wiemy, że dany standard jest odpowiedni do określonego rodzaju zastosowań, bo po prostu go używamy.

Co to jest ECR Polska i jaką pełni rolę na rynku logistycznym?

ECR Polska jest organizacją non-profit, zrzeszającą kluczowe firmy branży FMCG

Głównym zadaniem ECR Polska jest wspieranie lepszej współpracy uczestników rynku w obszarach niekonkurencyjnych.

praca jest łatwiejsza, ogranicza się w wielu przypadkach do oceny i identyfikacji palety, a nie sprawdzania jej właściwości. Nie trzeba się już zastanawiać czy np. dana paleta nadaje się do składowania na regałach

i DIY, zarówno producentów, dystrybutorów i detalistów, jak i dostawców rozwiązań (w tym operatorów logistycznych). Głównym zadaniem ECR Polska jest wspieranie lepszej współpracy uczestni-



Sposób zarządzania paletami zależy przede wszystkim od ich rodzaju oraz własności. Inaczej więc funkcjonują w praktyce palety jednorazowe, niewymienne, inaczej zaś oparte o EUR czy EPAL palety wymienne.



ków rynku w obszarach niekonkurencyjnych, co przejawia się tworzeniem dobrych praktyk, praktycznych standardów, popularyzacją powszechnie dostępnej wiedzy ułatwiającej funkcjonowanie łańcuchów dostaw na co dzień.

Palety produkowane na licencji EPAL od 1 sierpnia noszą oznaczenie EPAL na obu wspornikach, co w praktyce oznacza wprowadzenie nowego standardu europalet EPAL. Na czy polega zmiana? Jakie są tego konsekwencje?

Wprowadzone od 1 sierpnia europalety EPAL są następcą wcześniejszych palet EUR z cechą EPAL. W praktyce więc będziemy mieli dwa typy palet – palety EUR (tzw. kolejowe) i EPAL. Miejmy nadzieję, że oprócz podniesienia standardu i jakości palet w obiegu, zmiana ta nie będzie miała innych konsekwencji. W okresie przejściowym należy się jednak spodziewać wzmózonej ilości pytań i czujności, co jest zrozumiałe przy tego typu zmianach dotyczących całego rynku. Myślę, że potrzeba kilku miesięcy, by wszyscy przyzwyczaili się do nowych europalet EPAL.

Z jakich względów ECR Polska zaleca wymianę palet EUR na EPAL i na odwrót?

Do tej pory funkcjonował jeden powszechny, otwarty standard palet EUR. Od sierpnia – są dwa, EUR oraz EPAL. W praktyce palety te są tworzone w oparciu o te same normy, różnić się będą tylko oznaczeniami. By nie powodować niepotrzebnych komplikacji dla rynku, proponujemy wymieniać palety pomiędzy standardami EUR oraz EPAL, pod warunkiem oczywiście, że spełniają one będą wszystkie pozostałe kryteria jakościowe.

Kiedy i jakie palety należy wybrać?

Należy wybrać takie palety i taką gospo-

handlowych, holistyczne koszty (a więc nie tylko zakupu czy wynajmu, ale również magazynowania, napraw, odbioru,

Do tej pory funkcjonował jeden powszechny, otwarty standard palet EUR. Od sierpnia – są dwa, EUR oraz EPAL. W praktyce palety te są tworzone w oparciu o te same normy, różnić się będą tylko oznaczeniami.

darkę nimi, która będzie dla konkretnego uczestnika optymalna. Dokonując wyboru oczywiście należy uwzględnić szereg czynników, m.in. standard palet używanych i akceptowanych przez partnerów

oceny, zamrożonego kapitału, „polityczne” itp.) oraz priorytety i możliwości danej organizacji. ◀

Dziękujemy za rozmowę.

PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA

Export palet transport lotniczy, morski i drogowy



Optymalny wybór

palety zapewnia oszczędność w transporcie i składowaniu

Format kontenerowy

760x1140 mm
1140x1140 mm

Format Euro

400x600 mm
400x800 mm
600x800 mm
800x1200 mm
1000x1200 mm



„heat processed wood”
Wolne od szkodników,
przyjazne dla środowiska



PEFC
produkt ekologiczny,
niezszkodliwy dla zasobów
naturalnych, z drewna
tartaczanego i częściowo
przemysłowego

INKA
PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

Szybko dostępne u dystrybutora na terenie całej Polski. Nie zwlekaj, zadzwoń do nas!

INKA Paletten GmbH · Haringstraße 19 · 85635 Siegersbrunn
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com
www.inka-paletty.pl

Palety INKA w formacie kontenerowym

Dwie paletami o formacie kontenerowym firma Inka Paletten zareagowała na znany logistyczny problem, polegający na tym, że wymiary kontenerów ISO oraz formaty powszechnie używanych palet Euro nie są dopasowane.

Klasyczne kontenery morskie są wynalazkiem amerykańskim, podczas gdy paleta Euro to tradycyjny europejski format. Dlatego palety wielokrotnego użytku z europejskiego systemu wymiary w typowych kontenerach, o wymiarach 20 i 40 stóp, są zazwyczaj transportowane z dodatkowymi przesyłkami – nie wypełniają całej dostępnej powierzchni.



potrzebny dodatkowy ładunek, który w innym przypadku jest niezbędny do wypełnienia wolnej przestrzeni, przeładunek przebiega łatwiej i szybciej.

W zgodzie z przepisami

Palety Inka spełniają również nowe, zaostrzone przepisy dotyczące bezpieczeństwa transportu lotniczego. Wprowadzone wiosną zmiany to konsekwencja wejścia w życie uzupełnienia do rozporządzenia unijnego 185/2010, które wprowadziło jeszcze bardziej szczegółowe kontrole przy transporcie lotniczym. Kosztują one dużo czasu i pieniędzy, ale ten, kto wysłał swój towar na paletach Inka, nie ma się czym martwić – należy tylko zwrócić uwagę na kilka szczegółów.

– *Niektórzy z naszych klientów martwią się, że nie będą mogli, jak dotychczas, stosować do przewozów lotniczych palet Inka, gdyż kontrolerzy lotów będą oceniać niewypełnione nóżki palet jako potencjalne zagrożenie bezpieczeństwa* – mówi Peter Fischer, szef firmy Inka Paletten GmbH.

Wątpliwości te są jednak bezpodstawne – paleta Inka jest wciąż w 100% przystosowana do transportu drogą lotniczą. Jak zapewnia zarząd firmy, wszystkie palety Inka, które obciążone są ładunkiem na całej powierzchni i zabezpieczone specjalną taśmą lub w całości

– razem z nóżkami – owinięte folią, stanowią całkowicie bezpieczny ładunek. Niemożliwym jest, aby przy tak szczelnie owiniętej przesyłce, jeśli nie ma żadnych uszkodzeń, ukryć narkotyki czy materiały wybuchowe w pustych nóżkach palet. Tak przygotowane przesyłki nie będą również ponownie kontrolowane – pod warunkiem, że wysyłająca ją osoba/firma jest zarejestrowana w Departamencie Lotnictwa (Urząd Lotnictwa Cywilnego).



Paleta Inka jest w 100% przystosowana do transportu drogą lotniczą

Peter Fischer radzi, aby wszyscy korzystający z transportu lotniczego jak najszybciej zarejestrowali się, bo kto nie będzie figurował jako „znany dostawca”, będzie musiał poddać się długiej i kosztownej procedurze kontroli swoich towarów – niezależnie od tego jakiego rodzaju opakowania stosuje. <

Serdecznie zapraszamy do odwiedzenia stoiska firmy **Inka Paletten** podczas targów „**Fachpack 2013**” – Norymberga 24-26 września 2013 **Hala 7 / Stoisko 633**



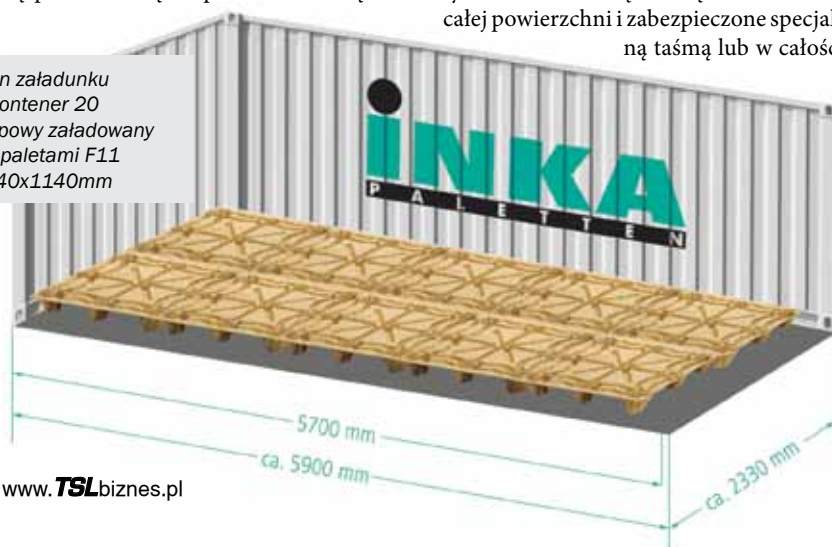
Paleta INKA F76 – 760x1140mm

Kontener ISO mierzy wewnątrz 2,34 metry szerokości, tak więc jest on o kilka centymetrów za wąski, aby zmieścić trzy palety Euro obok siebie. Powstała w ten sposób wolna powierzchnia musi zostać wypełniona mniejszymi przesyłkami, co znacznie utrudnia załadunek oraz wyładunek towaru.

Inka F76 i F11 – łatwiej i szybciej

Lukę tę wypełniają dwa kontenerowe formaty palet firmy Inka. Palety F76 oraz F11 mają wymiary 760 na 1140 milimetrów oraz 1140 na 1140 milimetrów. Dwie kwadratowe palety F11 lub trzy palety F76 są dopasowane do szerokości kontenera, co pozwala zaoszczędzić ceną powierzchnię. A ponieważ nie będzie

Plan załadunku – kontener 20 stopowy załadowany 10 paletami F11 1140x1140mm





Brama XL z krótszym czasem otwierania

Brama szybkie Efaflex w rozmiarze XL jest idealnym rozwiązaniem pozwalającym uniknąć niepotrzebnych manewrów pojazdów dostawczych w przedsiębiorstwie produkcji metalowej Schletter.

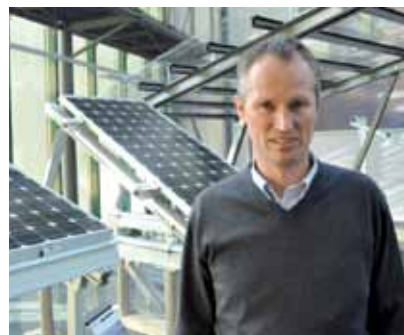
Utrzymanie hal produkcyjnych wiąże się często z wysokimi kosztami, dlatego ważne jest efektywne wykorzystanie tych powierzchni. Jako że często nie docenia się wystarczająco powierzchni logistycznych, to już w fazie projektowej trzeba przewidzieć pewne sytuacje i zastosować odpowiednie rozwiązania dotyczące powierzchni magazynowych, dróg wewnętrznych i bram. W dobudowanej części zakładu firmy Schletter w Kirchdorf/Haag takim optymalnym rozwiązaniem jest szybkie brama o dużych wymiarach wyprodukowana przez firmę Efaflex.

To nie jedyna brama tego producenta zamontowana w przedsiębiorstwie Schletter

dużych pojazdów, znajdująca się w pobliżu wyjazdu z hali, jest bardzo wąska. Aby wjechać do środka tir musi wykonać duży skręt, jeśli chce wjechać za róg budynku. – W przypadku bramy o normalnej szerokości byłoby to bardzo trudne i mozolne – wyjaśnia Ludwig Schletter, prezes i wspólnik Schletter GmbH. – Dlatego projektanci zdecydowali się na zastosowanie bramy szybkiej, spiralnej, w dużym rozmiarze. Dzięki wymiarom 3940 x 4250 mm (szerokość x wysokość) wjeżdżające i wyjeżdżające pojazdy nie napotykają na przeszkody. Tiry mogą bezpośrednio wjechać do hali przez nową bramę bez wykonywania uciążliwych manewrów – uzupełnia Ludwig Schletter.

Tym samym projektanci rozwiązali jednocześnie dwa problemy. Niemal nie dochodzi już do uszkodzeń bramy w wyniku wjazdu (znaczna redukcja takich przypadków), a dodatkowo krótszy czas manewrów oznacza krótszy czas otwarcia bram Efaflex. – Temperatura wewnątrz hali powinna utrzymywać się na stałym poziomie – mówi Ludwig Schletter. Dłuższy czas otwarcia oznaczałby zimą konieczność dogrzania i niepotrzebną emisję CO₂. To nie wchodzi w rachubę w przypadku takiego światowego gracza jakim jest firma Schletter GmbH. Przedsiębiorstwo stara się zredukować emisję o kolejne tony gazów cieplarnianych. Solarne panele dachowe produkcji Schletter od ponad roku pobierające energię słoneczną umożliwiły oddanie od tego czasu do sieci 1,1 mln kw/h. Zapobiegło to emisji ok. 800 ton CO₂. Nic więc dziwnego, że tak proekologiczne przedsiębiorstwo dobiera sobie dostawców, dla których priorytetem jest efektywne wykorzystanie energii. Efaflex, lider innowacyjności na rynku, oferuje klientom bramy przemysłowe o doskonałych właściwościach termooizolacyjnych, z dużą prędkością otwierania i zamykania, czyli produkt pasujący się doskonale w sektorze energooszczędności oraz technicznej perfekcji zapewniającej bezkolizyjny przepływ materiałów.

produkcującego okna i elementy elewacji, innowacyjność stanowi bodziec do satysfakcjonującego rozwoju przedsiębiorstwa. Założyciel firmy Ludwig Schletter senior rozpoznał wartość nie



Ludwig Schletter, prezes i wspólnik Schletter GmbH

tak powszechnego wówczas aluminium i szybko zdobył doświadczenie w jego przetwarzaniu.

Z biegiem lat firma Schletter GmbH zdobyła pozycję kompetentnego gracza w sektorze przetwórstwa metali. Obecnie produkcja odbywa się na powierzchni 30 tys. m², a firma rozwija się dzięki pracy 600 zatrudnionych na całym świecie pracowników wytwarzających produkty i systemy, zarówno szyte na miarę, jak i seryjne. Schletter spełnia szczegółowo wszystkie życzenia klientów, oferuje bowiem własne wzornictwo, własne rozwiązania konstrukcyjne, łącznie z obliczeniami statycznymi oraz projektuje systemy elektryczne.

Części dla kolei i do samochodów, solarne systemy montażowe, sprzęt sportowy, stoiska targowe czy modułowe systemy budowlane, to tylko kilka z wielu wyrobów wchodzących w skład palety produktów Schletter. <



zapewniająca niezakłócony przepływ towarów. Już przed dwoma laty, podczas budowy zakładu, zdecydowano się na zakup 30 bram specjalistycznego dostawcy z dolnobawarskiego Bruckberg. Podczas rozbudowy architektki i zaopatrzeniowcy podjęli decyzję o zakupie kolejnych 10 bram Efaflex. Powiększenie zakładu pozwala na zintegrowanie wszystkich miejsc produkcji oraz przeniesienie działu logistyki wysyłkowej do nowo wybudowanego obiektu. Poważnym wyzwaniem dla projektantów i logistyków było wybranie rozwiązania zgodnego z wymogami konkretnej sytuacji budowlanej w hali, innego niż stosowane w przypadku pozostałych wjazdów do obiektu.

Szybciej i bezpieczniej

W nowej części budynku miejsce na produkcję jest wykorzystane maksymalnie. Droga manewrowa dla tirów i innych

Bodźcem innowacyjność

Od momentu założenia firmy Schletter w 1968 r. jako zakładu rzemieślniczego



EFAFLEX-Polska Sp. z o.o.
ul. Krótka 27A
42-200 Częstochowa
Tel. 0-34 / 367 15 40
www.efaflex.pl

Kompletne systemy przeładunkowe

W ofercie firmy Wiśniowski, znanej z produkcji bram, drzwi i ogrodzeń, pojawiły się nowe rozwiązania z zakresu techniki przeładunku.

Na nowy system przeładunkowy firmy Wiśniowski składają się bramy, pomosty, uszczelnienia oraz wyposażenie dodatkowe w postaci naprowadzaczy i odbojników. Wszystkie elementy tworzone są w oparciu o najwyższą jakość materiałów oraz najnowocześniejsze technologie. Zostały one zaprojektowane również z myślą o designie, co podnosi walory estetyczne całego obiektu logistycznego.

Bramy segmentowe MakroPro wykonywane są ze stali ocynkowanej (prowadnice, elementy łączące) lub z blachy stalowej ocynkowanej, powlekanej farbami poliestrowymi (panele). Skrzydło zbudowane jest z segmen-



tów o grubości 40 mm. Zastosowano w nich specjalny system wielowarstwowego zaginania blachy, który zapewnia stabilne mocowanie zawiasów.

W ofercie znalazły się też dwa typy pomostów z napędem elektrohydraulicznym: PowerRamp 232 M z klapą z opuszczanym językiem oraz PowerRamp 233 NG z klapą wysuwaną do przodu (teleskopowo).

Ograniczenie zużycia energii oraz zwiększenie komfortu pracy zapewniają kołnierze uszczelniające o dużej odporności na promieniowanie UV, a także wysokie i niskie temperatury.

Uzupełnieniem oferty są naprowadzacz kół i odbojniki, pozwalające na bezpieczne i precyzyjne dokowanie pojazdu ciężarowego. ◀

Nowy wózek w Promag...

Promag S.A. wprowadził nowy elektryczny wózek podnośnikowy HI-TRUCK50 PLUS AC o wysokości podnoszenia do 5 metrów.

Wózek oferuje udźwig do 1500 kg (przy maksymalnym wysuwie masztu udźwig wynosi 600 kg). Dzięki masztowi typu triplex, wysokości całkowitej 2210 mm i wolnemu skokowi widel do 1740 mm, umożliwia on pracę w kontenerach i niskich pomieszczeniach. Zastosowanie silników prądu zmiennego AC zapewnia wydajność i bezobsługowość napędu.

Boczne usytuowanie dyszla kierującego, umożliwiające obsługę wózka z boku przy jednoczesnym wzrokowym kontrolowaniu podejmowanego ładunku, precyzyjne elementy sterujące jazdą wózka umożliwiające dostosowanie prędkości do

warunków pracy czy ergonomiczny uchwyt dyszla podnoszą komfort i wydajność pracy. Jednym z elementów dodatkowo podnoszących bezpieczeństwo użytkownika jest system automatycznie odłączający podnoszenie i informujący o konieczności ładowania, przy niskim poziomie baterii. Wózek posiada wbudowany prostownik oraz boczny wysuw baterii. ◀



...i w Mitsubishi

Najnowszym osiągnięciem Mitsubishi Forklift Trucks w zakresie projektowania sprzętu magazynowego jest całkowicie nowa seria wózków podnośnikowych prowadzonych ręcznie AXIA ES.

Nazwa serii, nawiązująca do słowa „oś”, ma odzwierciedlać główne zalety wózka, czyli możliwość manewrowania nawet w najciaśniejszych przestrzeniach. Mitsubishi określa linię AXIA jako „all rounder”, ponieważ wszechstronność tej serii i szeroki wybór modeli odpowiada wielu potrzebom magazynowym.

Z kompaktowym napędem czołowym, bardzo wąskim podwoziem, szerokim polem widzenia i przyjaznym w obsłudze drążkiem sterowniczym, AXIA może pracować na pojazdach, przy składowaniu blokowym i wszędzie, gdzie występuje ograniczona przestrzeń. W takich warunkach operator może błyskawicznie zmienić tryb pracy pomiędzy wysoką wydajnością a bezpieczeństwem, gdzie ograniczenie prędkości zapewnia pewność sterowania.

Seria oferuje udźwigi 1,0, 1,2, 1,4 i 1,6 tony oraz wysokość podnoszenia do 5,4 metra. Przy konieczności pokonywania dłuższych dystansów, można zastosować opcję składanej platformy dla operatora, dostępnej w modelach z udźwigiem 1,2 i 1,6 tony.

W tych tonażach dostępne są też modele z podnoszeniem wstępnym, służące do pracy na rampach lub nierównych powierzchniach, oraz wersja z rozstawem ramion wsporczych do szerokości 1200 mm dla palet ładowanych od spodu.

Mimo, że deszcz, rozpryski wody, brud, kurz oraz nadmierne przeciążenia nie towarzyszą zbyt często pracy wózka magazynowego, to mimo wszystko użytkownicy mogą mieć pewność, że nawet takie ekstremalne warunki nie zatrzymają wózków AXIA. Hermetyczne podwozie, wodoodporna i wstrząsoodporna konstrukcja, szczelna skrzynia biegów oraz inne wysokowytrzymałe, niskoobsługowe elementy opracowane przez Mitsubishi dla wytrzymałej serii elektrycznych wózków paletowych PREMIA ES, obecne są również w modelach AXIA. Do asortymentu 15 standardowych modeli można dodać wiele dodatkowych elementów specjalistycznych, aby stworzyć odpowiedni wózek widłowy dla każdego użytkownika. ◀



Wynajem palet

LPR kontynuuje europejską ekspansję

LPR – La Palette Rouge – firma specjalizująca się w wynajmowaniu palet, wzmacnia swoją pozycję w regionie Europy Środkowej i Północnej, m.in. poprzez otwarcie spółki-córki w Polsce.

Nasz kraj odgrywa ważną rolę w strategii rozwoju i ekspansji LPR, i jednocześnie jest dla tej firmy bramą do kolejnych rynków Europy Wschodniej. Biorąc pod uwagę dogodną lokalizację Polski, wielkość oraz obecny zmonopolizowany charakter naszego rynku wynajmu palet, LPR stwierdziło że zostały spełnione wszystkie czynniki potrzebne dla skutecznego wdrożenia nowego, trwałego biznesu, który będzie spełniał potrzeby i oczekiwania polskiego rynku.

Obecny etap to Polska

LPR posiada już centralne biuro w Błoniu i trzy magazyny znajdujące się w trzech lokalizacjach: w Błoniu, Poznaniu i Katowicach, o łącznej powierzchni 15 tys. m² i pojemności 300 tys. palet. Dzięki temu firma jest w stanie zapewnić pełną obsługę krajową, zarówno jeśli chodzi o dostarczanie palet do klientów, jak i późniejszy ich odbiór we wskazanych punktach obsługi detalicznej. Umowy podpisane z głównymi sieciami handlu detalicznego działającymi w Polsce

zapewniają klientom możliwość globalnego i wydajnego wykorzystywania palet LPR, a przez to dają firmie niezbędną gwarancję szybkiego rozwoju.

Wszystkie palety LPR odbierane od klientów będą przekazywane do centrów serwisowych w celu kontroli jakości. Każda z nich, zanim wróci do łańcucha dostaw, zostanie w razie potrzeby naprawiona i/lub pomalowana tak, aby zapewnić stuprocentową jakość kolejnym klientom.

– LPR w widoczny sposób przywiązuje ogromną wagę do Polski – mówi Amadeu Remane, menedżer generalny LPR Poland – i to nie tylko z powodu potencjału, wielkości i położenia polskiego rynku. Dostrzegliśmy na tym rynku potrzebę alternatywnej opcji, która pozwoliłaby nie tylko na optymalizację kosztów logistyki i dystrybucji, ale nade wszystko na stworzenie wartości dodanej dla polskiego łańcucha dostaw. Naszym zobowiązaniem jest zapewnienie prostego, skrojonego na miarę, dostępnego serwisu opartego na jakości naszych produktów. Pierwsze palety na polski rynek zostały dostarczone już w sierpniu.



Kompleksowy serwis

LPR należy do Euro Pool System i jest firmą oferującą wynajem palet. Obsługuje ona zarówno dostawców, jak i odbiorców detalicznych w branży dóbr konsumpcyjnych.

