

GRUDZIEŃ – 12/2013 (42)

# **TSL** biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł  
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

## **Logistyka sieci handlowych**

Tańszy dostęp  
do polskich  
torów

**Ubezpieczenia OCS**  
czy faktycznie chronią spedytora?

## **Chcemy być eko-pionierem**

Rozmowa z Januszem Górskim  
prezesem DB Schenker Logistics w Polsce



Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na [www.TSL-BIZNES.PL](http://www.TSL-BIZNES.PL)

# POJAZD CIĘŻAROWY PRZYNOSI ŻYSK

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

NOWA GAMA  
RENAULT TRUCKS



[renault-trucks.pl](http://renault-trucks.pl)

Renault Trucks SAS z kapitałem 50 000 000 € - 954 506 077 RCS Lyon  
Zdjęcia udostępnione przez: © Renault Trucks- 05/2013.






Rozwiązanie idealnie dopasowane do Twojego zadania transportowego. **WSZYSTKIE NOWOŚCI** znajdziesz na [www.volvotrucks.pl](http://www.volvotrucks.pl)

# NOWE VOLVO FM

Volvo Trucks. Driving Progress





**R**adosnych i bezpoślizgowych Świąt Bożego Narodzenia, spędzonych w rodzinnym gronie oraz pomyślnego i stabilnego gospodarczo Nowego Roku

życzy zespół  
**KMG Media**

**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORTU I LOGISTYKI


**TruckVan**  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORTU I LOGISTYKI

**CONSTRUCTION Expert**

**KOMUNAL Expert**

**AGRO Expert**

**SPOTKANIA TRANSPORTOWE**

 Katalogis.net

Czytaj również:



**www.truck-van.pl**

## W numerze

### > Logistyka

Od dyskontów po e-commerce ..... 6  
 Jesteśmy na początku drogi ..... 10  
 Odliczając do miliona ..... 14  
 Z automotive czerpiemy najlepsze praktyki ..... 16  
 Znaczenie systemów informatycznych we współpracy z sieciami ..... 18  
 Dla sieci sprzedających FMCG ..... 20  
 Wypracować stałe godziny dostaw ..... 22  
 Globalne sieci potrzebują globalnych partnerów ..... 24  
 Działać na rzecz społeczności ..... 27  
 Chcemy być eko-pionierem ..... 28  
 Systematycznie, od wielu lat ..... 31  
 Wyjść poza korzyści finansowe ..... 34  
 Zrównoważony rozwój i dialog z interesariuszami ..... 34  
 „Zielone zarządzanie” ..... 36  
 sprzyja środowisku ..... 36  
 Sposób na Rosję ..... 38

### > Logistyka-technologia

Przezroczyste lamele ..... 40  
 Używane, jak nowe ..... 41  
**MAŁA PALETA INKA**  
 – oszczędność miejsca i pieniędzy .... 42

### > Systemy IT

Systemy komisjonowania. Współczesne możliwości i problemy wdrożeniowe ..... 44  
 Jak efektywnie wybrać i wdrożyć system informatyczny? ..... 48

### > Transport drogowy

Współpraca TimoCom z LOSTnFOUND ułatwia codzienną pracę spedytorów 51  
 Efektywne zarządzanie flotą poprzez interfejs do giełdy transportowej ..... 52

### > Prawo

Jak utrzymać płynność finansową ..... 53  
 Jak dochodzić roszczeń za uszkodzenie towaru w transporcie? ..... 54  
 Wytyczne dla transportu ..... 56  
 Jak naprawę jest z ubezpieczeniem OCS ..... 58