LPR – La Palette Rouge Group prowadzi działalność w Europie i oferuje kompleksowy serwis palet klientom i poszczególnym partnerom detalicznym. Grupa obraca rocznie ponad 45 milionami palet i osiąga obrót przekraczający 117 mln euro. <



LPR – La Palette Rouge Poland Sp. z o.o.
 Prologis Park Błonie I
 Kopytów 44G
 05-870 Błonie
 Tel. +48 22 210 45 55
 Fax +48 22 210 45 50
www.lpr.eu

Kontenery jadą koleją

Mimo braku odpowiedniej infrastruktury sieciowej i punktowej, zbyt wysokich stawek dostępu do sieci kolejowej oraz rządowej polityki rozwoju sektora przewozów intermodalnych, kolejowa obsługa kontenerów z roku na rok wzrasta. W I kwartale br. przewoźnicy intermodalni obsłużyli 266,9 tys. TEU, co w porównaniu z I kwartałem ub. r. oznacza wzrost o 4,7%. Wyniki osiągnięte po 3 miesiącach wskazują, że jeśli podobne tempo utrzyma się w kolejnych kwartałach, to 2013 r. może być pod tym względem rekordowy.

Jednak udział tego typu przewozów w naszym rynku kolejowym wciąż pozostaje niewielki. W 2012 r., pod względem masy ładunkowej, wyniósł w 2012 r. tylko 3,48%, zaś w przypadku wykonanej pracy przewozowej – 6,21%. W 2013 r. obsłużono w ten sposób prawie 1,05 mln TEU, co oznacza wzrost o 12,1%. Urząd Transportu Kolejowego przewiduje, że udział intermodalu w przewozach kolejowych będzie rósł także w kolejnych latach. W br. ma to być 5%, a w 2014 r. – 8%.

Liderem w tych przewozach wciąż jest PKP Cargo (obsługujące transport kontenerów poprzez Cargosped), z udziałem (według masy towarowej) 58,82%, zaś na drugim miejscu plasuje się DB Schenker, który posiada 16,13% udziałów, wyprzedzając Lotos Kolej z wynikiem 14,07%. Trójka ta przewodzi także w przypadku udziałów liczonych w wykonanej pracy przewozowej.

Generalnie, w ciągu ostatnich 2 lat, odnotowano w naszym kraju dynamiczny wzrost przewozów intermodalnych, sięgający nawet 50%, jak to miało miejsce np. w I kwartale 2012 r. Średni przyrost,



Operatorzy terminali kontenerowych, przy wsparciu zarządów portów powinni zawierać porozumienia operacyjne z przewoźnikami kolejowymi i wybranymi operatorami terminali intermodalnych, pozwalające na tworzenie korzystnego dla siebie układu rynkowego

w tym okresie, oszacowano jednak na ok. 31% rocznie. Niestety, tylko 1/4 kontenerów przewożonych koleją przechodzi przez polskie porty morskie, czyli ok.

262 tys. TEU. W ub.r., w ogólnej liczbie obsłużonych jednostek intermodalnych, przewozy te stanowiły 24,1%, podczas gdy w 2011 r. ich udział nie przekraczał 23%. Niestety, wzrosty te są zdecydowanie niższe od dynamiki przyrostu obrotów kontenerowych w naszych portach.

Pociągów coraz więcej

Udział przewozów intermodalnych w obsłudze naszych portów z roku na rok rośnie. Jeszcze 4 lata temu udział kolei w obsłudze Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) w Gdyni wynosił 12%, podczas gdy w 2012 r. przekroczył już 40%. Każdego tygodnia z terminalu wyjeżdża ok. 40 pociągów kontenerowych. Jak podkreśla Krzysztof Szymborski, prezes BCT, już od dłuższego czasu duży załadunek jak Bosch, Siemens, Ikea czy Jysk, zainteresowani są wyłącznie obsługą kolejową swoich ładunków, zwłaszcza przy przewozach na większych odległościach. Wielkości towarów trafiające w ten sposób do terminalu są na



W gdańskim Deepwater Container Terminal (DCT) koleją obsługiwanych jest 36% kontenerów przechodzących przez place składowe, a w Gdynia Container Terminal (GCT) wynik ten wyniósł w I półroczu br. 15,7%, natomiast w lipcu osiągnął już poziom 21,7%

tyle duże, że nawet kiedy, w I kwartale br. jeden z dużych strumieni ładunków nie był realizowany, to udział kolei w obsłudze kontenerów i tak wyniósł 40%.

Statystyki te równie okazałe prezentują się w innych terminalach. W gdańskim Deepwater Container Terminal (DCT) kolejną obsługiwanych jest 36% kontenerów przechodzących przez place składowe, a w Gdynia Container Terminal (GCT) wynik ten wyniósł w I półroczu br. 15,7 %, natomiast w lipcu osiągnął

Jak zauważa prof. Andrzej S. Grzelakowski z Akademii Morskiej w Gdyni, także sami operatorzy terminali kontenerowych, przy pośrednim wsparciu zarządów portów (portowe inwestycje kolejowe), powinni zawierać porozumienia operacyjne z przewoźnikami kolejowymi i wybranymi operatorami terminali intermodalnych, pozwalające na tworzenie korzystnego dla siebie układu rynkowego oraz pozyskiwanie przewag konkurencyjnych. Podobnie jak czynią to ich rywale

Maerska i CTL Logistics oraz Euroterminalu Sławków. Oczekiwać należy, że w realizację kolejnych tego typu projektów włączą się nie tylko kontenerowi operatorzy żegludowi, ale także nasi operatorzy terminali kontenerowych.

Terminalowe inwestycje

Rosnące przewozy kolejowe do i z terminali wymuszają konieczność realizacji inwestycji mających na celu usprawnienie obsługi pociągów kontenerowych. Tym bardziej, że jak prognozują specjaliści, już wkrótce przez polskie porty może przechodzić nawet 4 mln TEU.

I tak BCT, w ramach programu inwestycyjnego o wartości ok. 187 mln zł, zamierza wspólnie z Zarządem Morskiego Portu Gdynia SA zmodernizować swój terminal kolejowy. Inwestycja zakłada wydłużenie torów do 660 m, co umożliwi obsługę całego pociągu bez jego rozformowywania oraz zakup dwóch nowych suwnic oraz budowę nowej rampy. Według wyliczeń władz terminalu umożliwi to obsługę 18 pociągów dziennie, a nie jak to jest obecnie, tylko 9.

Także DCT stawia na dalszy rozwój obsługi kolejowej, co w zestawieniu z dynamicznym wzrostem obrotów terminalu i koniecznością wywozu kontenerów, a także planami budowy nowego terminalu, tzw. DCT II, wydaje się niezbędne. W planach jest więc rozbudowa części kolejowej, umożliwiająca obsługę dwóch pełnowymiarowych pociągów na raz. Po koniec 2013 r. oddane mają być do użytku dwa dodatkowe tory po 1000 m, dzięki czemu podwoi się możliwość obsługi pociągów.

Urząd Transportu Kolejowego przewiduje, że udział transportu intermodalnego w przewozach kolejowych będzie rósł także w kolejnych latach. W tym roku ma to być 5%, a w 2014 r. 8%.

już poziom 21,7%. Wzrasta także liczba operatorów obsługujących terminale morskie. Są wśród nich m.in. Loconi, Baltic Rail, Cargosped, PCC Intermodal, Polzug Intermodal, Prokont, Rhenus, Spedcont czy Spedrapid.

Jak podkreślają szefowie terminali, szybko rosnący udział obsługi kolejowej to z jednej strony zasługa dużych strumieni ładunkowych obsługiwanych koleją, ale również kontenerów, które niejako przy okazji, w ramach realizowanych przewozów, pozyskiwane są z rynku. Proces ten będzie się zapewne pogłębiał, w miarę jak będzie poprawiała się jakość infrastruktury kolejowej, a pozycja portów w stosunku do Słowacji, Czech, Białorusi, Węgier, Rosji czy Ukrainy, będzie rosła.

z Hamburga, Bremerhaven i Rotterdamu, którzy taką politykę realizują z powodzeniem od ponad 15 lat, rozwijając sieć kolejowych połączeń z terminalami kolejowymi usytuowanymi na zapleczu.

Przejawem tego typu aktywności, aczkolwiek podejmowanej nie przez operatora kontenerowego terminalu lecz globalnego armatora jakim jest Maersk Line, było uruchomienie w styczniu 2012 r. dedykowanego połączenia kolejowego Maersk Amber Express, w relacji terminal DCT – Kąty Wrocławskie, obsługiwanego obecnie przez CTL Logistics. Z początkiem marca 2012 r. ruszyło następne połączenie tego typu: Maersk Baltic Express, w relacji DCT – Sławków, które jest wspólnym przedsięwzięciem

Globalny zasięg. Lokalna wiedza i profesjonalizm.

Fracht morski i lotniczy w FedEx Trade Networks dają możliwość obsługi i potencjalne korzyści w ponad 220 destynacjach na całym świecie.

Rozwiń z nami swój handel i biznes.
Wejdź na stronę: ftn.fedex.com/pl

FedEx. Rozwiązania, które mają znaczenie.

FedEx[®]
Trade Networks

FORWARD
THINKING



Systematycznie rośnie też zainteresowanie nowych operatorów kolejowych obsługą GCT. I właśnie w tym kontekście planowana jest rozbudowa terminalu kolejowego oraz nowej bocznicy. Terminal będzie się składać z trzech dodatkowych torów i umożliwi przyjęcia składu całopociągowego. Po rozbudowie terminal kolejowy GCT będzie mógł obsłużyć dwa pociągi kontenerowe jednocześnie, czyli ok. 60 wagonów.

– *Chcemy być przygotowani, aby co najmniej 50% naszych obrotów było obsługiwa-*

nych koleją – zaznacza Jerzy Czartowski, prezes terminalu. Jednak, aby kontenery mogły zostać sprawnie obsłużone w terminalach, muszą tam jeszcze jakoś dojechać. A jak na razie jest z tym problem. W przypadku Gdańska i DCT ma go rozwiązać modernizacja linii 226 z Pruszcza Gdańskiego do Portu Północnego wraz z budową nowego mostu nad Martwą Wisłą. Pozostałe trójmiejskie terminale liczą na szybkie zakończenie prac związanych z modernizacją trasy E65 (powinna za-

preferencyjnych stawek dostępu do infrastruktury kolejowej dla przewoźników intermodalnych ze strony PKP Polskich Linii Kolejowych. Trwa także dyskusja na temat budowy na zapleczu portów morskich tzw. suchego portu z prawdziwego zdarzenia. Miałyby tam trafiać partie kontenerów przeznaczone do kilku terminali, byłyby tam sortowane i przy wykorzystaniu tzw. shuttle trains trafiałyby do miejsca przeznaczenia. Mogłyby one obsługiwać nie tylko terminale portowe, ale również

Szybko rosnący udział obsługi kolejowej to z jednej strony zasługa dużych strumieni ładunkowych obsługiwanych koleją, ale również kontenerów, które niejako przy okazji, w ramach realizowanych przewozów, pozyskiwane są z rynku.

kończyć się w 2014 r.) oraz przebudową magistrali węglowej ze Śląska, która, jak twierdzi wiceminister transportu Andrzej Massel, przekształca się w magistralę kontenerową. Jeśli zaś chodzi o wsparcie finansowe, to dotyczy ono przede wszystkim,

centra logistyczne działające i powstające na zapleczu terminali, np. Pomorskie Centrum Logistyczne, które w sąsiedztwie DCT, buduje Grupa Goodmann.

Jak na razie koncepcje takiego suchego portu są dwie: promowany przez



ROZWIJAMY SIEĆ POŁĄCZEŃ

- ✓ Gęsta siatka połączeń gwarantująca stabilność serwisu
- ✓ Największy wybór śródlądowych depotów armatorskich – szeroki dostęp do konterów w głębi kraju
- ✓ Dostawy 7 dni w tygodniu, 24 godziny na dobę
- ✓ Zapytania ofertowe – możliwość sprawdzenia stawki on-line



— Połączenia / terminale stałe
 - - - Połączenia planowane

E-mail: bok@loconi.pl Tel.: +58 354 25 70

PPC Intermodal „Intermodal Container Yard” w Zajęczkowie Tczewskim, skąd kontenery miałyby trafiać do trójmiejskich terminali, oraz „Dolina logistyczna”, która miałaby powstać na zapleczu gdyńskiego portu, opracowana przez władze miasta. Dyskusja między zwolennikami i przeciwnikami tych projektów jest bardzo gorąca, więc na konkretne efekty planowanych inwestycji przyjdzie nam jeszcze poczekać.

Dofinansowany wywóz

Wydaje się jednak, że udział przewoźników intermodalnych w polskich portach mógłby być jeszcze wyższy, gdyby nie brak spójnej i przemyślanej polityki rządowej w tym zakresie. Według wyliczeń prof. Grzelakowskiego, w relacjach z samymi tylko portami niemieckimi transportem kolejowym przewieziono w 2012 r. ponad 360 tys. TEU, czyli o 100 tys. TEU więcej niż w relacjach z polskimi. Dlatego też nieporozumieniem wydaje się finansowanie ze środków unijnych przyznawanych przez Centrum Unijnych Projektów Transportowych

(CUPT), czyli de facto przez polski rząd, rozwoju terminali i przewoźników, których głównym zadaniem jest wywożenie ładunków z Polski i kierowanie ich do portów Niemiec czy Holandii. Co więcej, niektóre z tych terminali wprost powiązane są z portami zagranicznymi i ich zadaniem jest pozyskiwanie ładunków na rzecz Hamburga, Bremerhaven, Duisburga, Rotterdamu czy nawet Wielkiej Brytanii, a nie Gdańska, Gdyni czy Szczecina. Tak jest przede wszystkim z terminalami, których właścicielem jest HHLA (zarządza trzema terminalami kontenerowymi w Hamburgu), a obsługiwane są przez Polzug, a w mniejszym stopniu z terminalami PCC Intermodal czy Schavemaker Invest.

Wystarczą liczby. W ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, działania 7.4, skierowanego na rozwój m.in. terminali intermodalnych, wydano do tej pory ponad 384 mln zł, z czego na dofinansowanie inwestycji HHLA, PCC Intermodal i Schavemaker, przeznaczono ponad 176 mln zł. Najwięcej zyskały zaś HHLA i Polzug (terminale w Gądkach koło Poznania, Brwinowie



W ramach programu inwestycyjnego o wartości ok. 187 mln zł, BCT wspólnie z Zarządem Morskiego Portu Gdynia SA zamierza zmodernizować terminal kolejowy

koło Warszawy i Dąbrowie Górniczej), mimo że to właśnie Hamburg jest największym konkurentem portów polskich jeśli chodzi o pozyskiwanie ładunków w regionie Morza Bałtyckiego. ◀

Piotr Frankowski

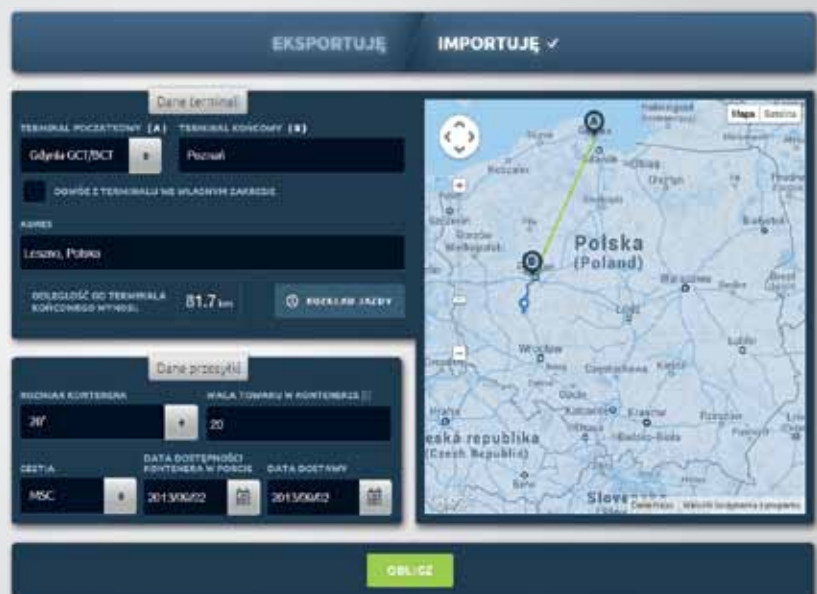
KALKULATOR INTERMODALNY



Sprawdź stawkę on-line!

www.kalkulator.loconi.pl

- ✓ Oblicz cenę
- ✓ Sprawdź promocje
- ✓ Złóż zamówienie



E-mail: bok@loconi.pl
Tel.: +58 354 25 70

LOCONI INTERMODAL S.A.
Polska 13, 81-339 Gdynia
www.loconi.pl

Wskaźniki wzrostu już nie imponują

W ubiegłym roku, w okresie spowolnienia gospodarczego, transport intermodalny w Polsce skutecznie stawiał czoła kryzysowi, którego skutki odczuli kolejowi przewoźnicy towarowi. Podczas gdy odnotowali oni ogółem kilkuprocentowy spadek masy przewiezionych ładunków i niemal 10-procentowy spadek wykonanej pracy przewozowej, intermodal w 2012 r. przewiózł o 31,8% więcej sztuk jednostek niż w 2011 r. Masa przewiezionych towarów wzrosła aż o 36,4%. Wyniki I półrocza 2013 r. pokazują jednak, że w tym roku tak dobrze już nie będzie.

Według danych Urzędu Transportu Kolejowego, opublikowanych w początkach września, trend rozwojowy w transporcie intermodalnym dostrzegaliśmy w ostatnich paru latach, wyraźnie spowolnił. O ile masa przewiezionych towarów w I kwartale bieżącego roku wzrosła o 8,68%, to w drugim już tylko o 2,80%. Miesiące kwiecień-maj-czerwiec nie były też zbyt pomyślne dla pracy przewozowej, liczonej w tysiącach tonokilometrów. Spadła ona o 5,53% w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego.

Barier nie usunięto

Nieco lepsze wyniki osiągnięto natomiast w takich ważnych dla intermodalu wskaźnikach jak liczba jednostek przewiezionych tym rodzajem transportu i TEU. Od stycznia do końca czerwca przewoźnicy przetransportowali

334 670 sztuk jednostek, co stanowiło 548 458 TEU. Procentowo są to wskaźniki w miarę satysfakcjonujące – wynoszą one odpowiednio 10,09% i 11,20%. Na ich podstawie trudno jednak sądzić, że 2013 będzie „rokiem dynamicznego wzrostu przewozów intermodalnych”,

wysokie stawki za dostęp do infrastruktury kolejowej.

Na rynku przewozów intermodalnych działa obecnie 8 licencjonowanych przewoźników: PKP Cargo, DB Schenker, Lotos Kolej, CTL Logistics, STK Wrocław, Rail Polska, PKP LHS, ITL

Według najświeższych danych Urzędu Transportu Kolejowego, trend rozwojowy w transporcie intermodalnym dostrzegaliśmy w ostatnich paru latach, obecnie wyraźnie zwolnił.

jak to przewidywał Urząd Transportu Kolejowego. Do optymizmu nie skłania bowiem brak systemowej polityki państwa w tym zakresie, zbyt powolne usuwanie barier hamujących rozwój tego rodzaju transportu, zbyt mała liczba i nie zawsze najlepsze usytuowanie terminali przeładunkowych czy wciąż zbyt

Polska. Znaczącą rolę odgrywają pierwsze cztery firmy. Największy udział według masy (57,75%) i pracy przewozowej (62,27%) miało w pierwszym półroczu 2013 r. PKP Cargo. Dla DB Schenker wskaźniki te wyniosły 17,29% i 12,96%, dla Lotos Kolej – 14,34% i 13,26%. Udział CTL Logistics w przewozach intermodalnych według masy wyniósł 5,76%, a według pracy przewozowej 6,19%. Odnosić należy, że o ile rynkowe udziały PKP Cargo i Lotos Kolej zmniejszyły się w stosunku do całego 2012 r., to wyraźnie wzrosły w przypadku DB Schenker (ponad dwu i trzykrotnie) oraz CTL Logistics. W obu tych firmach konsekwentnie stawia się na intermodal, podobnie zresztą jak w PKP Cargo.

Wsparcie z Unii

Spółka ta, obok kilku operatorów prywatnych, jest inicjatorem nowych inwestycji związanych z transportem intermodalnym. Przeznaczyła ona 40 mln euro na budowę dużego terminala kontenerowego w Poznaniu-Franowie. Cargo otrzymało na ten projekt ponad 14 mln euro dofinansowania z Unii Europejskiej. Terminal ten będzie zajmował powierzchnię



ponad 20 tys. m² i obsługiwać początkowo 11, a docelowo nawet do 26 tysięcy kontenerów rocznie. – *Chodzi o przyszłe wykorzystanie odprawy kontenerów w różne miejsca zarówno Polski, jak i w stronę wschodnią, następnie przez Białoruś aż do Rosji* – mówił Agencji Newseria Artur Kostowski, dyrektor Biura Nieruchomości PKP Cargo. Zakończenie tej inwestycji przewidziane jest na koniec 2013 r. Utworzenie terminala stanowić będzie pierwszy etap budowy Centrum Logistycznego w tym rejonie.

W kwietniu 2014 r. spółka Schavemaker Invest powinna zakończyć budowę ogólnodostępnego intermodalnego terminala kontenerowego w Kątach Wrocławskich. Również ten projekt, o wartości około 39 mln zł, otrzyma dofinansowanie o wartości 9,84 mln zł z Funduszu Spójności. Natomiast do końca października 2014 r. ma zostać oddany do użytku kontenerowy terminal przeładunkowy PCC Intermodal w Brzegu Dolnym. Na budowę tego obiektu spółka otrzymała 21,73 mln zł dopłaty z Programu Operacyjnego In-

frastruktura i Środowisko (POIiŚ). PCC Intermodal zmodernizuje też terminal kontenerowy w Gliwicach. Umowę na jego 30-letnią dzierżawę podpisano ze Śląskim Centrum Logistyki.

Według Andrzeja Massela, podsekretarza stanu w Ministerstwie Transportu,

Terminale i tabor

Jak dotąd głównym źródłem finansowania inwestycji w rozwój transportu intermodalnego jest (obok środków własnych operatorów) Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2007-2013. 20 sierpnia

Głównym źródłem finansowania inwestycji w rozwój transportu intermodalnego jest (obok środków własnych operatorów) Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2007-2013.

Budownictwa i Gospodarki Morskiej, rząd zamierza do 2020 r. uruchomić co najmniej 30 terminali intermodalnych, łącznie z aktualnie istniejącymi, oraz 6-8 regionalnych centrów logistycznych. – *Naszym celem jest osiągnięcie do 2020 r. udziału masy ładunków transportu intermodalnego w ogólnej masie ładunków przewożonych transportem kolejowym na poziomie przynajmniej 5-6%* – stwierdził wiceszef resortu.

MTBiGM zatwierdziło listę rankingową projektów rekomendowanych do dofinansowania ze środków unijnych w ramach konkursu, do którego zgłoszono 16 projektów. Po ocenie Centrum Unijnych Projektów Transportowych unijne wsparcie przyznano 14 projektom, w tym jednemu obniżone. Jeden projekt znalazł się na liście rezerwowej, a jeden został odrzucony. W ramach tego programu podpisano czternaście umów o dofinansowanie na

Postęp w transporcie



Hupac jest kompetentnym, niezawodnym i niezależnym partnerem, który oferuje Państwu dostosowane do potrzeb rozwiązania logistyczne: W całej Europie realizujemy dla Państwa przewozy przesyłek drogowych koleją i w ten sposób łączymy zalety obu systemów. Hupac jest pionierem w zakresie innowacyjnych systemów produkcyjnych i inwestuje we własne zasoby jak wagony, terminale i rozwiązania informatyczne. Przewozy kombinowane są przyszłością transportu towarowego: Hupac towarzyszy Państwu na drodze do wspólnego sukcesu.

www.hupac.ch info@hupac.ch Tel. +41 91 6952800

HUPAC
moving together

łącną kwotę około 300 mln zł. Wartość wszystkich projektów, które otrzymały dofinansowanie to ponad 820 mln zł. Środki te przeznaczone zostaną w dużej mierze na budowę lub rozbudowę terminali inter-

Logistyczno-Inwestycyjne Poznań II (dofinansowanie w wysokości 13,8 mln zł przy wartości projektu 30 mln zł);

- zakup suwnic nabrzeżowych dla zwiększenia potencjału operacji intermo-

Naszym celem jest osiągnięcie do 2020 r. udziału masy ładunków intermodalnych w ogólnej masie ładunków przewożonych koleją na poziomie minimum 5-6%.

modalnych, lądowych i morskich. Obok wspomnianych już terminalowych inwestycji PKP Cargo, PCC Intermodal i Schavemaker Invest, 60,7 mln zł dofinansowania trafi do GTC w Porcie Gdynia na III etap jego budowy.

Kolejne projekty to:

- budowa Terminalu Etap 3: zakup sprzętu zgłoszony przez DCT Gdańsk (dofinansowanie w wysokości 15,6 mln zł przy wartości projektu 52 mln zł);

- budowa intermodalnego terminalu kontenerowego w miejscowości Jasin k. Poznania. Zgłoszony przez Centrum

dalnych terminalu BCT w Gdyni (dofinansowanie w wysokości 14,6 mln zł przy wartości projektu 48,7 mln zł);

- rozbudowa intermodalnego terminalu kontenerowego w rejonie Nabrzeża Szczecińskiego w Porcie Gdańsk, zgłoszony przez Zarząd Morskiego Portu Gdańsk (dofinansowanie w wysokości 12,7 mln zł przy wartości projektu 25,4 mln zł);

- rozbudowa intermodalnego terminalu kontenerowego wraz z obiektami. Na liście rezerwowej znalazł się projekt firmy Loconi Intermodal dotyczący rozbudowy intermodalnego terminalu kontenerowego

w Radomsku. Wartość tej inwestycji szacowana jest na 22,8 mln zł. Wnioskowane dofinansowanie z POIiŚ to prawie 9,8 mln zł.

Pozostałe sześć projektów dotyczy taboru do przewozów kontenerów. Unia Europejska dołoży 33 mln zł spółce Polzug International Polska na zakup nowych i używanych wygonów intermodalnych. Wartość tej inwestycji to ponad 110 mln zł. Zakup taboru zgłosiła także Rail Polska, wnosząc o dofinansowanie wartości 12,5 mln zł. 330 wagonów platform do przewozu ładunków intermodalnych chce zakupić za 138 mln zł PKP Cargo. Bruksela dołoży do tej inwestycji 41,4 mln zł. 7 mln zł dofinansowania otrzyma spółka Laude.pl mająca terminal przeładunkowy w Zamościu, przy linii LHS. Polzug zgłosił też drugi projekt - zakup lokomotywy manewrowych do obsługi terminali intermodalnych i otrzyma na ten cel z POIiŚ 9,3 mln zł. Wreszcie spółka Ernotrans uzyskała 10,6 mln dofinansowania w ramach projektu rozwoju transportu intermodalnego w Pruszczu Gdańskim (zakup naczip do przeładunku pionowego). <

Franciszek Nietz

WSZYSTKIE DROGI
PROWADZĄ DO KIELCE!

14-16.05.2014, Kielce

AUTOSTRADA-POLSKA

II SALON KRUSZYW

SALON
Kruszywa



MASZBUD

pokazy dynamiczne
maszyn budowlanych

SHOW
AFTER
FAIR

17.05.2014



TRAFFIC-EXPO-TIL



ROTRA

NAJLEPSZA OFERTA
DO 30 WRZEŚNIA

WSPÓLPRACA

Instytut Badawczy
Dróg i Mostów
www.ibdim.edu.pl



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

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

www.autostrada-polska.pl

Efekt dalekosiężnej polityki

Loconi Intermodal S.A. powstała zaledwie dwa lata temu i dopiero rok temu otworzyła swój pierwszy terminal przeładunkowy. Teraz realizuje ok. 80 połączeń intermodalnych miesięcznie tylko w relacji z/do trójmiejskich portów. Można uznać, że realizacja planów rozwojowych nawet przekroczyła pierwotne oczekiwania.

Do połowy roku przewieźliśmy prawie 35 tys. TEU, do końca roku zamierzamy przewieźć przynajmniej 80 tys. TEU oraz otworzyć połączenie na kolejnym, piątym już kierunku w głąb kraju. W 2012 r. wypracowaliśmy 23,6 mln przychodów, w 2013 zmierzamy do podwojenia tej liczby.

Należy jednak zaznaczyć, że zaskakujące dla wielu stron wzrosty spółki to nic innego jak efekt bardzo świadomej, dalekosiężnej polityki firm spedycyjnych. Z jednej strony, osiągnięta przez Loconi skala działalności spowodowała, że dla tych firm transport intermodalny stał się bardziej efektywny, niż transport drogowy. Operatorzy logistyczni dostrzegli, że skierowanie ładunków do przewozu intermodalnego nie musi się wiązać z absurdalnie długim czasem przewozu, ani z koniecznością zlecenia dużej partii ładunków, ani tym bardziej z ryzykiem przekroczenia terminu bezkosztowego zwrotu kontenera. W połączeniu z konkurencyjną ceną, stabilnością i regularnością serwisu pozwalają firmom spedycyjnym na przekierowanie ładunków z dróg na tory bez uszczerbku na jakości.

Zgodnie ze strategią

Niewątpliwie najbardziej oczywisty sposób efektywnego wykorzystania transportu intermodalnego występuje w przewozie kontenerów ciężkich. Należy bowiem pamiętać, że zgodnie z obowiązującymi i coraz bardziej rygorystycznie egzekwowanymi przepisami o ruchu drogowym, dopuszczalna masa całkowita zestawu pojazdów wynosi 40 ton. Wyjątkiem jest zestaw przewożący 40 stopowy kontener w transporcie kombinowanym, gdzie dmc wynosi 44 t. Oznacza to, że system przewozu intermodalnego umożliwia importerom i eksporterom załadunek do 4 ton więcej towaru, niż w transporcie drogowym, a tym samym wygenerowanie znacznych oszczędności w zakresie transportu.

Z drugiej strony, obecnie żadna licząca się firma spedycyjna nie może sobie pozwolić na to, aby usług transportu intermodalnego nie oferować. Szczególnie,

że zainteresowanie wychodzi od samych importerów i eksporterów. Wiele międzynarodowych marek działających w Polsce, takich jak Jysk, Leroy Merlin, IKEA, Bosch czy Samsung, wpisuje to w strategię zrównoważonego rozwoju i warunkuje współpracę z dostawcami usług logistycznych tym, aby łańcuchy dostaw były realizowane w oparciu właśnie o transport intermodalny. Poza tym również mniejsi przedsiębiorcy, którzy liczą każdą przysłowiową złotówkę, poszukują i oczekują alternatywnych rozwiązań. W związku z tym, patrząc w przyszłość, operatorzy logistyczni już teraz poszukują partnerów intermodalnych, którzy długofalowo będą w stanie zagwarantować im niezawodność obsługi i pozwolą zwiększyć udział w rynku.

W myśl tego obserwuje się, że – w oparciu o wypracowaną z Loconi skalę przewozów intermodalnych, a także poprzez zacieśnianie współpracy – kooperujące z Loconi firmy spedycyjne zaczynają budować swoją strategię ekspansji na rynku. W tym celu korzystają m.in. z możliwości zabezpieczenia swoich kontaktów w ramach obsługi na wyłączność lub zastosowania preferencyjnych warunków przewozu przy zapewnieniu deklarowanego wolumenu.

Bariery w rozwoju intermodalu

Żeby właściwie zdefiniować bariery, które stoją na drodze do rozwoju transportu intermodalnego, należy mieć na uwadze, że z innymi trudnościami borykają się przewoźnicy kolejowi, realizujący przewozy jednostek intermodalnych w intermodalnym łańcuchu dostaw, innymi zarządcy terminali lądowych, a z jeszcze innymi będą się borykać operatorzy intermodalni, którzy organizują intermodalny łańcuch dostaw poprzez koordynację dwóch środków transportu – kolejowego i drogowego.

Dla operatora intermodalnego, jakim jest Loconi, granice rozwoju wyznaczone są przez klientów – bezpośrednio przez firmy spedycyjne, a pośrednio przez ich zleciodawców, czyli importerów i eksporterów ładunków. Dlatego też to właśnie z perspektywy finalnego odbiorcy powin-



Lidia Dziewierska, wiceprezes zarządu Loconi Intermodal S.A.

niemy się przyrzec naszemu zagadnieniu – coś, o czym często zapominamy. Obserwujemy, że dla klienta, oprócz ceny, kluczowe znaczenie ma jakość serwisu jaką można mu zaoferować, oceniana przez pryzmat: częstotliwości oraz regularności połączeń oraz przez bezpośredniość połączeń, która gwarantuje porównywalny z transportem drogowym transit time. Oczywiście jest, że klienci nie będą się masowo decydować na przewóz ładunków w transporcie intermodalnym, jeśli ma to generować istotne zmiany w czasie i sposobie realizacji dostaw. Dlatego twierdzę, że niemożność zapewnienia klientom regularnych i bezpośrednich połączeń intermodalnych, o dużej częstotliwości, jest największym hamulcem w procesie przekierowania ładunków z dróg na tory. Jednocześnie, poprzez osiągnięcie odpowiedniej skali działalności dającej możliwość zapewnienia tych warunków klientowi, jest szansa na to, że zainteresowanie klientów będzie konsekwentnie rosło.

O sprawnej organizacji transportu intermodalnego decyduje również płynna współpraca z partnerami mającymi udział w realizacji intermodalnego łańcucha dostaw. Na styku kolei z morzem konieczny jest rozwój infrastruktury mający na celu zwiększenie jej przepustowości. Ale w tym względzie nie można przecenić roli daleko widzących zarządców naszych terminali kontenerowych, DCT, BCT i GCT, którzy już dawno przyjęli plany inwestycyjne rozbudowy infrastruktury kolejowej i skutecznie je realizują. Z niecierpliwością oczekujemy na zakończenie wszystkich inwestycji w portach Gdynia i Gdańsk. Podobnie rzecz się ma w odniesieniu do partnerów, z którymi realizujemy przewozy kolejowe. ◀

Lidia Dziewierska
wiceprezes zarządu
Loconi Intermodal S.A.

Dłuższe życie kontenera

W najnowszych modelach kontenerów stosuje się wiele rozwiązań technologicznych mających na celu zwiększenie ich odporności na korozję i uszkodzenia mechaniczne. Ze względu na niezwykle nieprzyjazne środowisko, w którym te platformy transportowe zazwyczaj przebywają w czasie eksploatacji, należy jednak przedsięwziąć dodatkowe starania, aby uchronić je przed różnego rodzaju usterkami i awariami.

Reczeptą jest regularne serwisowanie, które pomaga utrzymać kontener w dobrej kondycji nawet o 15 lat dłużej i zapobiec jego szybkiemu złomowaniu. Jak często trzeba serwisować swoją flotę i czym kierować się przy wyborze warsztatu?

Główny wróg – korozja

Ponad 80% czasu przeznaczonego na transport kontenery spędzają na nieprzyjaznych dla stali wodach mórz i oceanów, co sprawia, że ich utrzymanie w odpowiedniej kondycji wcale nie jest łatwym zadaniem. Słona woda, duże przeciążenia i uszkodzenia mechaniczne powstałe podczas załadunku i rozładunku są najczęstszymi przyczynami usterek tych platform. Starsze typy kontenerów – stanowiące większość floty armatorów – są narażone na awarie jeszcze częściej. Ich głównym wrogiem jest korozja, której przy regularnej eksploatacji nie jest w stanie uniknąć żaden kontener. Nawet nowoczesne lakiery i powłoki antykorozyjne nie gwarantują pełnej ochrony. Najczęściej kontenery

rdzewieją bowiem od spodu i na rogach, z których powłoki lakiernicze łatwo oderwać manewrując dźwigami i sztaplarkami podczas przeładunku. Co można zrobić, aby pomóc swojemu kontenerowi przetrwać w pracy jak najdłużej?

Myśląc o utrzymaniu floty kontenerowej w nienagannym stanie, właściciel powinien każdemu posiadanemu kontenerowi przynajmniej raz w roku zlecić wizytę w specjalistycznym serwisie. Spędzony w warsztacie czas co prawda uniemożliwi wykorzystanie go podczas najbliższego kursu, z pewnością jednak nie przyniesie strat przedsiębiorstwu. Regularne serwisowanie pozwala bowiem przedłużyć żywotność platformy nawet o 15 lat oraz ogranicza koszty zakupu nowych

– powinny podlegać wewnętrznej kontroli jakości i zgodności z normami IICL (Institute of International Container Lessors), a stosowane materiały i części zamienne powinny być zgodne z wymogami armatorów morskich.



Tomasz Szmid

Kontenery szczególnej troski

Na szczególną uwagę zasługuje wybór serwisu kontenerów chłodniczych. W ich

Tylko ten, kto posiada certyfikat wiarygodności może dokonywać napraw agregatów chłodniczych bez ryzyka utraty gwarancji.

kontenerów w miejsce zużytych. Serwis – oprócz naprawy skorodowanego poszycia – to także bieżące zabezpieczanie struktury kontenera przed wpływem czynników atmosferycznych. Dlatego nie powinno się zwlekać ze zleceniem wizyty w warsztacie do momentu, w którym wykryjemy widoczne usterki. Nawet z pozoru dobrze utrzymany kontener może ukrywać za-czątki korozji w niewidocznych gołym okiem partiach, głównie w podłodze.

Dokonując wyboru serwisanta kontenerów należy najpierw dowiedzieć się, czy firma podejmująca się napraw i zabezpieczania antykorozyjnego posiada wszelkie uprawniające ją do tego certyfikaty. Nieumiejętne zespawanie poszycia kontenera stalowego czy dokonywanie napraw z użyciem nieodpowiednich narzędzi, to tylko kilka przykładów prac, które mogą przynieść więcej strat niż korzyści. Wszystkie naprawy – tak jak w przypadku tych dokonywanych w warsztatach Balticon SA

przypadku serwisant musi być autoryzowanym partnerem danego producenta. Tylko ten, kto posiada certyfikat wiarygodności może bowiem dokonywać napraw agregatów chłodniczych bez ryzyka utraty gwarancji. To właśnie dzięki statusowi autoryzowanego serwisu Dalkin, Starcool i Carrier Transcold Container Corporation, Balticon może w swoich *depot* dokonywać napraw kontenerów tych operatorów, bez potrzeby przekazywania jednostek innej placówce, co usprawnia proces obsługi kontrahentów. W swoich warsztatach prowadzimy również badania PTI – inspekcję funkcji technicznych i wizualną ocenę stanu jednostki chłodniczej. Podczas procesu badania jest praca podzespołów chłodniczych. W przypadku stwierdzenia uszkodzeń, zgodnie z procedurami, sporządza się kwotowanie (*repair estimate*), na podstawie którego wykwalifikowany personel dokonuje naprawy. Po zakończeniu PTI i ewentualnych napraw



fol. Balticon

Najczęściej kontenery rdzewieją od spodu i na rogach, z których powłoki lakiernicze łatwo oderwać manewrując dźwigami i sztaplarkami podczas przeładunku



kontener jest gotowy do załadunku i przewozu towarów.

Co istotne, każda, nawet najmniejsza awaria kontenera chłodniczego, wymaga natychmiastowej pomocy specjalistów. Wyspecjalizowane firmy, takie jak Balticon, posiadają również mobilny serwis, który może dotrzeć do każdego terminalu kontenerowego w Polsce i poza jej granicami. Dostarcza on również części zamienne bezpośrednio na pokład statku.

Kiedy użytkownik kontenera dokona już wyboru serwisu dla swoich jednostek, pozostaje jedynie dostarczyć je na miejsce przeglądu. Na szczęście, dostawę kontenerów do serwisu również możemy zlecić serwisantowi. Dla przykładu, technicy

Balticon odbierają kontenery swoich kontrahentów nie tylko z terminali kontenerowych, ale również z innych – często bardzo odległych od morza – miejsc w kraju.

ty dają gwarancję, że nasz sprzęt zachowa swoją żywotność przez długi czas.

Istotne jest też to, by serwisować kontenery przynajmniej raz w roku, bez względu

Myśląc o utrzymaniu floty kontenerowej w nienagannym stanie, właściciel powinien przynajmniej raz w roku, każdemu posiadanemu kontenerowi, zlecić wizytę w specjalistycznym serwisie.

Nieważne czy jest to kontener stalowy, aluminiowy, open top, flat, czy chłodniczy.

Przynajmniej raz w roku

W dobie racjonalizacji kosztów związanych z utrzymaniem floty kontenerowej serwis staje się coraz popularniejszy, a dzięki nowoczesnym technologiom i pracy doświadczonych specjalistów żywotność regularnie serwisowanych kontenerów znacznie się wydłuża. Należy jednak pamiętać, że tylko firmy posiadające odpowiednie certyfika-

czy dostrzegamy w nich usterki czy nie, bowiem niejednokrotnie zdarza się, że ukryta korozja staje się przyczyną nieodwracalnych zmian. Ponadto, szczególną troską powinniśmy obdarzyć kontenery chłodnicze, które ze względu na swoją specyfikę serwisowane mogą być wyłącznie przez autoryzowanych partnerów producenta. Pamiętając o tym wszystkim możemy być pewni, że nasza flota kontenerowa będzie nam służyć przez długie lata. ◀

Tomasz Szmid,
prezes zarządu Balticon SA

 e-containers.eu

**Przetestuj
bezpłatnie
już dziś!**



Giełda e-containers

bezkonkurencyjne narzędzie dla operatorów kontenerowych, firm transportowych i spedycji.



Oferty ładunków dla przewoźników kontenerowych.



Oferty kontenerów poimportowych i wolnych naczep kontenerowych.



Ochrona płatności



Codziennie setki nowych ofert



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



662 401 789

www.e-containers.eu

e-mail: biuro@e-containers.eu

RR Media Sp. z o.o.

ul. Hutnicza 4, 81-963 Gdynia

Dostosować podaż do popytu

Skutki spowolnienia gospodarczego, z jakim mamy do czynienia w ciągu ostatnich lat, jako jedna z pierwszych odczuła branża przewozów oceanicznych. Spadek popytu na transport i związana z tym duża nadwyżka podaży nad popytem morskich przewozów ładunków w kontenerach oraz wolniejszy wzrost cen frachtu nad cenami paliw, zmusiły w ubiegłym roku Maersk Line do zredukowania aż o 21% podaży na kierunku Azja-Europa.

Według ocen tego największego na świecie armatora kontenerowców, przewozy na linii Europa – Azja zmniejszyły się o ok. 10-15%, a na kierunku Azja – Polska o 8-10%. W tej sytuacji redukcja podaży była działaniem koniecznym, wprowadzającym równowagę między podażą i popytem.

Stawki nie nadążają nad stopą inflacji

W latach 2005-2010 zysk w branży morskich przewozów oceanicznych średnio wynosił 1%, a w 2011 r. zanotowano straty na poziomie -5%, podczas gdy ogólnie akceptowalny EBIT (zysk przed odliczeniem podatków i odsetek) wynosi 10,2%. Na tym poziomie był on w 2005 i 2010 r. Pozostałe lata były zdecydowanie gorsze: w 2006 r. było to 1,9%, w 2007 – 4%, w 2008 – 1,8%. W kryzysowym 2009 r. nastąpił spadek zysków aż o 16,3%. 6-procentowym spadkiem branża zamknęła również rok 2011. W ciągu ostatnich siedmiu lat stawki za kontenery chłodnicze nawet nie zrekompensowały stopy inflacji.



– Rok 2009 był dla branży katastrofą. Głęboki spadek obrotów zanotowała ona w 2010 i 2011 r. Gdy uśrednimy wyniki za wszystkie lata, uzyskamy zysk na poziomie 1% – tłumaczył podczas spotkania z dziennikarzami Thomas Bagge, dyrektor Maersk Line na Europę Centralną i Wschodnią. – Jeśli ma się ona utrzymać, zysk powinien oscylować wokół 10-15% – dodał.

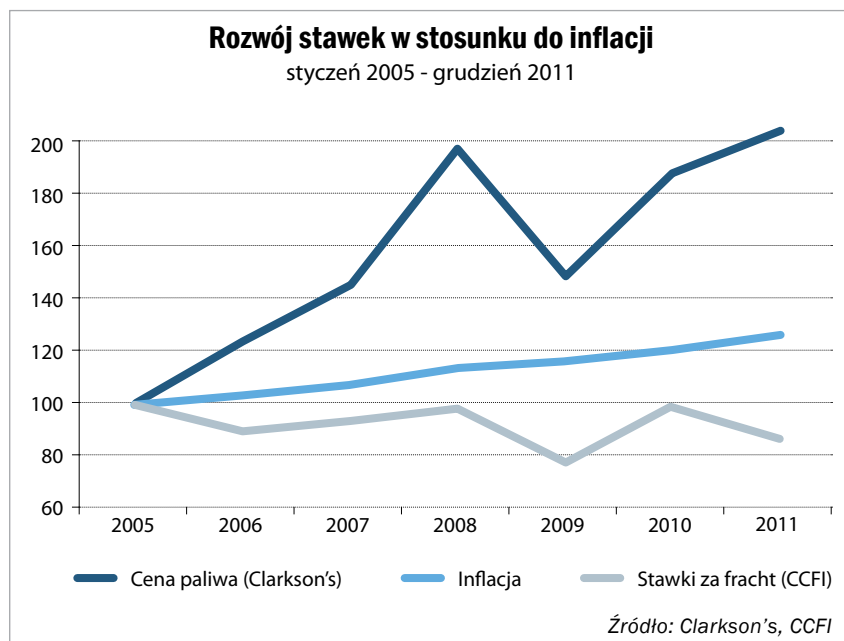
Branża jest na minusie mimo tego, że w zeszłym roku odnotowano wzrost

przewozów ładunków w kontenerach – w ciągu pierwszych 10 miesięcy były one większe o 44%, niż rok wcześniej i osiągnęły poziom 106,8 mln TEU (dane Container Trades Statistics). Powodem jest rosnąca w ciągu ostatnich 6-7 lat rozpiętość między cenami frachtu a kosztami paliwa i inflacją. Pomiędzy 2006 a 2011 r. cena paliwa wzrosła dwukrotnie, zaś stawki za fracht spadły o niemal jedną piątą. Od 2005 r. ceny paliw żeglugowych wzrastały w tempie 18% rocznie, inflacja wynosiła 4%, a stawki frachtowe wzrosły o 2%. Przy takich rozbieżnościach można zapomnieć o rentowności w branży transportu morskiego.

Obecne wyniki zmusiły branżę do ograniczenia liczby statków oraz serwisów obsługujących kierunek Azja-Europa i dostosowania podaży do popytu, dzięki czemu może ona stać się bardziej rentowna. Koniecznym jest też wprowadzenie jeszcze wyższych stawek za fracht, mimo że były one kilkakrotnie zmieniane w ostatnich latach. Ostatnia podwyżka na przewozy z Dalekiego Wschodu do Europy weszła w życie 1 listopada 2012 r., a obecnie stawka za kontener 20-stopowy wynosi 500 dol., a za 40-stopowy oraz 1000 dol.

Wolniej, ale terminowo

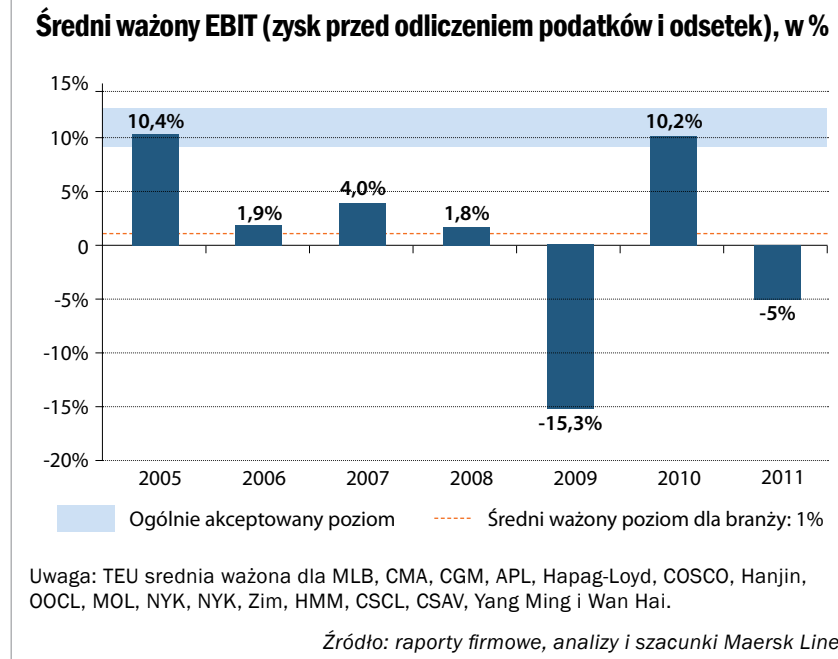
Również w Maersk Line od lat stawki przewozu ładunków w kontenerach chłodniczych nie nadążają za stopą inflacji i firma odnotowuje straty. Ma ona tę przewagę nad



innymi, że może je rekompensować przez zyski innych spółek należących do grupy Møller-Maersk. Chcąc zachować jak największą siatkę połączeń i jak najwięcej serwisów Maersk spowolnił swoje statki z 20-22 węzłów (mil morskich/h) do 16-17 węzłów. Dzięki temu zużywa mniej paliwa, a terminowość dostaw jest większa.

Armator ma najlepsze w branży wskaźniki terminowości, na poziomie 90%. Są one o 15 pkt. procentowych lepsze niż średnia w grupie 20 największych armatorów, a o 17 pkt. procentowych wyższe od średniej w branży. A terminowość dostaw jest bardzo istotna dla klientów, gdyż większe stocki w magazynach i wydłużanie łańcucha dostaw generują znaczne koszty. Thomas Bagge tłumaczył, że firma chce od innych przedsiębiorstw z branży wyróżniać się jakością usług – stąd przyjęcie terminowości dostaw jako priorytetu działań. – *Jeśli statek płynie wolniej, to łatwo go przyspieszyć. To daje nam elastyczności w terminach dostaw* – wyjaśniał.

W 2013 r. na kierunku Azja-Europa w przewozach morskich Maersk Line spodziewa się kontynuacji obecnych głównych trendów. W drugiej połowie roku oczekuje się ożywienia popytu na przewozy ładun-



skich punktów docelowych: Felixstowe, Rotterdam lub Bremerhaven. Jej uzupełnieniem jest linia AE10, która raz w tygodniu łączy porty azjatyckie z DCT Gdańsk.

szef regionu Europy Północnej w Maersk Line podczas odbywającego się w Gdańsku, w dniach 5-7 marca, Transport Week.

Pod prąd

Serwis AE10 Maerska to jedyny serwis azjatycki wpływający na Bałtyk, do Głębokowodnego Terminala Kontenerowego (DCT), który jako jeden z nielicznych zwiększył w 2012 r. przeładunki kontenerów o blisko 50%. Dzięki temu połączeniu można wysyłać i odbierać ładunki znacznie bliżej magazynu, fabryki lub sklepu, bez konieczności organizowania transportu z portów Zachodniej Europy. W 2011 r. przeładowano tu ok. 1,3 mln TEU (kontenerów 20. stopowych).

– *Polskie porty radzą sobie relatywnie dobrze. Kraj ma wzrost gospodarczy na dobrym poziomie, porównując go z innymi krajami Unii Europejskiej. Ponadto inwestycje w infrastrukturę przynoszą dobre efekty* – ocenił Thomas Bagge. Dodał jednak, że – *ze względu na spowolnienie gospodarcze, jakiego doświadcza teraz Polska, widzimy, że kraj staje się mniej atrakcyjny.*

Rozwojowi DCT sprzyja uruchomienie przez Maersk Polska dwóch specjalnych połączeń kolejowych. Maersk Amber Express łączy DCT w Gdańsku ze śródlądowym terminalem w Kątach Wrocławskich (dolnośląskie), natomiast Maersk Baltic Express – z terminalem w Sławkowie (śląskie). Maersk Line bada też możliwości uruchomienia następnych połączeń. Na rozwój przewozów morskich do Polski Gdańsk z pewnością korzystnie wpłynie budowa Pomorskiego Centrum Logistycznego na terenie DCT. ◀

Elżbieta Haber

Branża jest na minusie mimo tego, że w zeszłym roku odnotowano wzrost przewozów ładunków w kontenerach – w ciągu pierwszych 10 miesięcy były one większe o 44% niż rok wcześniej.

ków, także do i z Polski. Linia A-10 Maersk Line utrzymuje usługę „Daily Maersk”, która pozwala wysyłać każdego dnia kontenery z jednego z czterech portów azjatyckich z gwarancją, że będą dostępne w konkretnym terminie, w jednym z trzech europej-

Warto dodać, że w tym roku Maersk Line wprowadził do swojej floty pierwszy z serii 20 zamówionych energooszczędnych i niskoemisyjnych kontenerowców tzw. klasy Triple-E, o pojemności 18 tys. TEU. Jest on znacznie większy od dotychczas eksploatowanych największych kontenerowców klasy New Panamax (11-14,5 tys. TEU). Podczas swojego pierwszego rejsu zawinął on również do Gdańska.

– *Triple-E to jedna z największych długofalowych inwestycji Maersk Line ostatnich lat. Nowe jednostki to połączenie przemysłowych rozwiązań technologicznych i ekologicznych oraz rezultat wieloletnich prac inżynierskich. Ich efektem jest nie tyle sama wielkość, ale wydajność, efektywność kosztowa i energetyczna nowych kontenerowców. Wprowadzenie jednostek Triple-E to kluczowy element długofalowej polityki Maersk Line. Zmierzamy do stopniowego wycofywania starych statków, robiąc miejsce dla nowocześniejszych jednostek. W ten sposób podnosząc standardy ekologiczne i wydajność kosztową zapewnimy zdrowy stosunek podaży do aktualnego rynkowego popytu* – oznajmił Karsten Kildahl,



foto: Maersk Line



Gigant w gdańskim DCT

W towarzystwie żaglowca Dar Młodzieży i statków pożarniczych, do gdańskiego Deepwater Container Terminal (DCT), przyплыł największy kontenerowiec świata Maersk McKinney Møller, o pojemności 18 tys. TEU. Jest to pierwsza jednostka klasy Triple-E, która weszła do eksploatacji, obsługując połączenie AE10 z Dalekiego Wschodu na Morze Bałtyckie.

Wplynięcie tego statku do Gdańska jest niezmiernie istotnym wydarzeniem nie tylko dla naszego terminalu, ale dla całego przemysłu kontenerowego w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i Rosji. Wprowadzanie przez Maersk Line coraz większych jednostek w serwisie Azja-Europa, z których jeden obsługiwany jest w DCT, świadczy o potrzebie zmniejszenia kosztów jednostkowych linii żeglugowych i ważności transportu kontenerowego w tej relacji – powiedział Maciej Kwiatkowski, prezes DCT.

Statek zawiał do DCT 21 sierpnia, podczas dziewiczego rejsu. Zaraz po opuszczeniu stoczni, popłynął do południowokoreańskiego portu Busan, gdzie 15 lipca został włączony do serwisu. W drodze do Gdańska wpłynął także m.in. do Szanghaju, Ningbo, Yantian, Tanjung Pelepas, Rotterdamu i Bremerhaven. Z kolei w drodze powrotnej na Daleki Wschód odwiedził też Aarhus, Göteborg i Tanger. Decyzja władz Maersk Line o wprowadzeniu tak dużych jednostek na linię łączącą Azję z Europą wynika z prognoz mówiących o ponownym wzroście wymiany handlowej, szczególnie z Chinami.

Jedyny w tym miejscu

Jednak, jak podkreślają przedstawiciele DCT, na razie trudno mówić o konkretnych ilościach kontenerów jakie będą przyływały na statkach Triple E. Do tej pory jeden kontenerowiec klasy E, czyli np. *Emma Maersk*, o pojemności 15,5 tys. TEU, przywoził do Gdańska średnio 8 tys. kontenerów. Nie omieszkało również zauważyć, że gdański terminal jest jedynym po tej stronie Cieśnin Duńskich, do którego mogą zawijać tak duże jednostki.

– Jako jeden z zaledwie 14 portów świata, które przyjęły ten kontenerowiec, potwierdziliśmy swoją pozycję głównego węzła komunikacyjnego na Bałtyku – podkreślił prezes Maciej Kwiatkowski.

Maersk Mc-Kinney Møller, nazwany na cześć zmarłego w 2012 r. Arnolda Maersk Mc-Kinney Møllera, syna założyciela koncernu AP Møller Maersk, ma 400 m długości, 59 m szerokości i zanurzenie 14,5 m. Mimo że jest tylko o 3 m dłuższy i o 4 m szerszy od eksploatowanych statków klasy E, np. *Emma Maersk*, zabiera na pokład o 16% kontenerów więcej (2500 TEU więcej). Załogę zaś stanowią 22 osoby, choć statek przystosowany jest także do obsługi przez zaledwie 13 osobową ekipę. Parametry nowego kontenerowca Maersk Line sprawiają jednak, że nie będzie mógł zawijać do większości portów



Triple E charakteryzuje klasę jednostek, których projekt oparto na trzech zasadach: ekonomii skali, energooszczędności i lepszej ochronie środowiska naturalnego.



Prezes DCT Maciej Kwiatkowski oraz prezes Maersk Line na Polskę i Europę Środkowo-Wschodnią Tomasz Bagge podczas uroczystego powitania nowego kontenerowca.

w obu Amerykach oraz jedynie do nielicznych w Europie. Nie zmieści się również w Kanale Panamskim, lecz bez problemu przejdzie przez Kanał Sueski, który jest głównym szlakiem żeglugowym łączącym Azję z Europą.

Bardziej E...

Z kolei nazwa Triple E charakteryzuje klasę jednostek, których projekt oparto na trzech zasadach: ekonomii skali, energooszczędności i lepszej ochronie środowiska naturalnego, czyli *economy of scale, energy efficiency* oraz *environmentally improved* (3xE). Jedną z głównych cech nowych kontenerowców są dwa silniki dieslowskie o mocy 32 MW (43 tys. KM) i o długim skoku, co umożliwia rozwijanie prędkości do 23 w, lecz według założeń mają pływać z prędkością 19 w. Jest ona mniejsza, niż jednostek klasy E, lecz dzięki temu, oraz zmianie konstrukcji kadłuba, Triple E

będą zużywać o 37% paliwa mniej (150 t w ciągu doby, w przeciwieństwie do 214 t obecnie) i emitować o 50% CO₂ mniej w przeliczeniu na 1 kontener.

We wrześniu do DCT przypływie drugi statek klasy Triple E, który 20 sierpnia został odebrany ze stoczni. Jednostka *Majestic Maersk*, również będzie obsługiwała połączenie z Azji do Europy, podobnie jak pozostałe kontenerowce tej serii. Łącznie bowiem Maersk Line zamówił w 2011 r., w południowokoreańskiej stoczni Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering 20 tego typu jednostek, które mają kosztować 3,8 mld dol. (koszt jednego statku to 190 mln dol.). Planuje się, że kolejne trzy statki wejdą do eksploatacji do końca br., zaś pozostałych 15 trafi do armatora do połowy 2015 r.

– *Wprowadzenie do floty najbardziej wydajnych statków na świecie to część strategii optymalizacji naszej floty. Pierwszy kurs Maersk Mc-Kinney Møller był zaś sprawdzianem wdrożonych przez nas rozwiązań w rzeczywistych warunkach* – powiedział Thomas Bagge, dyrektor zarządzający Maersk Line na Europę Środkowo-Wschodnią oraz szef Maersk Polska.

Z kolei DCT przeładowało w 2012 r. ponad 900 tys. TEU, a w br. planuje on obsłużyć już ponad 1 mln TEU. Ponadto władze DCT przygotowują się do budowy drugiego terminalu, tzw. T2, dzięki któremu możliwości przeładunkowe wzrosną z obecnych 1,25 mln TEU do 4 mln TEU rocznie. Koszt inwestycji wyniesie 250 mln euro. ◀

Tekst i zdjęcia: PMF

Maersk Mc-Kinney Møller otrzymał imię na cześć zmarłego w ub.r. Arnolda Maersk Mc-Kinney Møllera, syna założyciela koncernu AP Møller Maersk. Jednostka liczy 400 m długości, 59 m szerokości i 14,5 m zanurzenia.



Seago uruchamia nowe połączenie do BCT

Nowy serwis dowozowy Seago Line połączy Gdynię z Hamburgiem. Połączenie obsługiwane jest we współpracy z Team Lines i stanowić będzie wsparcie dla serwisu Levant Sea, łączącego Europę z portami Bliskiego Wschodu.

Połączenie realizowane będzie w rozkładzie cotygodniowym. Zawinięcia do BCT przewidywane są w czwartki. Nowe połączenie pozwoli na znaczne skrócenie czasu przewozu kontenerów pomiędzy terminalem BCT w Gdyni a portami w Aleksandrii, Port Said, Bejrucie, Latakii i Mersin. Dodatkowo, zredukuje liczbę portów przeładunkowych na wy-



żej wymienionych trasach z dotychczasowych dwóch (Aarhus i Hamburg) do tylko jednego Hamburga.

Seago Line to spółka-córka Maersk Line powołana do życia w kwietniu 2011. Powstała w celu obsługi federowej rynku europejskiego. ◀

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

www.tsl-biznes.pl/gratis





CTL LOGISTICS

– drugi na rynku kolejowym

Według danych UTK, największym prywatnym przewoźnikiem kolejowym działającym w Polsce w 2012 r. była Grupa CTL Logistics. Pod względem masy jej udział w rynku wyniósł 6,47%, a pod względem pracy przewozowej – 6,69%. W I półroczu 2013 r. było jeszcze lepiej – spółka zwiększyła udział w rynku przewozów towarowych do 6,95%, (przewiozła ok. 7,6 mln t ładunków), a wśród przewoźników kolejowych w kraju zajęła drugą pozycję w pracy przewozowej, z udziałem w rynku 7,41% i 1,7 mld tkm.



Nowe przewozy intermodalne

Według szacunków spółki bieżący rok jest interesujący także pod względem przewozów kontenerowych, w tym zwłaszcza przewozów części samochodowych, elektroniki i chemii. Grupa CTL Logistics w ostatnich miesiącach testowała przewozy m.in. w relacji Polska-Czechy dla klientów z branży automotive. Natomiast 31 lipca CTL Logistics zacieśniła współpracę z Euroterminalem Sławków. Przedstawiciele zarządów obu spółek podpisali długoterminową umowę w zakresie współpracy terminalowej. Dotyczy ona przede wszystkim działań marketingowych oraz pozyskiwania nowych klientów zainteresowanych kompleksową ofertą w zakresie przeładunków i przewozów intermodalnych.

Wykorzystanie potencjału obu firm skupiać się będzie na realizacji nowych przewozów intermodalnych z południa i północy Europy do Euroterminala w Sławkowie, z wykorzystaniem m.in. nowych połączeń z kontenerowych portów morskich. Jednocześnie rozwijane będą połączenia w relacji wschód-zachód, w których od lat specjalizuje się Grupa

Najlepszym miesiącem dla CTL Logistics, jak i na całym rynku przewozów towarowych, był czerwiec. W tym miesiącu na terenie kraju Grupa przewiozła 1,4 mln t ładunków, co dało jej 7% udział w rynku. Dobre wyniki, jak zwykle, zanotowała także należąca do Grupy Spółka CTL Logistics GmbH – w pierwszym półroczu 2013 r. przewiozła na terenie Niemiec 1,3 mln t towarów, wykonując pracę ok. 472 mln tkm.

– Cieszy nas zwiększenie udziału w rynku przez Grupę CTL Logistics przy zachowaniu stabilnego poziomu przewozów. Jednocześnie z uwagą przyglądamy się sytuacji, w jakiej znajduje się nasza konkurencja. Spadki przewozów jakie odnotowu-

je rynek kolejowy, ale także samochodowy, mogą oznaczać, że większość firm z branży zamknie ten rok z gorszymi wynikami. W Grupie CTL Logistics jest inaczej dzięki szerokiej ofercie, jaką realizujemy dla naszych klientów. Jesteśmy nie tylko przewoźnikiem, ale przede wszystkim kompleksowym operatorem logistycznym. Tylko na wschodnich granicach w pierwszym półroczu obsłużyliśmy ok. 320 tys. t ładunków, z czego 104 tys. t to były przewozy CTL Logistics. Cała reszta to obsługa celna, przeładunki i inne zadania, jakie wykonujemy, na co dzień m.in. w ramach działalności naszego terminala w Bruzgach, ale też przewozów przez granicę ukraińską – wyjaśnia Jacek Biczek, prezes Zarządu CTL Logistics.





CTL Logistics, tworząc tym samym dużą bazę przeładunkową jednostek TEU na południu Polski.

Jak powiedział Rafał Klabuhn, prezes Euroterminala Sławków, jest on terminalem otwartym na współpracę ze wszystkimi podmiotami działającymi w branży – *Istotną cechą oferty CTL Logistics jest jej kompleksowość oraz fakt projektowania rozwiązań „szytych na miarę” potrzeb klientów. To nasze główne atuty doceniane przez rynek. Dzięki współpracy z Euroterminalem możemy zaoferować doskonały produkt oparty o organizację transportu kontenerowego przygotowanego pod indywidualne wymagania naszych klientów* – twierdzi Jacek Bieczek.

To kolejny etap współpracy obu przedsiębiorstw. Grupa CTL Logistics i Euroterminal, będący zarządcą terminala w Sławkowie, rozpoczęli współpracę przy obsłudze połączeń intermodalnych już ponad rok temu. Podpisana umowa jest zatem potwierdzeniem dotychczasowej bardzo dobrej współpracy obu spółek oraz następnym etapem budowania kompleksowej oferty logistycznej na europejskim rynku przewozów towarowych.

Warto podkreślić, że operator przeprowadza także zmiany w swojej działal-

ności na ścianie wschodniej. W ramach spółki BielpolLogistics, zwiększył właśnie dwukrotnie obsługę przewozów węgla na terminalu w Bakunach, gdzie również rozpoczyna realizację nowego kontraktu na dostawę drewna z usługą przeładunkową.

Wykorzystać atuty

Europejską strategią Grupy CTL Logistics jest efektywne wykorzystanie korytarzy transportowych, zarówno między wschodnią a zachodnią częścią Europy i zachodnią ścianą Azji, jak i między północą a południem. Pod tym kątem firma buduje ofertę. Ma doświadczenie w kompleksowej obsłudze połączeń między terminalami morskimi i lądowymi z Gdańska, Hamburga czy Bemerhaven, oferuje także transport po tortach 1435 mm i 1520 mm dzięki sieci terminali na przejściach granicznych Białorusi, Ukrainy, Rosji. Klientom zapewnia kompletne produkty obejmujące swoim zakresem cały proces organizacji zaopatrzenia, transportu, magazynowania, przeładunków i dostaw just in time. – *To nasz główny atut w relacjach z zagranicznymi partnerami. Wyraźnie pokazują to nasze doświadczenia z targów w Monachium* – podkreśla Jacek Bieczek.

Ważnym atutem CTL Logistics jest także dostępność własnego taboru i możliwość korzystania ze składów całopociągowych wraz z obsługą długoterminową oraz możliwość przystosowywania ich do indywidualnych potrzeb klientów. – *Obecnie kontrahenci oczekują, że operator logistyczny wyreżyż ich w procesie logistycznym od początku do końca, łącznie z wszelkimi formalnościami prawnymi i celnymi. To spore wyzwanie. Przewidzieliśmy jednak tę tendencję już kilka lat temu i dzisiaj widzimy, że inwestowanie w kompleksową obsługę przynosi istotne korzyści. Dlatego na przykład z roku na rok podnosimy naszą*

skuteczność w obsłudze rynku niemieckiego, nawet wówczas, gdy w Polsce nastają trudniejsze czasy – dodaje Jacek Bieczek.

Z certyfikatami ECM

W tym roku CTL Logistics otrzymała certyfikat podmiotu odpowiedzialnego za utrzymanie pojazdów kolejowych (ECM). Zgodnie z decyzją UTK, przez najbliższe trzy lata spółka będzie mogła oferować swoim klientom szerszy pakiet usług w zakresie obsługi m.in. wagonów cystern służących do przewozu towarów niebezpiecznych oraz innych wagonów specjalnych. Obok CTL Logistics Spółka z o.o., certyfikatem ECM może poszczycić się również spółka CTL Chemkol z Kędzierzyna-Koźla, należąca do Grupy CTL Logistics. Dzięki wydanemu przez Urząd Transportu Kolejowego certyfikatowi, firma może wyjść naprzeciw zapotrzebowaniu swoich klientów posiadających wagony i w ramach współpracy objąć je własnym systemem zarządzania. Dzięki takiemu rozwiązaniu klienci, obok standardowych usług świadczonych przez spółkę, otrzymają dodatkowo możliwość skorzystania z usług certyfikowanego ECM oraz doświadczeń spółki w utrzymywaniu taboru wagonowego. Jest to kolejna nowa usługa, w portfelu CTL Logistics.

Obowiązek certyfikacji ECM został wprowadzony do ustawodawstwa europejskiego dyrektywą WE nr 110 z 2008 r., a do prawa polskiego ustawą z dnia 16 września 2011 r. Głównym zadaniem postawionym ECM, jest utrzymywanie wagonów w stanie, który umożliwia ich bezpieczną eksploatację. Obowiązek ten Podmiot ma spełnić poprzez zbudowanie, wdrożenie i stosowanie proceduralnego Systemu Zarządzania Utrzymaniem (Maintenance Management System). <

KK

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



www.tsl-biznes.pl/gratis



Trzy scenariusze do wyboru

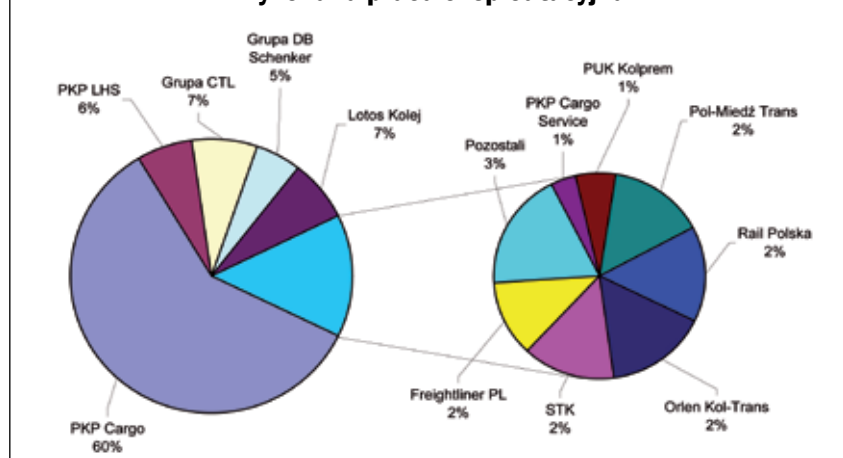
Przez niemal całą połowę 2013 r. nie najlepiej wiodło się kolejowym przewoźnikom towarowym w Polsce. Odnotowywali oni ujemne lub nieznacznie tylko przekraczające poziom zera wskaźniki wzrostu. Pierwsze pozytywne sygnały pojawiły się dopiero w czerwcu, kiedy to masa przewiezionych towarów wzrosła o 3,38%, a wykonana praca przewozowa o 8%. Czyżby była to zapowiedź wyczekiwanego odwrócenia się niekorzystnego trendu rynkowego?

Przypomnijmy, że w ubiegłym, kryzysowym dla całej gospodarki roku, przewoźnicy towarowi, których działało na naszym rynku 53 (według statystyk UTK), przewieźli około 231,3 mln t ładunków, czyli o 7,24% mniej niż w 2011 r. W okresie styczeń-grudzień wykonali oni łącznie pracę przewozową 49,1 mld ton, o 9,1% mniejszą niż w roku poprzednim. W budzącym obecnie nadzieje czerwcu, akurat przed rokiem kolejowy fracht znalazł się w największym „dołku”. Przewozy pod względem przetransportowanej masy towarów spadły w stosunku do 2011 r. o 14%. Podobny był wskaźnik wykonanej pracy, liczonej w mln tonokilometrów. – Wyniki tegorocznego czerwca, które były lepsze od wskaźników wypracowywanych w analogicznym okresie ubiegłego roku, pokazały, że trend na rynku przewozów kolejowych zaczyna się zmieniać na pozytywny – ocenił prezes zarządu PKP Cargo, Łukasz Boroń.

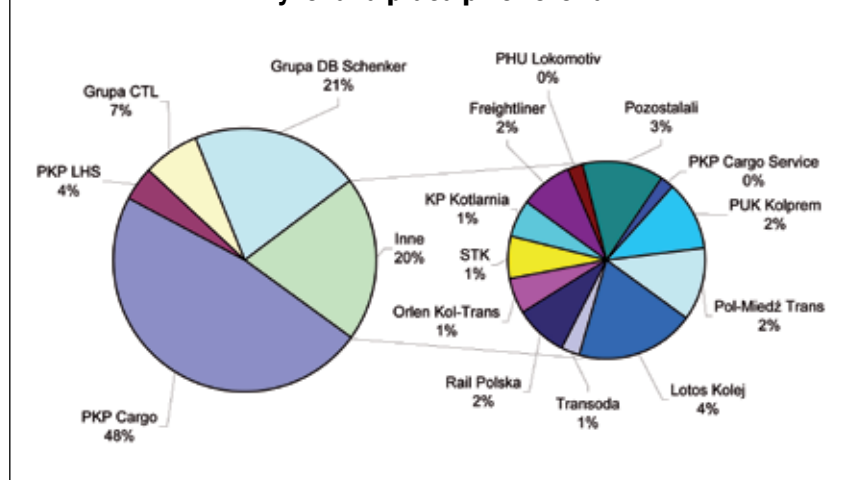
nek kolejowy, ale także samochodowy, mogą oznaczać, że większość firm z branży zamknie ten rok z gorszymi wynikami.

W grupie CTL Logistics jest inaczej dzięki szerokiej ofercie, jaką realizujemy dla naszych klientów – przekonuje.

Wykonana praca eksploatacyjna



Wykonana praca przewozowa



Kolejny rok na minusie?

W czerwcu udało się dominującej na rynku Grupie PKP Cargo Logistics dostarczyć klientom łącznie ponad 9,5 mln ton towarów, wykonując 2,6 mld tkm pracy przewozowej. Nie najgorzej wypadł również, według wstępnych szacunków, lipiec 2013 r. Grupie PKP udało się przewieźć rekordowe 10 mln ton ładunków. Na poprawę sytuacji liczą także jej konkurenci, choć Jacek Bieczek, prezes CTL Logistics, jednego z rynkowych liderów, chłodzi zbyt optymistyczne oczekiwania. Jego zdaniem – spadki przewozów jakie odnotowuje ry-

Strategia CTL Logistics opiera się na oferowaniu kompleksowego produktu logistycznego, obejmującego, oprócz transportu kolejowego towarów, także transport samochodowy, spedycję, dzierżawę wagonów oraz obsługę bocznic. W czasach kryzysu spółka ta stawia też na przewozy międzynarodowe, budując też logistyczne pomosty łączące Wschód z Zachodem. Swoistą ostoją na trudne czasy jest należąca do Grupy spółka Logistics GmbH, która w pierwszym półroczu 2013 r. przewiozła na terenie Niemiec 1,3 ml ton towarów, wykonując pracę około 472 mln tkm. W sytuacji, gdy polski rynek frachtu kolejowego odczuwał w ubiegłym roku bolesne skutki gospodarczego spowolnienia, CTL Logistics przewiozło w Niemczech o 25,5% więcej towarów niż w 2011 r., wykonując o 30% większą pracę przewozową.

Ekspansja zagraniczna, to obok konsekwentnie realizowanej restrukturyzacji, podstawowy atut PKP Cargo. Firma posiada obecnie certyfikaty bezpieczeństwa umożliwiające świadczenie usług przewozowych w Niemczech, Belgii, Czechach,

Austrii, Na Słowacji i na Węgrzech, a ubiega się o taki certyfikat w Holandii. – Naszą przewagą na rynku europejskim jest to, że wchodząc z ofertą usługi przewozów przez kilka granic, przelamujemy model jaki istnieje w każdym z tych krajów. Działają tam

udziału w pracy przewozowej wykonanej w pierwszym półroczu 2013 r., PKP LHS (6,49%), Grupę DB Schenker (5,17%), Rail Polska (2,15%) oraz Pol-Miedź Trans(2,13%). Podstawową działalnością spółki Lotos Kolej jest przewóz paliw

W opinii ekspertów w najbliższym czasie oczekiwać można rosnącej roli spółek spoza Grupy PKP oraz konsolidacji obejmującej mniejszych graczy.

zwycięzcy: dominujący przewoźnik narodowy oraz europejski potentat, czyli Deutsche Bahn. Jesteśmy w stanie oferować tańszą usługę, bowiem w dalekich trasach marżę bierze jeden przewoźnik – wyjaśniał w wywiadzie dla wnp.pl prezes PKP Cargo.

Rynkowa konsolidacja

Do grupy największych przewoźników, obsługujących prawie 90% polskiego rynku zaliczyć trzeba Lotos Kolej, z 7,39%

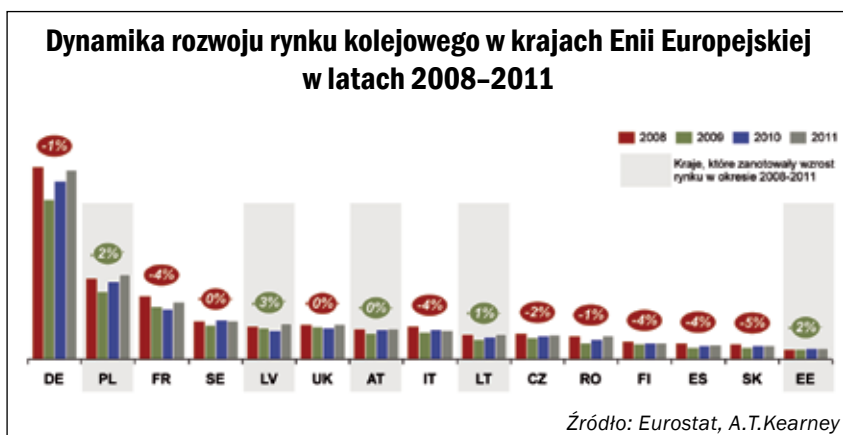
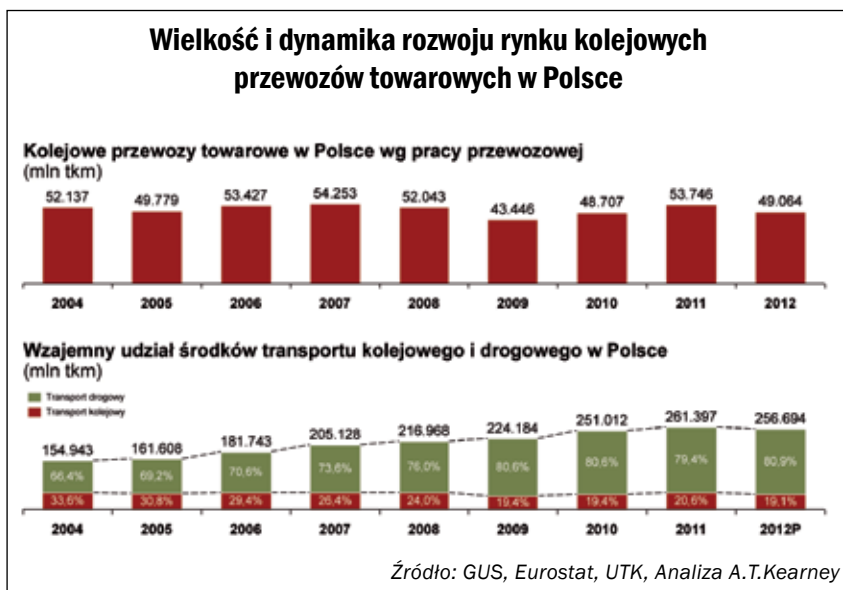
płynnych na zlecenie Grupy Lotos. Zarząd spółki stara się jednak uniezależnić od jednego podmiotu, świadcząc usługi klientom zewnętrznym. Udział tego typu przewozów stanowi już ponad 40%.

– Z drugiej strony, pomimo osiągnięcia sukcesu w budowie efektywnego towarowego przewoźnika kolejowego, Grupa Lotos, rozważa różne scenariusze dotyczące przyszłości Lotos Kolej, wynikające ze strategicznej decyzji polegającej na pozbyciu się spółek spoza działalności podstawowej – piszą autorzy raportu A.T Kearney Inc. „Kolejowe przewozy towarowe w Polsce – wzrost w trybie warunkowym”. Obecnie nie rozważa się już raczej scenariusza sprzedaży spółki innemu przewoźnikowi, takiemu jak PKP Cargo czy CTL Logistics. Pojawia się natomiast koncepcja utworzenia dużej grupy kolejowej z Grupą Azoty czy KGHM i wejścia na giełdę.

Nie najlepiej widzie się, działającej na polskim rynku, spółce DB Schenker Rail Polska. Traci ona udziały nie wypracowując zysku. Spółka ta wycofała się z wojny cenowej, upatrując swe szanse w zwiększeniu przewozów biomasy i rozwoju transportu intermodalnego. Do 2015 r. zamierza też zmodernizować tabor, zakupując 23 nowe lokomotywy. Wśród pozostałych firm, dynamicznie się rozwijających i zwiększających swe udziały, należałoby wymienić Rail Polska należącą do amerykańskiego Rail World, której zakres działania obejmuje także Niemcy oraz Czechy, a także KP Kotłarnia, prowadzącą działalność na Śląsku, w Małopolsce i na Opolszczyźnie. Liczącym się graczem jest spółka Freightliner PL, który przewozi przede wszystkim kruszywa i węgiel.

Infrastruktura i opłaty

Co czeka polski rynek kolejowych przewozów towarowych w najbliższych kilku latach? W opinii ekspertów oczekiwać można rosnącej roli spółek spoza Grupy PKP oraz konsolidacji obejmującej mniejszych graczy. Autorzy cytowanego



już raportu A.T. Kearney, przygotowanego dla Urzędu Transportu Kolejowego, uważają, że rynek ten będzie się rozwijał w okresie do 2020 r. na poziomie zbliżonym do wzrostu PKB. Podkreślają jednak, że „tempo wzrostu przewozów kolejowych zależy jednak także od szeregu uwarunkowań, które sprawiają, że kolej, zwłaszcza w relacji do przewozów drogowych, będzie – lub nie – atrakcyjnym środkiem transportu.

Według tego raportu, w przypadku podjęcia aktywnych działań na rzecz zwiększenia atrakcyjności kolei, kolejowe przewozy towarowe mają szansę do 2020 r. rozwijać się, przy sprzyjających uwarunkowaniach rynkowych, w tempie nawet 3% rocznie. Podjęcie umiarkowanych działań pozwoli utrzymać dynamikę rozwoju na poziomie 1,1% rok do roku. Brak działań skazuje branżę na stagnację, a nawet, w przypadku niekorzystnych uwarunkowań na rynkach produktowych, na kurczenie się rynku kolejowych przewozów towarowych w tempie -1,0% rocznie. Wspomniane aktywne działania obejmować powinny przede wszystkim poprawę infrastruktury



Branża kolejowa potrzebuje aktywnych działań, zwłaszcza poprawy infrastruktury kolejowej i jej finansowania oraz rozwiązania problemu wysokich opłat za dostęp. Brak działań skazuje branżę na stagnację, a nawet grozi kurczeniem się rynku.

ture kolejowej, kwestie jej finansowania oraz wciąż zbyt wysokich opłat za dostęp do niej. Problemy narastały od lat, jednakże rozwiązania te nie będą możliwe do utrzymania po niedawnym wyroku

Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości nakazującego Polsce pobieranie przez zarządcę infrastruktury opłaty na poziomie kosztów krańcowych. ◀

Franciszek Nietz

**traffic
BAN
.com**

Zakazy ruchu dla ciężarówek w Europie

www.trafficban.com www.zakazyruchu.pl

Nowy członek zarządu CTL Logistics

Jarosław Król, ekspert ds. łańcucha dostaw, logistyki, planowania oraz optymalizacji procesów i restrukturyzacji przedsiębiorstw dołączył do zarządu CTL Logistics Sp. z o.o. W firmie odpowiedzialny będzie za logistykę kontraktową i zajmie miejsce Mariusza Mika, który objął stanowisko dyrektora zarządzającego na Polskę firmy FedEx.

Jarosław Król jest absolwentem Transportu i Logistyki Politechniki Warszawskiej, który w dorobku zawodowym posiada bogate doświadczenie w zarządzaniu przedsiębiorstwami działającymi na międzynarodowych rynkach. Od przeszło dwudziestu lat związany jest zawodowo z sektorem logistyki i FMCG.

W trakcie swojej kariery pełnił najwyższe stanowiska operacyjne i zarządcze w międzynarodowych korporacjach takich jak Danone, Tchibo, Gillette i Procter & Gamble w rejonie Europy Środkowej i Wschodniej, na Bliskim Wschodzie i Afryce oraz w USA. W latach 2007-2010 pełnił funkcję dyrektora zarządzającego

w DHL Supply Chain, kolejne dwa lata piastował stanowisko dyrektora zarządzającego na kraje Europy Środkowo-Wschodniej w Wincanton, a przed przejściem do CTL Logistics był dyrektorem zarządzającym w Ceva Logistics odpowiedzialnym za rynki skandynawskie. Prywatnie jest żonaty i posiada dwójkę dzieci. Swój wolny czas poświęca na sporty wodne i zimowe, jest także miłośnikiem astronomii amatorskiej.

– To dla nas istotne wsparcie w obszarach kluczowych dla CTL Logistics. Biegłość w poruszaniu się po rynkach Europy Środkowo-Wschodniej i Skandynawii to dzisiaj bezcenne know how dla każdej firmy, której ambicją jest poszerzenie pola działania na



Jarosław Król,
członek zarządu CTL Logistics

rynkach międzynarodowych. Grupa CTL Logistics, której pozycja na polskim rynku z roku na rok się umacnia, w swojej strategii ma elastycznie odpowiadać na potrzeby i tendencje pojawiające się w na rynku europejskim. Dlatego dokładamy wszelkich starań, aby sprostać wyzwaniom, jakie stoją przed branżą logistyczną w najbliższych latach – mówi Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics Sp. z o.o. ◀



„Polepszenie jakości usług przewozowych poprzez poprawę stanu technicznego linii kolejowej nr 353 na odcinku Inowrocław - Jabłonowo Pomorskie (z wyłączeniem odcinka Toruń Główny - Toruń Wschodni)” POIiŚ 7.1-68

CELE MODERNIZACJI

- minimalizacja ograniczeń prędkości, wynikających ze stanu wyeksploatowanej infrastruktury kolejowej,
- przywrócenie prędkości rozkładowej pociągów,
- podwyższenie bezpieczeństwa i komfortu podróżowania.

ZAKRES ROBÓT

- wymiana nawierzchni na odcinku ponad 109 km toru,
- montaż nowych rozjazdów,
- remont elementów sieci trakcyjnej, obiektów inżynierskich i przejścia nad torami,
- przebudowa 55 przejazdów kolejowych.

W drugiej połowie 2015 roku z Inowrocławia do Jabłonowa pojedziemy szybciej, średnio o ok. 25 minut. Pociągi pasażerskie będą jeździć z prędkością do 120 km/h, a towarowe do 100 km/h.



KOSZT PROJEKTU:
224 500 000,00 PLN
CZAS REALIZACJI PROJEKTU:
2012-2015

Projekt ubiega się o finansowanie przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.
ul. Targowa 74, 03-734 Warszawa

www.plk-sa.pl
www.plk-inwestycje.pl

www.transport.gov.pl
www.cupt.gov.pl

www.mrr.gov.pl
www.pois.gov.pl



Kosztowny kompromis

Otwarta droga do prywatyzacji PKP Cargo

2 września zarząd PKP Cargo i przedstawiciele działających w spółce związków zawodowych podpisali ostateczne porozumienie w sprawie zakończenia sporu zbiorowego. Umożliwi ono giełdowy debiut największego w Polsce kolejowego przewoźnika towarowego (i drugiego w Unii Europejskiej po Deutsche Bahn), zapowiadany na IV kwartał bieżącego roku.

Negocjacyjny kompromis obejmował regulacje dotyczące gwarancji zatrudnienia, kwestie premii prywatyzacyjnej udzielonej w formie akcji pracowniczych spółki oraz reprezentacji pracowników w zarządzie i radzie nadzorczej PKP Cargo. W dokumencie parafowanym 22 sierpnia, kończącym spór zbiorowy, ustalono, że zatrudnieni na podstawie umowy o pracę otrzymają uznaniową premię za I kwartał 2013 r. w wysokości 1300 zł oraz wypłatę z funduszu nagród z zysku za 2012 r. Obie strony zgodziły się też na zawieszenie do końca grudnia 2013 r. sporu dotyczącego podwyżki płac i na wznowienie rozmów w tym temacie najpóźniej do 15 stycznia 2014 r.

4 lata gwarancji

W ostatniej ofercie przedstawionej związkowcom przez zarząd firmy, poprzedzającej finalne rozmowy, przewidziano gwarancje 4-letniego zatrudnienia dla pracowników całej Grupy PKP Cargo Logistics oraz zwiększenie premii prywatyzacyjnej do 165 mln zł. Wychodząc naprzeciw postulatom związków zawodowych, ustalono, że jeden ich reprezentant desygnowany będzie do zarządu a trzech do rady nadzorczej (do czasu, gdy PKP



Wykorzystać kryzys

Marcin Roszkowski,
prezes Instytutu Jagiellońskiego

Moim zdaniem prywatyzacja PKP Cargo odbędzie się w dobrym momencie, bowiem kilka współdziałających ze sobą elementów tworzy klimat sprzyjający giełdowemu debiutowi tej spółki. Po pierwsze, stabilizuje się sytuacja na giełdzie i nasz rynek finansowy nie jest już taki rozchwiany, staje się bardziej przewidywalny. Po drugie, poprawia się makroekonomiczna sytuacja w kraju. A po trzecie, związki zawodowe doszły wreszcie do porozumienia z zarządem firmy, co wpłynie niewątpliwie na bardziej pozytywną postawę inwestorów. Wreszcie najważniejsze jest to, że PKP Cargo idzie na giełdę jako spółka od paru lat restrukturyzująca się, działająca już na kilku ważnych rynkach europejskich, zdolna do konkurencji na nich z innymi przewoźnikami towarowymi.

Cargo bardziej niż inne spółki Grupy PKP przygotowana jest do prywatyzacji. Pozycja tej spółki wpływa na możliwości jej dalszej ekspansji i ewentualnych akwizycji. Jeśli natomiast chodzi o wykorzystanie środków uzyskanych przez PKP Cargo w ramach oferty publicznej, to trzeba pamiętać, że państwo pozostanie nadal większościowym udziałowcem i zapewne zechce zdecydować o przeznaczeniu tych środków. Oczywiście można zakładać, że część nich skierowana zostanie na rozwój spółki i zwiększenie jej konkurencyjności.

Związki zawodowe, stawiając na początku negocjacji z zarządem bardzo wygórowane warunki porozumienia, były w jakiejś mierze siłą destrukcyjną. Ważne jest jednak to, że osiągnięto kompromis. Jeśli by nie było ugody strony związkowej z zarządem, na powtórzenie się tak sprzyjającej Cargo sytuacji można by długo czekać. Mając tę świadomość kierownictwo spółki, prowadząc negocjacje, było na pewno pod dużą presją.

Na rynku kolejowych przewozów towarowych odnotowuje się ostatnio tendencją spadkową. Jednak czasy kryzysu dla dużych i dobrze zarządzanych firm, takich jak Cargo, są najlepszym momentem na rozwój i akwizycje. Z tego punktu widzenia październikowa data debiutu giełdowego spółki wydaje się dobrym terminem i na pewno będzie to jedno z najważniejszych jesiennych wydarzeń na GPW.

Związkowcy otrzymali niemal wszystko, czego się początkowo domagali, natomiast zarząd PKP Cargo „wygrał” zgodę na październikowy debiut giełdowy.

Cargo nie sprzeda więcej niż 50% akcji spółki). Wcześniejsze propozycje zarządu zakładały wypłatę 120 mln zł premii prywatyzacyjnej i 3-letnie gwarancje zatrudnienia, a także zasilenie Funduszu Własności Pracowniczej 15% wpływów ze sprzedaży akcji w ofercie publicznej. Wpływy te szacowane są na 1,5-2 mld zł.

Osiągnięty kompromis powinien w zasadzie satysfakcjonować obie strony. Związkowcy otrzymali niemal wszystko, czego się początkowo domagali, natomiast zarząd PKP Cargo „wygrał” zgodę na debiut giełdowy. Fiasko rozmów i podjęcie przez związkowców strajku mogłoby utrudnić, jeśli nawet nie oddalić na kilka lat, wejście spółki na GPW, hamując dalszy rozwój firmy. – *Dobry debiut PKP Cargo to szansa na duży rozwój nie tylko*



Według danych UTK, w pierwszej połowie 2013 r. udziały PKP Cargo wyniosły 47,88% w masie towarów i 59,13% w wykonanej pracy przewozowej.

samej spółki, ale także dla jej pracowników. Dzięki pozyskaniu odpowiedniego kapitału, przewoźnik będzie mógł zwiększyć inwestycje i wejść na nowe rynki, m. in. poprzez przejęcia innych firm – oceniał na portalu forsal.pl Marcin Roszkowski, prezes Instytutu Jagiellońskiego.

Nie zakończony spór

Biznesowi eksperci przestrzegają już dziś, że porozumienie wynegocjowane

pod naciskiem strony związkowej może służyć kosztować PKP Cargo. Ocenia się, że na spełnienie wszystkich żądań związkowców przeznaczyć trzeba będzie około 1 mld zł. Tym bardziej, że w początkach roku zarząd będzie musiał wrócić do sporu zbiorowego dotyczącego podwyżki płac. Związkowcy domagają się podwyżki 450 zł dla każdego zatrudnionego. – *Spełnienie tego postulatu oznaczałoby wzrost średniej pensji o 819 zł na zatrudnionego (wraz z po-*



Giełda wzmocni PKP Cargo

Henryk Klimkiewicz,
przewodniczący Forum Kolejowego, Railway Business Forum

Jak pamiętamy, rząd początkowo zamierzał sprzedać większościowe udziały PKP Cargo inwestorowi strategicznemu. Byłem od początku przeciwny tej koncepcji, uważając, że bardziej właściwą drogą byłaby sprzedaż akcji poprzez giełdę. W Europie jedynym liczącym się takim inwestorem mógł być tylko DB Schenker, czyli największy konkurent naszego największego kolejowego przewoźnika towarowego, zarazem inwestor niezbyt pożądanym ze względów politycznych. Podejmowane wcześniej próby sprzedaży udziałów przewoźników towarowych inwestorom strategicznym

kończyły się z reguły niepowodzeniem, co można traktować jako koronny dowód przesądający za takim właśnie, a nie innym sposobem prywatyzacji. Rokowania zarządu PKP Cargo ze stroną związkową były długie i trudne, ale pracowników udało się ostatecznie przekonać do prywatyzacji obietnicą dużych zysków, z których i oni skorzystają. Związki zawodowe, które działają w tej spółce, na pewno nie były zwolennikami prywatyzacji, ale stanęły wobec oczekiwań szeregowych pracowników i musiały wyrazić zgodę na tę propozycję.

Mówi się o dość wysokich kosztach osiągniętego porozumienia. Ale trzeba w tych rachunkach uwzględnić fakt, że koszty pozostawiania PKP Cargo w obecnej formule prawnej też byłyby niemałe, kto wie czy nawet nie większe niż spełnienie żądań związkowców. Podpisane ze stroną społeczną porozumienie na pewno ułatwi zarządowi przeprowadzenie szeregu zmian niezbędnych dla sprawnego funkcjonowania spółki, przyjęcie rozwiązań, które poprawią wydajność pracy. A trzeba pamiętać, że jest to bardzo duża spółka. W ramach całej Grupy PKP Cargo Logistics zatrudnionych jest około 26 tys. osób, co wydaje się sporym nadmiarem.

Jeśli chodzi o przeznaczenie środków, które Cargo uzyska w ramach oferty publicznej, to zgadzam się z opinią, że znaczna ich część powinna pójść na dekapitalizowanie spółki, na budowanie jej pozycji konkurencyjnej. Z drugiej jednak strony pojawiają się inne konieczności finansowe, mówię tu o zadłużeniu PKP S.A. Jednak jest to już kwestia szczegółowych rozwiązań podejmowanych przez organ właścicielski.



chodnymi), co kosztowałyby spółkę ponad 250 mln zł w skali roku. To znacznie więcej, niż wyniósł zysk netto spółki w 2012 r. – wyliczał Adam Purwin, członek zarządu PKP Cargo ds. finansowych. Ocenia się, że obecnie średnia pensja w firmie wynosi 3813 zł.

Zysk netto PKP Cargo w ubiegłym roku wyniósł 267 mln zł przy przychodach ponad 5 mld zł. Spółka przewiozła 116,6 mln ton, wobec 130,5 mln ton w 2011 r. Mimo że jej udziały powoli spadają, pozostaje ona nadal dominującym graczem na polskim rynku kolejowych przewozów towarowych. Według danych UTK, w pierwszej połowie 2013 r. jej udziały wyniosły 47,88% w masie towarów i 59,13% w wykonanej pracy przewozowej. Dwa lata temu rząd zaplanował sprzedaż inwestorowi strategicznemu 50% akcji Cargo plus jedna akcja. Ostatecznie jednak uwzględniono opinie ekspertów i spółki-matki, decydując się na prywatyzację poprzez giełdę. W ramach oferty publicznej sprzedane zostanie 25-50% akcji minus jedna, a pakiet kontrolny pozostanie w rękach PKP SA. ◀

Franciszek Nietz

Spółki do wzięcia

- ▶ Zapowiadany na 17 października 2013 r. debiut giełdowy PKP Cargo będzie nie pierwszą, ale jak dotąd największą sprzedażą akcji przewoźnika towarowego w regionie środkowoeuropejskim. Do tej pory zanotowano tylko dwa przejęcia w tej branży. W grudniu 2008 r. borykająca się z kłopotami finansowymi węgierska spółka MÁV Cargo została sprzedana za 405 mln euro austriackim kolejom towarowym Rail Cargo Austria (RCA). Od marca 2010 r. funkcjonuje ona pod nazwą Rail Cargo Hungaria. Była to wówczas transakcja korzystna dla węgierskiej spółki, bowiem miała miejsce w okresie wzrostu gospodarczego i transportowego. W następnych jednak latach, po kryzysie 2009-2010, austriacki właściciel sam przeżywał pewne kłopoty finansowe, choć ostatni rok był dla niego już dość udany. Przychody Rail Cargo Group wyniosły 2,3 mld euro, a wielkość przewiezionych towarów to 113 mln ton.
- ▶ Niedawno natomiast zakończył się proces sprzedaży za 190 mln euro 75% akcji HŽ Cargo należącego do Kolei Chorwackich. Nowym, większościowym akcjonariuszem tej spółki została rumuńska Grup Feroivar. Właściciel ten zobowiązał się spłacić narosłe przez ostatnie lata długi HŽ Cargo. Zapewnił też, że zainwestuje 30 mln euro w modernizację taboru. Sprzedaż HŽ Cargo jest częścią większego programu restrukturyzacji i prywatyzacji Kolei Chorwackich, przyjętego przez chorwacki rząd. Jak powiedział minister transportu tego kraju Siniša Hajdaš Dončić – było to najlepsze rozwiązanie jakie mogło spotkać tę spółkę, by ją uratować przed całkowitą upadłością.
- ▶ Natomiast słowacki rząd już od dawna bezskutecznie poszukuje partnera strategicznego dla narodowego przewoźnika towarowego, który znajduje się w bardzo trudnej sytuacji finansowej. Zadłużenie spółki wynosi ok. 600 mln euro.
- ▶ Z dużymi problemami finansowymi borykają się też od paru ostatnich lat koleje bułgarskie BDZ. Ich zadłużenie szacuje się na ok. 380 mln euro. Plany prywatyzacyjne BDZ, które przedstawił poprzedni rząd Bułgarii, spotkały się dużą krytyką. Rząd planował sprzedaż lukratywnej gałęzi kolei – cargo w celu pokrycia części długu. Obecny gabinet jest przeciwny prywatyzacji, jednakże minister transportu Daniel Papazov w ostatnich wystąpieniach zasugerował, iż sprywatyzowanie Bułgarskich Kolei Państwowych w końcu będzie musiało być wzięte pod uwagę.

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

www.tsl-biznes.pl/gratis



Dwukierunkowe i w pełni niskopodłogowe Tramino Jena, to pierwszy zagraniczny kontrakt szynowy realizowany przez Solarisa. 29,3-metrowe pojazdy to finał kilku lat pracy nad rozwojem tramwajowej oferty miejskich pojazdów z Bolechowa. Kontrakt z Jenaer Nahverkehr GmbH, o wartości 13,7 mln euro, podpisano w lipcu 2011 roku.

- Nasza oferta została uznana za najlepszą spośród kilku zgłoszonych do przetargu. Pojazdy marki Solaris są już znane w Jenie, dokąd w latach 2009-2011 dostarczyliśmy 14 autobusów. Ich jakość i niezawodność były dobrymi referencjami dla naszej oferty tramwajowej. Wygranie przetargu na dostawę tramwajów przez polską firmę na niemieckim rynku to z pewnością ogromny sukces, ale także ogromna odpowiedzialność - mówiła podczas podpisania umowy Solange Olszewska, prezes zarządu Solarisa.

Nowe tramwaje, o szerokości 2300 mm, składają się z trzech członów. W każdym zamontowano wózek: w środkowym napędzane są obie osie, natomiast w wózkach skrajnych jedna oś. Przystosowane są do 1000 mm szerokości rozstawu szyn. Tramwaj wyposażony jest w cztery silniki, o mocy 90 kW każdy, zasilane prądem przemiennym i chłodzone powietrzem. Silniki, zamiast w wózku, umieszczono na pudle, uzyskując dzięki temu zmniejszenie masy wózka i jego oddziaływania na torowisko, lepsze warunki pracy silnika oraz lepsze możliwości rozplanowania wnętrza. Natomiast zastosowanie przekładni portalowych pozwoliło wyeliminować wszelkie skosy i nachylenia podłogi w okolicach wózków i przejść międzywagonowych.

Pasażerowie docenią osiem par szerokich na 1300 mm drzwi (cztery po każdej stronie tramwaju) pozwalających na szybką wymianę podróżujących. W każdym umieszczono kurtynę świetlną zapobiegającą przytrząskiwaniu wsiadających i wysiadających. Zamontowano również cztery roz-

Tramino już w Jenie!



To pierwsze polskie tramwaje w Niemczech. Pięć Solarisów Tramino dla drugiego pod względem wielkości miasta w Turyngii, to ogromny krok dla rodzimej branży szynowej. Bycie dostawcą pierwszych polskich pojazdów dla zachodniego sąsiada Polski Solaris ma dobrze opanowane. Już ponad dekadę temu za Odrę jechały pierwsze polskie niskopodłogowe autobusy tej marki.

kładane rampy umożliwiające łatwy dostęp do pojazdu osobom poruszającym się na wózkach inwalidzkich oraz rodzicom z wózkami dziecięcymi. Przestronne wnętrze oferuje 164 miejsca (przy normie 4 osoby/m²), w tym 61 miejsc siedzących. Cała przestrzeń jest klimatyzowana - każdy człon wyposażony w oddzielny klimatyzator. Pojazdy posiadają również biletomat oraz rozbudowany system informacji pasażerskiej.

Podnosząc komfort pracy motorniczego oraz przyspieszając techniczne przygotowanie pojazdu w mroźne dni, zdecydowano się na wybór podgrzewanych przednich szyb. Tradycyjny pulpit zastąpiono ekranami dotykowymi, za pomocą których motorniczy steruje tramwajem. Regulowany fotel oraz regulacja podnóżka pozwalają dostosować miejsce

do indywidualnych potrzeb motorniczego. Producent pomyślał również o lodówce w kabinie motorniczego, w której w upalne dni można przechowywać napoje chłodzące. Ponadto kabiny wyposażono w stanowisko instruktora jazdy, co pozwoli na profesjonalne i przede wszystkim bezpieczne szkolenie motorniczych i wykorzystywanie Tramino Jena również jako pojazdu nauki jazdy. Pracownicy serwisu i warsztatu docenią łatwy dostęp do aparatury elektrycznej umożliwiający szybkie przeprowadzenie prac serwisowych oraz rozbudowany system rejestratora zdarzeń umożliwiający dostęp do danych pojazdu. Te rozwiązania ułatwiają ich pracę, ale i znacząco zwiększają gotowość techniczną pojazdu, skracając do absolutnego minimum czas ewentualnego postoju.

Tramino Jena łączy ekologię z ekonomią. Zastosowanie nowoczesnych technologii, tj. zewnętrzne i wewnętrzne oświetlenie LED oraz hamowanie elektrodynamiczne, przyczynia się do mniejszego zużycia energii lub jej odzyskiwania i oddawania do sieci. Dzięki temu szynowy Solaris jest tańszy w eksploatacji i jednocześnie, wykorzystując do swojej codziennej pracy mniej energii elektrycznej, jeszcze bardziej przyjazny środowisku. Tramino to najlepszy wybór dla miejskiego transportu szynowego. ◀

KK



Turcy mogą zagrozić polskiemu przewoźnikom



Ostatnio skierowano dużo słów krytycznych pod adresem Pana i fotoradarów. Teraz trochę przycichło. Czyżby przyzwyczajono się do sytuacji? A może widać efekty?

Temat sam się wyciszył dzięki widocznym już efektom działania fotoradarów. Inwestycje w zakresie budowy infrastruktury i Centrum Automatycznego Nadzoru nad Ruchem Drogowym są składową całego systemu i przekładają się na bezpieczeństwo ruchu drogowego. A wyniki są bardzo konkretne – około 700 mniej ofiar śmiertelnych w roku 2012 w porównaniu do 2011. Do końca czerwca znowu było o około 20 % mniej osób zabitych.

To oznacza, że tendencja spadkowa ma stały charakter. Jeśli już drugi rok z rzędu stan bezpieczeństwa się poprawia, to trzeba przyjąć, że fotoradary będą stanowiły stały element architektury naszych dróg. Tak więc musimy się do nich przyzwyczajać i jeździć bezpiecznie. Wiele osób już zaczęło jeździć wolniej.

Polski transport drogowy generuje 10% PKB i jest potęgą na skalę europejską. Czy mogą go osłabić Rosjanie wprowadzając dodatkowe ubezpieczenia celne dla firm spoza ich kraju? A może większym zagrożeniem będą Turcy, przez których kraj ma przebiegać już w przyszły roku Jedwabny Szlak? Na te i inne pytania, zadane przez Elżbietę Haber, odpowiada główny inspektor transportu drogowego Tomasz Połec.

Może nie chcą płacić mandatów?

Minister transportu, budownictwa i gospodarki morskiej Sławomir Nowak jest zwolennikiem akcji „zero złotych dla ministra finansów”, gdyż nie chodzi o to, żeby „wylapywać” ludzi i zbierać pieniądze, ale o to, żeby przestrzegali oni przepisów i żeby w miejscach, gdzie wcześniej dochodziło do wypadków kierowcy jeździli ostrożniej i wolniej. Dlatego na stronie GITD umieszczono mapę fotoradarów, a dzięki nawigacji satelitarnej każdy wie, gdzie one są. Jeżeli w tych miejscach kierowca przyspiesza, to robi to na własną odpowiedzialność. Jeśli nie przestrzega przepisów prawa, to prędzej czy później zostanie zatrzymany przez Policję lub Inspekcję Transportu Drogowego i będzie to skutkowało nałożeniem sankcji. Może go np. zatrzymać albo jeden z 500 nieoznakowanych pojazdów z wideo rejestratorami, albo jeden z 7 tysięcy policjantów ruchu drogowego.

Co z odcinkowym pomiarem prędkości?

Temat będzie aktualny w drugiej połowie tego roku. Dyrektor Marcin Flieger, będący szefem Centrum Automatyczne-

29 takich odcinków. Ten nowatorski, jak na nasze warunki, system pomiaru prędkości buduje tylko GITD. Już dwie firmy uzyskały w Polsce zatwierdzenie dla swoich urządzeń. Inne tego typu pomiary, m.in. prowadzone przez Straż Miejską, służą innym celom. Informacja, że na odcinku 900 m może być robiony pomiar prędkości oznacza tyle, że tutaj może stanąć fotoradar Straży Miejskiej na trójnogu i to nie ma nic wspólnego z odcinkowym pomiarem prędkości. Instytut Badawczy Dróg i Mostów wykorzystuje zaś taki system do celów naukowych.

Podobno dysponuje Pan najszybszym i najdroższym samochodem spośród ministrów, limuzyną BMW serii 5. I wykorzystuje ją Pan również do celów prywatnych?

To w jednym z tabloidów przez pewien czas była dyżurna rubryka na mój temat, łącznie z tym jakie paliwo tankuje mój kierowca. A BMW kupił mój poprzednik, pan minister Usidus w 2007 r., a ja to auto wykorzystuję do celów służbowych. Wtedy jego cena odpowiadała cenie Skody Superb. To nie jest żaden szybki sa-

Może się okazać, że nasze kilkadziesiąt tysięcy firm transportowych nie będzie miało co wozić, bo cała struktura stosunków transportowych w Europie ulegnie przesunięciu. A nasze firmy, które nie mogą wjeżdżać do Turcji pustymi samochodami, wypadną z obiegu.

go Nadzoru nad Ruchem Drogowym, do końca sierpnia, we współpracy z ośrodkami akademickimi, miał wytypować

mochód, tylko BMW 520 D, czyli z najmniejszym możliwym silnikiem turbo diesla, żeby było oszczędniej.

Jednak generalnie Inspekcja zajmuje się transportem drogowym?

No właśnie, 90% aktywności Inspekcji to działalność transportowa. Niestety, mamy

powiedzieć, że te zadania, które są stawiane przed ITD, realizowane są od lat przez zbyt małą liczbę ludzi. I już straciliśmy wiarę, że liczebność Inspekcji będzie większa, ze względu na oszczędności i tenden-

Nie bardzo wiemy o co chodzi Rosjanom. Z jednej strony mówią, że nie chcą negować istoty karnetów TIR, a z drugiej chcą wprowadzić dodatkowe formy zabezpieczeń, czyli dodatkowe opłaty dla wszystkich przewoźników wjeżdżających do Rosji.

za mało inspektorów. Kiedy wdrażano przepisy Dyrektywy 2006/22 mówiło się, że inspektorów ma być 640. Dział Realizowania Przepisów Unijnych mówił wtedy, że to jest niezbędne minimum. Jednak obecnie w Wojewódzkich Inspektoratach Transportu Drogowego liczba inspektorów dedykowanych do pracy kontrolnej w zakresie transportu drogowego (nie mylić z inspektorami SEPO, którzy kontrolują elektroniczny pobór opłat) nigdy przekroczyła 500 osób. Można więc

cię do dawania sobie rady w obrębie posiadanego stanu osobowego.

Ważnym obszarem działania ITD jest kontrola autobusów. Czy zmienia się ich stan techniczny?

Wyniki potwierdzają, że kondycja polskiego transportu jest bardzo dobra i coraz mniej jest przypadków rażącego łamania przepisów. Owszem, zdarzają się kwiatki typu fatalny stan techniczny pojazdu,

jednak generalnie stan techniczny autobusów, w porównaniu do tego co było 10 lat temu, jest bardzo dobry. Szczególnie można tu wyróżnić autokary jeżdżące na dalekich, zagranicznych trasach. W czasie tegorocznych wakacji na blisko 1500 sprawdzonych tego typu pojazdów, jedynie w 70 przypadkach zmuszeni byliśmy zatrzymać dowód rejestracyjny, natomiast zakaz dalszej jazdy wydawany był średnio podczas co setnej kontroli.

Federalna Służba Celna Rosji (FTS) na początku lipca na swojej stronie internetowej poinformowała, że wszyscy przewoźnicy drogowi od 14 sierpnia muszą wykupić dodatkowe ubezpieczenia celne. Miało się tak stać pomimo tego, że ubezpieczeniem jest sam karnet TIR. 7 sierpnia przesunięto to o miesiąc. O co tu chodzi?

I my nie bardzo wiemy o co chodzi Rosjanom. Z jednej strony mówią, że nie chcą negować istoty karnetów TIR, a z drugiej chcą wprowadzić dodatkowe formy zabezpieczeń, czyli dodatkowe opłaty dla wszystkich przewoźników wjeżdżających



You drive, we care.



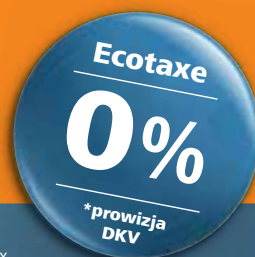
Ostatni dzwonek na rejestrację w systemie Ecotaxe!

Zamów urządzenie pokładowe DKV Box, aby mieć dostęp do korzystnych warunków rozliczeń.

Zarejestruj się już teraz. Urządzenie DKV Box pozwala regulować opłaty **Ecotaxe z prowizją 0%***. Zapewnia wygodę rozliczeń dzięki jednoczesnej obsłudze dwóch systemów: Ecotaxe i TIS PL. Korzystaj z inteligentnych narzędzi online dedykowanych Ecotaxe. Przygotuj się na nową jakość zarządzania flotą!

Zadzwoń pod bezpłatny numer: **801 002 358**

Sprawdź ofertę dostępną poprzez rejestrację online: www.dkv-ecotaxe.com



* dotyczy opłat Ecotaxe, obowiązujących na drogach krajowych we Francji, rozliczanych za pomocą nowego urządzenia DKV Box



do Rosji. Nie wiadomo, czy ma to być obok karnetów TIR, czy zamiast nich.

Tego nie wiedzą nawet przedstawiciele rosyjskich służb celnych, o czym dowiedzieliśmy się 7 sierpnia, podczas posiedzenia sztabu kryzysowego u pana ministra Sławomira Nowaka, z udziałem m.in. wiceministra MTBiGM Zbigniewa Rynasiewicza, wiceministra spraw zagranicznych, Szefa Służby Celnej i przedstawiciela ministra finansów Jacka Kapicy oraz władz ZMPD. Na razie są kompletnie rozbieżne opinie jaka mogłaby być wysokość tych opłat – pojawiały się informacje, że może to być 1400-1600 euro. Natomiast pan minister Kapica otrzymał materiał oparty na wypowiedziach strony rosyjskiej, mówiący że wysokość tego dodatkowego ubezpieczenia nie przekroczy 100 rubli czyli 45 dolarów. Dysproporcja jest więc ogromna. Finalnie otrzymaliśmy informację, że wprowadzenie tego ubezpieczenia zostało odroczone o miesiąc.

Co więcej, trzeba pamiętać, że Rosja jest w Unii Celnej z Kazachstanem i Białorusią, a sama informacja o wprowadzeniu nowych regulacji była zaskoczeniem nie tylko dla nas, ale także dla Białorusinów i Kazachów. Na razie trudno mi się do tego odnosić. Jeśli nawet dokładnych informacji w tym temacie nie posiadają nawet funkcjonariusze rosyjskich służb kontrolnych i służb celnych, to może chodzi tylko o straszenie partnerów? Trzeba też pamiętać, że wszelkie tego typu propozycje są złamaniem przepisów konwencji TIR, która obowiązuje wiele państw, a dotyczy wszystkich przewoźników wjeżdżających na teren Rosji. Trzeba też uważać, żeby zachowania naszych przewoźników nie były odbierane na zewnątrz jako odsłona kolejnych utarczek polsko-rosyjskich. Dlatego bardzo dużo do zrobienia ma tutaj prezydencja litewska, bo praktyki dotyczą wszystkich członków UE.

Na razie, dzięki szeregowi różnych interwencji zyskaliśmy na czasie, mam nadzieję, że w ciągu miesiąca wszystko się wyklaruje i strach na zapas jest nieuzasadniony.

Jak, po problemach związanych z kilkukrotnym wjazdem na teren Polski rosyjskich przewoźników na tym samym zezwoleniu, wyglądają stosunki polsko-rosyjskie?

Nie jest domeną głównego inspektora transportu drogowego zajmowanie się polityką międzynarodową. Jednak w przeciwieństwie do współpracy z Ukraincami, stosunki robocze z Rosją mają chłodny charakter.

Czy nadal Rosjanie na teren UE wjeżdżają po kilka razy na jednym zezwoleniu?

Ten problem zniknął od kiedy w zeszłym roku, z udziałem przewoźników, udało się wynegocjować na 3 lata nowe zasady ich

Jedwabnego Szlaku, zamiast przez Polskę wiedzie przez Turcję, a północna odnoga autostrad jest tylko w planach.

Co stracimy?

Ocenia się, że dzięki transportowi samochodowemu czas podróży z Chin do Europy skróci się przynajmniej o dwa tygodnie w stosunku do transportu morskiego. To jest bardzo dużo, jeżeli chodzi o takie towary jak np. elektronika. Niestety, odnoga północna autostrad jest tylko w planach, natomiast Turcy w tym roku kończą budowę tunelu pod Cieśniną Bosfor – przechodząca tam autostrada będzie miała 7 pasów w jedną stronę i dwie linie kolejowe.

Czy nie o tego typu tematach powinniśmy zacząć rozmawiać? Bo nie tylko zmieni się struktura stosunków transportowych w całej Europie, ale w związku z tym, że polscy przewoźnicy nie mogą wjeżdżać do Turcji pustym samochodem, to może się okazać, że cały strumień towarów i sprzętu potencjalnych pieniędzy ominie ich

Mamy za mało inspektorów. Kiedy wdrażano przepisy Dyrektywy 2006/22 mówiło się, że ma być ich minimum 640. Jednak liczba osób dedykowanych do pracy kontrolnej w zakresie transportu drogowego nigdy nie przekroczyła 500 osób.

dystrybucji. Od tego momentu pula tych zezwoleń jest bardzo duża i pokusa wjeżdżania do Polski przez Litwę bez zezwolenia, jeszcze przy nadłożeniu trasy, jest bez sensu. Ryzyko jest nieadekwatne do potencjalnych zysków, zwłaszcza w sytuacji, gdy zezwolenia leżą „w szufladach”.

Czy to oznacza, że w transporcie jest coraz lepiej?

Niekoniecznie, gdyż w trakcie konferencji organizowanej przez IRU w Jordani, dotyczącej przyszłości transportu w skali światowej, sporo mówiono o Jedwabnym Szlaku i to zupełnie co innego, niż w Polsce, podczas podobnej konferencji organizowanej w 2007 r. Wtedy miał on bieć z Chin, gdzie wybudowano już autostradę, przez Kazachstan, gdzie najpóźniej w 2014 r. powinna być również wybudowana autostrada i – o czym mówił ówczesny minister transportu Jerzy Polaczek – miał przebiegać w dwóch wariantach: przez Ukrainę i Polskę na poziomie autostrady A4 lub przez Rosję, Białoruś i Polskę na poziomie autostrady A2. Jednak aktualny przebieg

pełnie nasze firmy transportowe. A Turcy w zasadzie nie potrzebują od nas żadnych towarów, więc warto by otworzyć Turcję dla naszych przewoźników. Szokujące dla mnie jest to, że akurat przygotowujemy dla Turcji duży, bliźniaczy projekt dotyczący przewozu drogowego towarów niebezpiecznych, a o Jedwabnym Szlaku nie myślimy.

A trzeba wiedzieć, że w Turcji, gdzie jest 2,5 miliona firm transportowych, zaledwie 2,5 tys. z nich realizuje transport międzynarodowy. Co więc zmieni się, jeżeli przez ich kraj zacznie bieć autostrada będąca krwioobiegiem, którym popłyną towary z Indii, Chin, Kazachstanu? Może nagle się okazać, że te nasze kilkadziesiąt tysięcy firm transportowych, które generują 10% PKB, nie będzie miało co wozić, bo cała struktura stosunków transportowych w Europie ulegnie przesunięciu. A nasze firmy, które nie mogą wjeżdżać do Turcji pustymi samochodami, wypadną z obiegu. To są tematy o których powinniśmy zacząć rozmawiać na arenie międzynarodowej z udziałem IRU, na czele którego od lat stoi prof. Janusz Łacny i strony społecznej.

Dziękujemy za rozmowę. ◀

Czeskie myto z rabatami

Czechy oferują specjalne rabaty za przejazdy płatnymi odcinkami dróg w systemie Myto CZ, wynoszą one od 10 do 13%. Upusty są dostępne m.in. dla wszystkich przewoźników, którzy rozliczają opłaty drogowe za pośrednictwem DKV Euro Service. Zniżki przysługują zarówno przy wyborze trybu płatności post-paid, jak i pre-paid.



przewoźnik, którego pojazdy jeżdżą po Polsce, Niemczech i Czechach, może w jednej aplikacji analizować wydatki na paliwo i opłaty drogowe ze wszystkich tych krajów. Wydatki zestawiane są w jednej, przejrzystej fakturze z kilkutygodniowym terminem płatności, wystawianej w euro lub w złotych.

Przed wyruszeniem w trasę przewoźnik może wyczyć łączną wysokość myta w Czechach, korzystając z nowego kalkulatora opłat drogowych DKV. Program uwzględnia takie parametry pojazdu, jak: DMC, liczba osi oraz klasa emisji zanieczyszczeń. Kalkulator dostępny jest bezpłatnie online na stronie www.dkv-euroservice.pl. Oprócz Czech, obejmuje wszystkie systemy e-myta w Europie, dzięki czemu pozwala z wyprzedzeniem zaplanować sumaryczną wysokość wydatków z tytułu opłat drogowych. ◀

KK

W Czechach działa system elektronicznego poboru myta o nazwie Myto CZ. Jego kluczowym elementem jest urządzenie pokładowe Premid. System obowiązuje wszystkie pojazdy o masie od 3,5 tony (wcześniej od 12 ton) i obejmuje autostrady oraz wybrane drogi krajowe. Opłaty wynoszą średnio 3,6 CZK/km i są zależne od liczby przejechanych kilometrów, klasy emisji substancji szkodliwych i liczby osi pojazdu. Co istotne, od opłat drogowych w Czechach nie jest naliczany podatek VAT.

System rabatowy

Aby korzystać ze zniżek na przejazdy płatnymi odcinkami, wystarczy zarejestrować się do specjalnego systemu rabatowego. Daje to możliwość ubiegania się o zwrot od 10 do 13% poniesionych kosztów. Wartość rabatu zależna jest od wysokości kwoty wygenerowanej przez dany pojazd i wynosi minimum 30 tys. CZK/pojazd.

W celu rozliczenia czeskiego myta konieczne jest bezpłatne zamówienie urządzenia pokładowego Premid. Otrzymuje się je po zapłaceniu kaucji zwrotnej w wysokości 1500 koron czeskich (ok. 54 euro), pobieranej przez czeskiego operatora. Urządzenie można zamówić

i zarejestrować w dowolnym punkcie obsługi Premid. Opłaty za użytkowanie dróg rozliczać można zarówno w trybie przedpłaty (pre-paid), jak i w trybie płatności odroczonej (post-paid). Przedpłaty dokonujemy w punktach Premid przy użyciu gotówki lub karty paliwowej (np. DKV). W przypadku metody post-paid rejestracja możliwa jest bezpośrednio poprzez DKV.

Wsparcie od operatora kart paliwowych

Rozliczanie czeskiego myta za pośrednictwem DKV otwiera drogę do łącznego zarządzania płatnościami w wielu krajach Europy. Jest to możliwe dzięki bezpłatnej, internetowej platformie eReporting DKV. Służy ona do monitorowania i selekcjonowania wszelkich kosztów poniesionych w czasie podróży. Na przykład

PRO-TRANS

PROFESJONALNE ZABEZPIECZENIA ŁADUNKÓW

Oferujemy między innymi:

- poduszki powietrzne,
- kątowniki ochronne, pasy transportowe,
- maty antyślizgowe,
- pochłaniacze wilgoci.

Więcej szczegółów na www.pro-trans.pl

TOBI odbiera XF'y Euro 6

Pierwsze DAFy XF Euro 6 w wersji Low Deck trafiły do Polski. Dwa ciągniki odebrał właściciel firmy TOBI z Bielska-Białej, pan Tomasz Wieczorek.

Firma „TOBI” złożyła również pierwsze w Polsce zamówienie na podwozie FAR XF Euro 6. Podwozie zgodnie z harmonogramem zostanie wyprodukowane na początku listopada 2013 r.

Kabiny obu odbieranych ciągników DAF XF Euro 6, jak i zamówionego podwozia, są wyprodukowane w wersji Space Cab i w kolorze Bright Orange. Wszystkie pojazdy wyposażone są w silnik Paccar MX13 460 KM, 12-biegową zautomatyzowaną skrzynię biegów AS Tronic, reflektory LED, Truck Navigation Radio oraz hamulec silnikowy MX Engine Brake.



Firma „TOBI” powstała w 1997 r. i początkowo jej działalność opierała się na jednym samochodzie, który był prowadzony przez samego właściciela. Wraz z rozwojem firmy i rosnącymi obrotami oraz nowymi partnerami (firma posiada oddział w Szwecji i partnerów na Ukrainie, w Anglii, Niemczech) w 2006 r. powstała firma TOBI Sp. z o.o., która zajmuje się tą samą działalnością – profesjonalnym transportem i spedycją międzynarodową – oraz serwisem samochodów ciężarowych, naczep, samochodów dostawczych i wulkanizacją wszystkich typów pojazdów. Po dostarczeniu zamówionego podwozia DAF, flota składać się będzie z 50 pojazdów. O wyborze DAFów zdecydowały względy ekonomiczne. – *O ekonomii DAFów słyszałem wiele dobrego, jednakże wyniki testu pojazdu demonstracyjnego, który udostępniony został przez lokalnego dealera DAF, firmę WTC, przeszły nasze oczekiwania. Pojazd zużył średnio 22,3 litrów/100 km, co daje oszczędności o kilka litrów w porównaniu z obecnie użytkowanym taborem. Decyzja mogła być tylko jedna – zamawiamy – powiedział Tomasz Wieczorek. ◀*

Nowe funkcje interLAN SPEED

Firma InterLAN, dostawca systemu TMS dla branży transportowo-logistycznej, opracowała kolejne moduły zwiększające funkcjonalność oferowanego od kilku lat systemu interLAN SPEED.



Moduł Cross-Dock Planer służy do intuicyjnego graficznego planowania ruchów w magazynie. Umożliwia on nadzór nad płynnością załadunków i rozładunków na poszczególnych bramach, połączony z możliwością szybkiego reagowania na zmieniającą się sytuację.

Idea działania modułu oparta jest o graficzne odwzorowanie bram magazynowych. Całe rozwiązanie zostało pomyślane jako maksymalnie elastyczne i łatwe w obsłudze, co jest już znakiem firmowym oprogramowania InterLAN.

Moduł interLAN SPEED Cross-Dock Planer przeznaczony jest dla operatorów logistycznych i sieci drobnicowych dokonujących operacji magazynowych na wielu bramach przeładunkowych.

Efektywne planowanie transportów

Dyspozytor to jeden z kluczowych modułów systemu TMS interLAN SPEED. Pozwala on w przejrzysty sposób planować ładunki z uwzględnieniem wszystkich istotnych ograniczeń związanych z parametrami zleceń i pojazdów oraz wyznaczać i nadzorować optymalną trasę na zintegrowanej mapie cyfrowej. W ramach procesu planowania system kładzie

szczególny nacisk na minimalizację pustych przebiegów oraz wykonanie zadań w wyznaczonym dla zlecenia czasie. Dla realizacji tych założeń w procesie planowania brane są także pod uwagę czas jazdy i odpoczynku kierowcy oraz „okna czasowe” w miejscach załadunku i rozładunku. Bieżące nadzorowanie terminowości realizowanych zleceń możliwe jest dzięki wykorzystaniu informacji o planowanym czasie jazdy do punktu docelowego (ETA) w powiązaniu z czasem pracy kierowcy.

System, dzięki pełnej integracji z mapami cyfrowymi oraz systemami telematycznymi, umożliwia również kontrolowanie w czasie rzeczywistym korytarza, w którym powinny się poruszać pojazdy. Planowanie oraz śledzenie stopnia realizacji poszczególnych zleceń odbywa się w grafiku, który stanowi centrum dowodzenia dyspozytora. Dzięki integracji z zaawansowanymi rozwiązaniami telematycznymi, system interLAN SPEED umożliwia dwustronną komunikację z kierowcą. Dyspozytor może zarówno wysłać z programu do komputera pokładowego kierowcy zlecenia, jak również odbierać statusy realizacji poszczególnych zadań transportowych. Wszystkie te działania znajdują odzwierciedlenie w grafiku, co uwalnia dyspozytora od konieczności kontroli przebiegu transportu przez ciągły kontakt z kierowcą.

Wykorzystanie możliwości, jakie daje moduł planowania transportów interLAN SPEED Dyspozytor zintegrowany z rozwiązaniami telematycznymi oraz mapami cyfrowymi, przekłada się na wymierne efekty w postaci zwiększenia ilości pojazdów jednocześnie obsługiwanych przez jednego dyspozytora oraz poprawy jakości i komfortu jego pracy. ◀

KK



Komunikacja XXI wieku

Systemy Transics w sektorze TSL

Praca niemal 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Branża TSL pracuje non-stop bez wytchnienia. Niewłaściwe zarządzanie kilkudziesięcioma samochodami może generować niepotrzebne koszty, a tym samym obniżać efektywność działania całej firmy transportowej.

Z pomocą przychodzi rozbudowany system firmy Transics, który pozwala w pełni monitorować towar oraz zamówienia, pracę ciężarówek, kierowców i naczep, a tym samym optymalizować pracę całego biznesu. Wszystkie rozwiązania Transics mają jeden cel: zwiększyć efektywność przy jednoczesnym obniżeniu kosztów.

Rozwiązania szyte na miarę

Na rozwiązania firmy Transics składają się: aplikacja biurowa TX-CONNECT oraz komputer pokładowy TX-MAX zainstalowany w ciężarówce. Cały system dostosowywany i konfigurowany jest do indywidualnych potrzeb firmy. Dzięki rozwiązaniom oferowanym przez Transics fir-

my mogą m.in.: zdalnie zarządzać czasem kierowcy oraz jego aktywnością, przysyłać zlecenia i wszelkie niezbędne informacje dla kierowcy i spedytora, zarządzać trasą oraz raportować kluczowe parametry. Dodatkowo, wykorzystując rozbudowane dane z komputera pokładowego pojazdu, osoba zarządzająca flotą jest w stanie kontrolować zużycie paliwa oraz monitorować technikę jazdy kierowców. Pozwala to obniżyć koszty floty, a tym samym zoptymalizować działanie firmy.

Transics oferuje również swoje usługi na aplikacjach mobilnych – TX-SMART. Jest to rozwiązanie dedykowane do monitorowania podwykonawców. Dzięki integracji TX-SMART z platformą TX-CONNECT przesyłanie wiadomości tekstowych i informacji planistycznych jest dziecinnie proste.

W ten sposób, w ramach jednej aplikacji spedytorzy mogą monitorować zarówno własną flotę i pracującą na zlecenie.

Kolejnym rozwiązaniem stosowanym w firmach transportowych jest niezależny system TX-MAGELLAN służący do kontroli naczep. Transics oferuje pełną gamę produktów, m.in. z autonomicznym zasilaniem, kontrolą tras, monitorowaniem temperatury, parametrów technicznych naczepy, aż po rozwiązania ATEX.

Systemy oferowane przez firmę Transics to nie tylko wymierne korzyści w postaci obniżenia kosztów prowadzenia firmy oraz poprawy efektywności operacyjnej. To również bardzo duże ułatwienie codziennej pracy kierowców, którzy nie muszą się już martwić raportowaniem, pilnowaniem czasu pracy czy planowaniem trasy. ◀

EFEKTYWNE WSPARCIE ZARZĄDZANIA TRANSPORTEM

www.transics.com - info@transics.com



Ryczały za noclegi, czyli kierowcy kontra przewoźnicy – cd.

W branży transportowej tematem, który wciąż budzi spore emocje są ryczały za noclegi kierowców w kabinie pojazdów podczas podróży służbowych. Przez Sądy Pracy w całej Polsce przetacza się istna lawina pozwów kierowanych przez kierowców skuszonych wizją dodatkowego zastrzyku gotówki..

Również do naszej Kancelarii docierają sygnały, że kierowcy są wręcz zachęceni przez kancelarie zajmujące się roszczeniami odszkodowawczymi, do występowania na drogę sądową – podobno ulotki reklamujące podmioty świadczące pomoc w tym zakresie można znaleźć na przyautostradowych parkingach. Na pracodawców padł zaś blady strach i widmo upadłości w związku z przedmiotowymi roszczeniami. Wbrew twierdzeniom niektórych ekspertów, sprawa nie jest taka oczywista i kierowcy nie zawsze mogą liczyć na łatwe pieniądze od pracodawców.

Nie jest żadną tajemnicą, że noclegi kierowców w pojazdach są w branży rzeczą powszechną. Przemawiają za tym oczywiście względy ekonomiczne (nocleg w kabinie jest nieporównywalnie tańszy niż wynajęcie pokoju hotelowego), ale często też względy związane z zapewnieniem bezpieczeństwa przewożonemu ładunkowi. Wprawdzie to temat na odrębny artykuł, ale warto jedynie wspomnieć, że warunki ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika przewidują bardzo często, iż pozostawienie ładunku bez opieki na czas dłuższy niż np. 30 minut skutkuje odmową wypłaty odszkodowania w razie kradzieży.

Należy pamiętać, że zgodnie z ustawą o czasie pracy kierowców, kierowca w transporcie międzynarodowym, wyjeżdżając poza miejscowość, w której znaj-

duje się siedziba pracodawcy, przebywa w podróży służbowej. W konsekwencji – z tego tytułu, co do zasady, należą mu się świadczenia przewidziane w rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29.01.2013 r. w sprawie należności przysługującej pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej, które dotyczy także kierowców zatrudnionych przez prywatne firmy. Jednym z przewidzianych we wskazanym rozporządzeniu dobrodziejstw jest właśnie ryczałt za nocleg.

Zadbaj wcześniej

Istnieje oczywiście prosty sposób, aby firma transportowa zabezpieczyła się przed pozwami kierowców – wystarczy, aby kwestie należności z tytułu podróży służbowych zostały odpowiednio określone przez pracodawcę w układzie zbiorowym pracy, regulaminie wynagradzania lub w samej umowie o pracę (stosownie do przepisu art. 775 § 3 kodeksu pracy). Co jednak w sytuacji, gdy przedsiębiorca nie zadbał wcześniej o swój interes i nie przyjął odpowiednich regulacji wewnętrznych, a jest to sytuacja najczęściej spotykana w praktyce. Czy po otrzymaniu przesyłki z sądu w każdym przypadku należy rezerwować w planowanych wydatkach dodatkową pozycję w postaci „dokapitalizowania” kierowcy? Zaryzykuję tezę, że nie zawsze.

Żeby ustrzec się przyszłej krytyki: zgadzam się, że praca kierowcy jest zajęciem bardzo ciężkim – cały dzień za kółkiem, korki, odpowiedzialność za powierzony towar. Dla wielu kierowców najgorsze jest jednak to, że po skończonej pracy nie wracają do domu jak większość z nas, tylko czas spędzają na parkingu, z dala od domu. Co więcej – i tu zbliżamy się do sedna – nocleg w kabinie samochodu to, z całą pewnością, nie zaciśnie domowej sypialni. Uważam, że za każdą ciężką pracę należy się godziwe wynagrodzenie i w tym kontekście kie-



Adw. Bartosz Majerski

wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica, specjalizującej się w obsłudze prawnej firm transportowych

rowcy powinni dobrze zarabiać właśnie ze względu na warunki, w których przychodzi im wykonywać pracę. Problem leży jednak, moim zdaniem, gdzie indziej – gros spraw z którymi mam do czynienia zawiera następujący wspólny mianownik: kierowca przepracował w firmie kilka lat, przez okres zatrudnienia dla wszystkich (pracodawcy i pracownika) pozostawało jasne, iż noclegi mają miejsce w kabinie pojazdów i z tego tytułu nie należy się jakiegokolwiek, dodatkowe wynagrodzenie. Po ustaniu stosunku pracy (często przyczyną końca współpracy są właśnie wysuwane roszczenia kierowcy), kierowca rozpoczyna zaś bój „o swoje”.

W większości pozwów kierowców, z którymi spotkałem się w dotychczasowej praktyce, jako podstawa dochodzonych roszczeń pojawia się teza wyroku Sądu Najwyższego z dnia 1.04.2011 r. sygn. II PK 234/10, zgodnie z którym „umożliwienie kierowcy spania w kabinie samochodu nie stanowi zapewnienia pracownikowi bezpłatnego noclegu w rozumieniu § 9 ust. 4 rozporządzenia z dnia 19.11.2002 r. w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju”. Biorąc pod uwagę specyficzne uwarunkowania postępowania w sprawach z zakresu prawa pracy, niejednokrotnie pozwy ograniczają się do wskazania cytowanego wyroku i żądania przedstawienia przez pracodawców



Jeśli obie strony stosunku pracy (pracodawca i pracownik) ustaliły w umowie lub innym akcie wewnętrznym, że noclegi będą się odbywać w kabinie bez dodatkowego wynagrodzenia, to jakiegokolwiek dodatkowe roszczenia są nieuprawnione

dokumentów, na podstawie których powód jednoznacznie ustali należą mu kwotę.

Pewnie rozczaruję tym wielu, ale muszę wskazać, że sądy powszechne w całej Polsce, jak też sam Sąd Najwyższy, raczej odchodzą od tezy prezentowanej w tymże wyroku. Nie jest oczywiście tak, iż całość zaprezentowanej argumentacji jest błędna, nie można jednak zgodzić się z pewnego rodzaju automatyzmem sprowadzającym się do uwzględnienia całości roszczeń w każdej sytuacji noclegu w pojeździe.

Szansa dla przewoźników

W pierwszej kolejności trzeba wskazać na najnowszy wyrok Sądu Najwyższego z czerwca 2013 r., zgodnie z którym „ustawodawca europejski nie postrzega spania kierowcy w kabinie, jeśli dokonał takiego wyboru, a kabina jest wyposażona w miejsce do spania, jako sytuacji zagrażającej życiu i zdrowiu jego i innych uczestników ruchu. W sprawie istotne jest dokonane ustalenie, czy kierowcy godzili się na taką formę i warunki odpoczynku. Aprobata takich warunków wyłącza możliwość dochodzenia jakiegokolwiek rekompensaty za brak hotelu, chyba że co innego wynika z umowy lub aktów wewnętrznych”. Jeśli więc strony stosunku pracy ustaliły, że noclegi będą się odbywać w kabinie bez dodatkowego wynagrodzenia, to jakiegokolwiek dodatkowe roszczenia są nieuprawnione.

Kolejną istotną kwestią jest wyposażenie pojazdu, w którym nocuje kierowca – w tym zakresie warto przytoczyć uzasad-



foto. Scania

Sąd rozpoznający sprawę winien każdorazowo zbadać jaki standard posiada kabina. Jeśli daje ona kierowcy możliwość regeneracji sił fizycznych i psychicznych adekwatnych do wykonywania zawodu kierowcy, to wtedy jego roszczenia mogą okazać się bezpodstawne.

nienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 12.09.2012 r. sygn. II PK 44/12, „Niewystarczające było ogólne odwołanie się (tylko przez Sąd pierwszej instancji) do tezy jednego z orzeczeń Sądu Najwyższego z dnia 1 kwietnia 2011 r., II PK 234/11 (OSNP 2012 nr 9-10, poz. 119), które zapadło w konkretnie opisanym stanie faktycznym i nie ma „abstrakcyjnego” odniesienia do oceny być może różniącego się, a w każdym razie nieustalonego stanu faktycznego w przedmiotowej sprawie. Sąd drugiej instancji powinien zatem ustalić i ocenić konkretne warunki odbywania noclegów powoda w kabinie samochodu i wskazać jego niedostatki, które sprzeciwiały się uznaniu za bezpłatny nocleg zapewniany

przez pracodawcę, mając na uwadze, że cywilizowany „standard” nocnego odpoczynku pracownikowi w kabinie samochodu bywa spełniony tylko wtedy, gdy zapewnia regenerację sił fizycznych i psychicznych adekwatnych do wykonywania zawodu kierowcy. Z cytowanego orzeczenia wypływa bardzo istotny wniosek – sąd rozpoznający sprawę winien każdorazowo zbadać jaki standard posiada kabina. W odniesieniu do nowoczesnych pojazdów wskazać należy, że wyposażone są one często bardzo komfortowo (dwie obszerne leżanki, klimatyzacja i ogrzewanie postojowe, lodówka, telewizor, DVD itp.). Jeśli więc nocleg w tego typu kabinie daje kierowcy możliwość regeneracji sił fizycznych i psychicznych adekwatnych do wykonywania zawodu kierowcy, to również wtedy jego roszczenia mogą okazać się bezpodstawne.

Reasumując, należy stwierdzić, że każdy przypadek roszczeń kierowcy z tytułu ryczałtów za noclegi w podróży służbowych musi być odrębnie oceniany. Z pewnością nie można jednak bezkrytycznie przyjąć nadmiernie lansowanej tezy, że każdy nocleg w kabinie uprawnia do uzyskania z tego tytułu dodatkowych świadczeń. Pomimo korzystnej dla pracodawców zmiany linii orzeczniczej, jedynym pewnym wyjściem z sytuacji jest uregulowanie kwestii diet i ryczałtów już na początku współpracy z kierowcą. ◀

Adw. Bartosz Majerski
wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica
specjalizującej się w obsłudze
prawnej firm transportowych

iuridica
kancelaria prawna

Kancelaria Prawna Iuridica
- specjalistyczna obsługa prawna
firm transportowych i spedycyjnych



- porady prawne
- spory sądowe
- odwołania od kar ITD
- spory ubezpieczeniowe i odszkodowawcze

Kancelaria Prawna Iuridica
ul. Bieżanowska 47a
30-812 Kraków
tel. 12 378 95 70

www.iuridica.com.pl

Wytyczne dla transportu – wrzesień 2013



MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYCJA-LOGISTYKA

W branży transportowej stale pojawia się wiele nowości prawnych. Już sama informacja o ich obowiązywaniu i opatrzenie krótkim komentarzem może być dla transportowców bezcenne.

Kontynuujemy publikację wybranych przez prawników Biura Prawnego Arena 561 kazuśów i wskazówek prawnych. „Wytyczne dla transportu” stają się comiesięczną, stałą rubryką dla naszych czytelników. Wierzmy, że bieżąca informacja o nowościach w prawie transportowym, uzupełniona rzeczowym komentarzem i praktycznymi

wskazówkami, będą szczególnie pomocne właścicielom i zarządzającym firmami transportowymi. Przypominamy, że biuro Prawne Arena 561 swoich klientom dostarcza rozbudowanych wskazówek w serwisie www.wytyczne.pl.

Nasi zarejestrowani czytelnicy mogą również pobrać aktualne i archiwalne „Wytyczne” w wygodnej formie PDF do wydruku. Zapraszamy na: www.TSL-biznes.pl/Arena561

Wytyczna nr 5/2013

Skarga o ponowne rozpatrzenie sprawy, jeśli po zmianie przepisów przewidziano wyższą karę.

Trybunał Konstytucyjny wyrokiem z dnia 23 lipca 2013 r. stwierdził niezgodność art. 10 Ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. Nr 244, poz. 1454) z art. 2 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. 97, Nr 78, poz. 483). Oznacza to, że w zakresie, w jakim przepis w sprawach wszczętych a nie zakończonych decyzją ostateczną przed dniem wejścia w życie ww. ustawy (czyli przed 01.01.2012), nakazuje stosowanie przepisów w nowym brzmieniu, przewidujących wyższe kary pieniężne niż stosowane kary w chwili wystąpienia uchybienia, jest niezgodny z art. 2 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej.

Zgodnie z art. 190 ust 4 Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. 97, Nr 78, poz. 483), w związku z art. 172 § 2 Prawa o postępowaniu przed sądami administracyjnymi (tj. Dz.U. z 2012 r. poz. 270), można żądać wznowienia postępowania również w przypadku, gdy Trybunał Konstytucyjny orzekł o niezgodności aktu normatywnego z Konstytucją, umową międzynarodową lub z ustawą, na podstawie którego zostało wydane orzeczenie. Skargę o wznowienie postępowania wnosi się w terminie trzech miesięcy od dnia wejścia w życie orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego. Orzeczenie Trybunału Konstytucyjnego weszło w życie z dniem ogłoszenia, to jest 13 sierpnia 2013 r.

W związku z powyższym, w sprawach wszczętych przed dniem 01.01.2012 (czyli

Przykładowe kary o których obniżenie można wnioskować na podstawie wspomnianego wyroku TK

Wyszczególnione naruszenie	Wysokość kary przed styczniem 2012 roku	Wysokość kary po styczniu 2012 roku
I.p. 1.3. tj. wykonywanie przewozu na potrzeby własne bez wymaganego zaświadczenia	2 000 zł	8 000 zł
I.p. 2.1. tj. wykonywanie przewozu regularnego bez wymaganego zezwolenia, bez wymaganego zaświadczenia na wykonywanie publicznego transportu zbiorowego albo potwierdzenia zgłoszenia przewozu w publicznym transporcie zbiorowym	6 000 zł	8 000 zł
I.p. 2.4. tj. wykonywanie przewozu regularnego pojazdem innym niż autobus	1 000 zł	5 000 zł
I.p. 2.5.1. tj. wykonywanie przewozu autobusem, który nie odpowiada wymaganym warunkom technicznym ze względu na rodzaj wykonywanego przewozu regularnego	500 zł	5 000 zł
I.p. 2.6. tj. pobieranie należności za przewóz osoby pojazdem wykonującym regularny przewóz niezgodnie z cennikiem opłat podanym do publicznej wiadomości	300 zł	2 000 zł
I.p. 2.9. tj. wykonywanie przewozów okazjonalnych w krajowym transporcie drogowym pojazdem przeznaczonym konstrukcyjnie do przewozu nie więcej niż 9 osób łącznie z kierowcą z naruszeniem zakazu, o którym mowa w art. 18 ust. 5	5 000 zł	8 000 zł
I.p. 2.10. tj. wykonywanie przewozu okazjonalnego samochodem niespełniającym kryterium konstrukcyjnego określonego w art. 18 ust. 4a, z zastrzeżeniem przewozów, o których mowa w art. 18 ust. 4b	-	8 000 zł
I.p. 4.5. tj. wwóz odpadów na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej bez wymaganego zezwolenia	6 000 zł	10 000 zł
I.p. 5.6.2. tj. przekroczenie całkowitego czasu prowadzenia pojazdu w ciągu dwóch kolejnych tygodni, za każdą następną rozpoczętą godzinę	100 zł	150 zł
I.p. 6.3.4. tj. używanie tej samej wykresówki lub karty kierowcy przez kilku kierowców	1 000 zł	3 000 zł
I.p. 3.3. tj. wykonywanie międzynarodowego przewozu drogowego niezgodnie z przepisami ustawy, umową międzynarodową lub warunkami określonymi w zezwoleniu	-	8 000 zł

postępowań rozpoczętych w ciągu 2010 lub 2011 roku) a zakończonych wydaniem decyzji dopiero po dniu 01.01.2012 r. przewoźnik ma prawo wnosić o ponowne rozpatrzenie jego sprawy celem obniżenia wymierzonej kary pieniężnej do dnia 13 września 2013.

Jeżeli przewoźnik zaskarżył decyzję administracyjną do sądu administracyjnego i uzyskał wyrok podtrzymujący pierwotną karę pieniężną, wówczas ma prawo złożyć skargę o wznowienie postępowania w terminie do 13 listopada 2013 r.

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

Treść wyroku Trybunału Konstytucyjnego:

**Wyrok Trybunału Konstytucyjnego
z dnia 23 lipca 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 928)
sygn. akt P 36/12**

Trybunał Konstytucyjny w składzie:

Teresa Liszcz - przewodniczący,
Maria Gintowt-Jankowicz,
Mirosław Granat,
Wojciech Hermeliński,
Małgorzata Pyziak-Szafnicka - sprawozdawca,
protokolant: Krzysztof Zalecki,

Po rozpoznaniu, z udziałem Sejmu oraz Prokuratora Generalnego, na rozprawie w dniu 23 lipca 2013 r., pytania prawnego Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gorzowie Wielkopolskim, czy art. 10 ustawy z dnia 16 września 2011 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. Nr 244, poz. 1454) w zakresie, w jakim nakazuje stosować w sprawach o nałożenie kary pieniężnej za naruszenie obowiązków lub warunków przewozu drogowego przepisy ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz.U. z 2007 r. Nr 125, poz. 874, ze zm.) w brzmieniu nadanym wskazaną ustawą, do spraw wszczętych i niezakończonych decyzją ostateczną przed dniem jej wejścia w życie i tym samym przewidującej wymierzenie kary pieniężnej w wysokości wyższej niż przewidziana w chwili wystąpienia zdarzenia (tempus regit actum) rodzącego odpowiedzialność karno-administracyjną, jest zgodny z art. 2 i art. 32 ust. 1 Konstytucji,

orzeka:

Art. 10 ustawy z dnia 16 września 2011 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. Nr 244, poz. 1454) w zakresie, w jakim – w sprawach o nałożenie kary pieniężnej za naruszenie obowiązków lub warunków przewozu drogowego wszczętych a niezakończonych decyzją ostateczną przed dniem wejścia tej ustawy w życie – nakazuje stosowanie przepisów ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz.U. z 2007 r. Nr 125, poz. 874, ze zm.) w brzmieniu nadanym wyżej powołaną ustawą z 16 września 2011 r., przewidujących wyższe kary pieniężne niż kary przewidziane w przepisach obowiązujących w chwili wystąpienia zdarzenia powodującego odpowiedzialność administracyjną, jest niezgodny z art. 2 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej.

Ponadto postanawia:

na podstawie art. 39 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 1 sierpnia 1997 r. o Trybunale Konstytucyjnym (Dz.U. Nr 102, poz. 643, z 2000 r. Nr 48, poz. 552 i Nr 53, poz. 638, z 2001 r. Nr 98, poz. 1070, z 2005 r. Nr 169, poz. 1417, z 2009 r. Nr 56, poz. 459 i Nr 178, poz. 1375, z 2010 r. Nr 182, poz. 1228 i Nr 197, poz. 1307 oraz z 2011 r. Nr 112, poz. 654) umorzyć postępowanie w pozostałym zakresie.

Wytyczna nr 6/2013

Odpady zwierzęce a stosowanie norm czasu prowadzenia pojazdu

W związku z ostatnimi problemami na tle wywozu śmieci zaczęły pojawiać się zapytania od firm specjalizujących się w wywozie odpadów o możliwość wyłączenia spod norm Rozporządzenia (WE) nr 561/2006. Polskie tłumaczenie art. 13 ust.1 lit. n może wprowadzać w błąd, gdyż zezwała w drodze wyjątku na takie odstępianie przedsiębiorcom wykonującym przewozy „pojazdami użytkowymi do przewozu odpadów”:

Artykuł 13

1. O ile nie zagraża to osiągnięciu celów określonych w art. 1, każde Państwo Członkowskie może wprowadzić wyjątki od przepisów art. 5–9 i uzależnić te wyjątki od spełnienia indywidualnych warunków na swoim terytorium lub, w porozumieniu z zainteresowanymi Państwami, na terytorium innego Państwa Członkowskiego, mające zastosowanie do następujących przewozów wykonywanych: **(n) pojazdami użytkowymi do przewozu odpadów lub tusz zwierzęcych nieprzeznaczonych do spożycia przez ludzi;**

Wydawać by się mogło, że chodzi tu o jakiegokolwiek rodzaju odpady. Przemawiać za tym może zastosowanie słowa „lub”, które oznacza wybór między dwoma ww. alternatywami. Kierując się jednak tego rodzaju interpretacją, przewoźnicy często narażają się na groźbę nałożenia kary, gdyż Inspekcja Transportu Drogowego nie podzielała tego poglądu. Dopiero po tłumaczeniu wersji angielskiej Rozporządzenia (WE) nr 561/2006 mamy możliwość potwierdzenia, iż pominięto słowo „zwierzęce” odpady. Poniżej wersja angielska art. 13 ust.1 lit. n ww. rozporządzenia:

Article 13

1. Provided the objectives set out in Article 1 are not prejudiced, each Member State may grant exceptions from Articles 5 to 9 and make such exceptions subject to individual conditions on its own territory or, with the agreement of the States concerned, on the territory of another Member State, applicable to carriage by the following: **(n) vehicles used for carrying animal waste or carcasses which are not intended for human consumption;**

Nie ulega wątpliwości, że pełne przetłumaczenie Rozporządzenia (WE) nr 561/2006 z pewnością uchroniłoby przewoźników przed niepotrzebnym nałożeniem kary pieniężnej za niestosowanie się do norm czasu prowadzenia pojazdu, przerw i odpoczynków kierowców.

Wytyczna nr 7/2013

Orzeczenie zakazu wykonywania zawodu kierowcy

Od dnia 15 sierpnia br. na przedsiębiorcach ciąży obowiązek sprawdzenia, czy wobec zatrudnionego kierowcy nie orzeczono zakazu wykonywania zawodu. Kierowcy pozbawieni waloru niekaralności (skazani prawomocnym wyrokiem za przestępstwa umyślne przeciwko bezpieczeństwu w komunikacji, przeciwko mieniu, przeciwko wiarygodności dokumentów, czy środowisku) a posiadający aktualne uprawnienia, mogą starać się o podjęcie pracy zawodowej.

Nowelizacja Ustawy o transporcie drogowym (Dz. U. z dn. 16 maja 2013 roku, Poz. 567) obowiązująca od 15 sierpnia 2013 r. wprowadza wymóg zatrudniania kierowców lub współpracy z kierowcami zawodowymi, wobec których nie orzeczono zakazu wykonywania zawodu. Na gruncie nowych przepisów powstaje pytanie jak uzyskać informację, czy kierowcy takiego zakazu nie orzeczono. Tradycyjnie można wystąpić z zapytaniem do sądu. Można również pobrać od kierowcy stosowne oświadczenie.

Zarówno jeden jak i drugi sposób uzyskania informacji nie będzie wiarygodny, jeśli wobec kierowcy toczy się postępowanie karne. Dopiero po zakończeniu postępowania i wydaniu zakazu wykonywania zawodu sąd przesyła stosowną informację do pracodawcy. Zgodnie z art. 41 §1 Kodeksu karnego: „§ 1. Sąd może orzec zakaz zajmowania określonego stanowiska albo wykonywania określonego zawodu, jeżeli sprawca nadużył przy popełnieniu przestępstwa stanowiska lub wykonywanego zawodu albo okazał, że dalsze zajmowanie stanowiska lub wykonywanie zawodu zagraża istotnym dobrom chronionym prawem.”

Można się spodziewać, że zastosowanie tego przepisu znajdzie uzasadnienie w przypadku przemytu lub przewozu emigrantów lub w przypadku innych ciężkich przestępstw.

 TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALISTA-LOGISTYKA

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

**Zobacz numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum**

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

Dlaczego Polak jest mądry dopiero po szkodzie?

Prowadzenie działalności transportowej wiąże się z dość dużym ryzykiem szkodowym. O ile każdy przewoźnik doskonale o tym wie, to nie najlepiej radzi sobie z zabezpieczaniem się przed skutkami jego występowania. Jedną z form zabezpieczania się przed szkodami jest zawarcie umowy ubezpieczenia OCP i przeniesienie na zakład ubezpieczeń ciężaru związanych z ich pokryciem. Aby jednak w pełni przenieść na ubezpieczyciela ten obowiązek, należy zadbać o to, aby wykupiona polisa OCP pokrywała większość ryzyk, które towarzyszą prowadzeniu działalności transportowej. Do tego, niestety, potrzebna jest odpowiednia wiedza, której – o czym świadczy jakość polis OCP i liczbie odmów odszkodowań – środowisku transportowemu najwyraźniej brakuje.

Większość przewoźników swoje polisy OCP utożsamia z ubezpieczeniem. Niestety, takie postrzeganie ubezpieczenia jest błędne, gdyż polisa jest jedynie dokumentem potwierdzającym zawarcie określonej umowy ubezpieczenia, nie zawsze jednak potwierdza ochronę od ryzyk jakie chcieliby ubezpieczyć. I choć ubezpieczenie OCP z założenia powinno pokrywać odpowiedzialność przewoźnika wynikającą ze stosownego prawa przewozowego, w wielu przypadkach są one zawierane praktycznie w celu uzyskania zleceń transportowych. Większość takich polis nie chroni więc dostatecznie tej odpowiedzialności, a niektóre z ochroną nie mają nic wspólnego. Nie oznacza to, że takie zachowanie przewoźników jest standardem, gdyż wielu zdaje sobie sprawę z odpowiedzialności jaka na nich spoczywa i stara się, aby posiadane ubezpieczenie dawało realną ochronę ubezpieczeniową. Czy jednak po-

trafią oni zadbać o to, aby zawarte przez nich ubezpieczenia OCP dawały optymalną ochronę i skutecznie zabezpieczały ich interes? Niestety, doświadczenie wskazuje, że wiedza przewoźników z zakresu prawa przewozowego jest raczej mizerna i tak naprawdę niewielu z nich potrafi trafnie

Ale niewiedza przewoźników nie jest jedyną przyczyną takiego stanu rzeczy. Rocznie w obszarze TSL krążą dziesiątki tysięcy ofert i ponad dwadzieścia tysięcy polis OCP. Skoro przy zawieraniu ubezpieczeń OCP bierze udział tak liczna rzesza ludzi, należy zastanowić się, czy

Polisa jest jedynie dokumentem potwierdzającym zawarcie określonej umowy ubezpieczenia, nie zawsze jednak potwierdza ochronę od ryzyk jakie chcieliby ubezpieczyć przewoźnicy.

ocenić swoją odpowiedzialność oraz jakość zawieranego ubezpieczenia. Dlatego też zawierane przez nich polisy również nie gwarantują optymalnej ochrony, czego efektem są liczne odmowy odszkodowań.

aby środowisko ubezpieczeniowe jest odpowiednio przygotowane do obsługi tego typu ubezpieczeń. Jakość polis będących w posiadaniu przewoźników jest miernikiem poziomu wiedzy również agentów, brokerów ubezpieczeniowych a także pracowników firm ubezpieczeniowych. Większość z nich, niestety, nie dysponuje wiedzą pozwalającą na dopasowanie zakresu ubezpieczenia do faktycznych potrzeb przewoźnika. Nie jest tajemnicą, że najistotniejszym elementem pozwalającym na określenie zakresu ubezpieczenia OCP jest charakter wykonywanej działalności oraz zakres ponoszonej w związku z tym odpowiedzialności. Do oceny tego niezbędna jest jednak gruntowna znajomość specyfiki prowadzonej działalności transportowej oraz prawa, które określa odpowiedzialność z niej wynikającą – standardowa wiedza ubezpieczeniowa niestety nie wystarczy. Można zatem śmiało stwierdzić, że przyczyną kiepskiej jakości polis OCP jest brak odpowiedniej



Uczenie się na swoich błędach jest bardzo kosztowne. O wiele tańszym rozwiązaniem jest wykazanie zainteresowania tym, o czym piszą eksperci lub też uczestniczenie w licznych szkoleniach i konferencjach – i wcielanie tej wiedzy w życie.



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.



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

wiedzy nie tylko u samych przewoźników, ale również w środowisku ubezpieczeniowym. Bez znajomości tej problematyki nie można bowiem ocenić zakresu odpowiedzialności a tym samym przedstawić odpowiedniej oferty OCP, która będzie miała dla przewoźnika jakąkolwiek wartość.

Czy przewoźnikom potrzebna jest wiedza?

W XVI wieku Piotr Skarga pisał w „Kazaniach sejmowych”: „Mądrości wszędzie potrzeba. (...) I któż jej nie potrzebuje? Izali co dobrego kto bez niej począć i sprawić może?”. I słusznie Piotr Skarga podnosił, że bez mądrości nic począć i sprawić nie można. I choć tekst został opublikowany w 1597 roku, dziwi fakt, iż dziś w naszym kraju bardzo powszechne jest powiedzenie „Mądry Polak po szkodzie”. Można by rzec, że skoro Polak mądry dopiero po szkodzie, kazania Piotra Skargi nic Polakom nie dały. Nie można jednak powiedzieć, że przywołane powiedzenie dotyczy wszystkich. W wielu przypadkach, pomimo pokrycia z własnych środków

szkody, mandatu lub kary, popełniane są te same błędy co przedtem. Dla wielu przewoźników szkoda jest jednak na tyle kosztowną lekcją, że sięgają już po wsparcie profesjonalnych doradców. Czy to jednak wystarczy do tego, aby naprawdę bezpiecznie prowadzić swoją działalność? Niestety nie, albowiem przewoźnicy przy prowadzeniu działalności transportowej większość decyzji podejmują sami i bardzo rzadko korzystają z profesjonalnego wsparcia. Z takiego chętniej korzystają w przypadku szkody, po otrzymaniu roszczenia lub w celu odzyskania swoich należności, jednakże równie często przyjmują na siebie ciężar prowadzenia takich spraw. Podobnie jest przy zawieraniu ubezpieczeń OCP, których zakres jest zazwyczaj daleki od tego o co faktycznie powinien zadbać przewoźnik, aby zabezpieczyć siebie i swoją rodzinę.

I choć mądrość głoszona przez Piotra Skargę w XVI wieku jest aktualna i dziś, obserwowane od kilku lat wysiłki ekspertów zajmujących się transportem raczej nie przynoszą pożądanych efektów. Ich liczne publikacje, które ukazują się

w czasopiśmie oraz na portalach transportowych, choć czytane, nie doprowadziły do poprawienia sytuacji. Również prowadzone przez nich na licznych konferencjach i warsztatach wykłady i prelekcje nie spowodowały zmiany podejścia przewoźników.

Jak wiedzę podawać transportowcom?

Na początku minionej dekady modne były mitingi organizowane przez lokalne stowarzyszenia przewoźników lub

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



Przewoźnicy przy prowadzeniu działalności transportowej większość decyzji podejmują sami i bardzo rzadko korzystają z profesjonalnego wsparcia. Przyczyną kiepskiej jakości polis OCP jest brak odpowiedniej wiedzy nie tylko u samych przewoźników, ale również w środowisku ubezpieczeniowym.

producentów ciągników siodłowych czy naczepek. Wzrok przykuwały zaparkowane na parkingu samochody marki „zastaw się a postaw się”, a głównymi atrakcjami były grill i ogródki z piwem. Takie imprezy z edukacją nie miały jednak nic wspólnego. Obecnie organizowane są liczne bezpłatne konferencje, które już z samej nazwy wskazują, że są imprezami edukacyjnymi. Takie konferencje jednak nie zawsze są odpowiedzią na potrzebę środowiska TSL, gdyż merytoryka jest często spychana na margines, dając sponsorom pole do zaprezentowania siebie i swoich produktów. I cóż z tego, że w konferencji uczestniczy kilkaset osób, skoro większość z nich to szeregowi pracownicy firm transportowych lub spedycyjnych, dla których udział w imprezie to jedynie dodatkowy dzień wolny od pracy. Taki uczestnik nie skorzysta z oferty sponsorów, rzadko też jest zainteresowany wiedzą merytoryczną, gdyż poruszana tematyka jest zwykle adresowana do menedżerów zarządzających procesami transportowymi w firmie.

Potwierdza to prezentowaną w literaturze teorię, że skoro wiedza nie kosztuje, mało kto jest nią poważnie zainteresowany i ją przyswaja. Jak wynika z rozmów

z przewoźnikami i spedytorami, zdecydowanie więcej wynoszą oni z obowiązkowych i płatnych szkoleń. Skoro więc wiedza opłacona bardziej się przyjmuje, może warto pomyśleć o organizowaniu płatnych seminariów lub warsztatów, za które zapłacą uczestnicy. Głównym celem takich imprez byłoby przekazanie uczestnikom wiedzy merytorycznej, którą mo-

Niewielu przewoźników potrafi trafnie ocenić swoją odpowiedzialność oraz jakość zawieranego ubezpieczenia. Dlatego też zawierane przez nich polisy również nie gwarantują optymalnej ochrony.

gliby wykorzystać w pracy zawodowej. Taka formuła nie musi wcale wykluczać udziału sponsorów. Najważniejszym elementem tego typu imprez byłaby wiedza praktyczna, stąd też ważne jest co, jak i przez kogo byłoby przewoźnikom podawane. W naszym kraju jest kilku znanych ekspertów, których doświadczenie i wiedza w pełni pozwalają na spełnienie nawet wysokich oczekiwań uczestników. Organizatorzy w tym zakresie mają więc stosowne zaplecze. Tego typu przedsię-

wzięcia są już organizowane, jednakże jest ich zbyt mało, aby stwierdzić, że w tym zakresie coś się zmieniło.

Póki co, brać transportowa stara się radzić sobie sama i każdy przewoźnik również sam zaopatruje się w stosowną wiedzę. Częstym efektem takiego podejścia przewoźników są wadliwe procesy i procedury obowiązujące w ich firmach, a także wadliwe polisy OCP, których kiepska jakość uwidacznia się dopiero po odmówieniu przez zakład ubezpieczeń odszkodowania za powstałą szkodę. Dlatego też utarł się w branży TSL fałszywy pogląd, że polisa polisą, a zakład ubezpieczeń i tak robi wszystko, żeby nie wypłacić odszkodowania. Skoro takie jest przekonanie przewoźników, za bezsensowne uznają wydawanie pieniędzy na dobrą polisę OCP i traktują ją jedynie jak „papierek” niezbędny przy otrzymywaniu zleceń. Znając mentalność naszych przewoźników i spedytorów, taki pogląd będzie się utrzymywał do czasu, gdy metodą prób i błędów sami znajdą właściwe rozwiązanie. I choć ta zasada jest znana od wieków, jej stosowanie w obszarze TSL powoduje często, że owe błędy kosztują przewoźników i spedytorów grube tysiące euro. Takie uczenie się na swoich błędach jest więc bardzo kosztowne. O wiele

tańszym rozwiązaniem jest wykazanie zainteresowania tym, o czym piszą eksperci lub też uczestniczenie w szkoleniach. Nabyta w ten sposób wiedza z całą pewnością pozwoli na sprawniejsze i dużo bezpieczniejsze prowadzenie działalności transportowej. ◀

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

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

www.tsl-biznes.pl/gratis



Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**



**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**

Warto
wiedzieć
więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes
i Truck& Van
Staffa 31
01-884 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

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



Tramino

Solaris Tramino udowadnia swoją niezawodność na liniach MPK Poznań. Wskaźnik dyspozycyjności technicznej na poziomie 99% jednoznacznie pokazuje, że ten nowoczesny tramwaj jest idealnym wyborem dla operatorów transportu publicznego śmiało patrzących w przyszłość.

TRAKO Gdańsk
24-27.09.2013
HALA B, stoisko 11