### > Transport kolejowy

Tańszy dostęp do polskich torów ..... 64

### > Auto w firmie

Elastycznie - Fiat Scudo ..... 68

## SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Więcej informacji na stronie 71

**Prenumerata – strona 63**

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



Nowy adres redakcji

**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORTU I LOGISTYKI

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

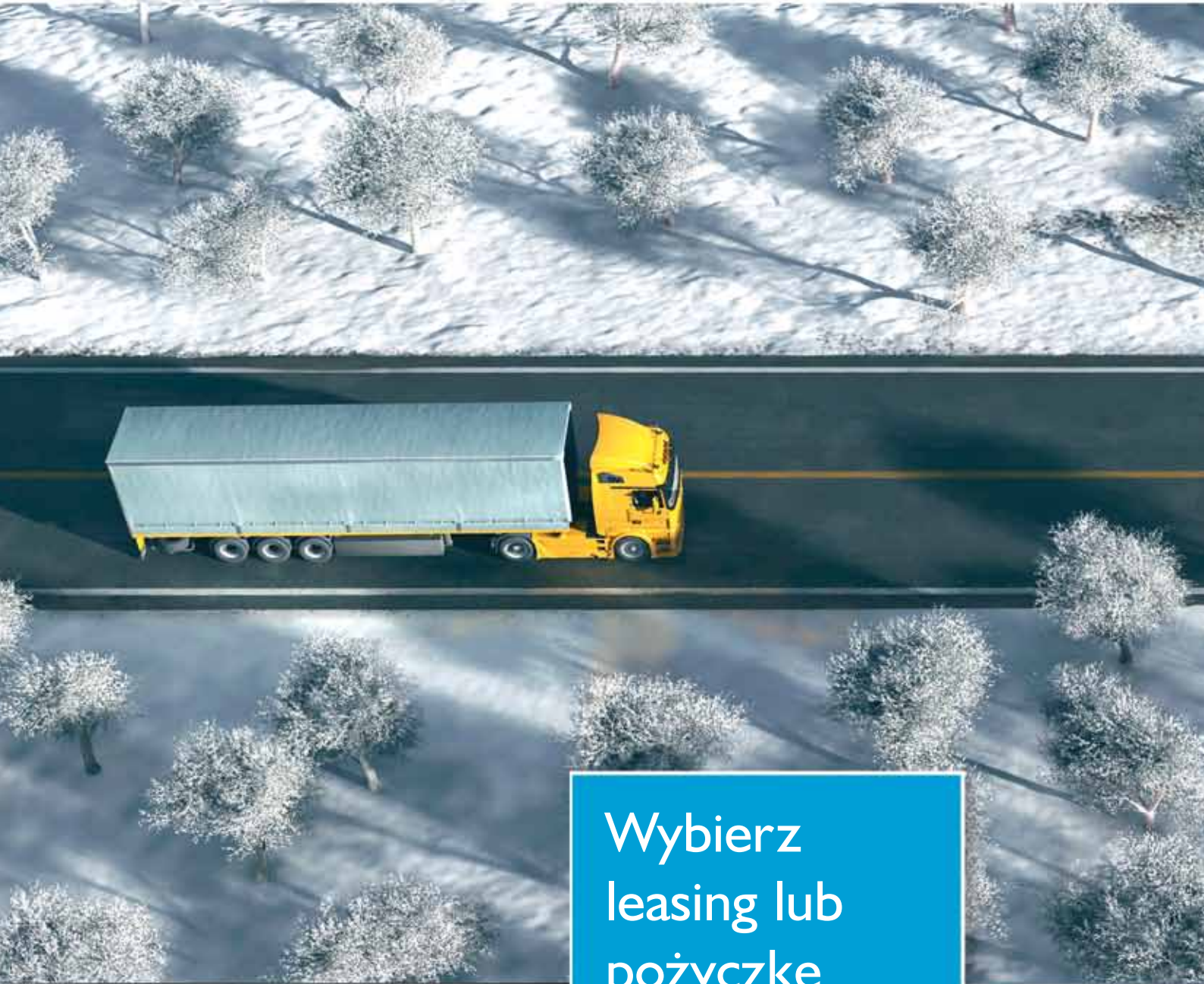
**Prenumerata**  
 tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57  
 prenumerata@tsl-biznes.pl  
 Nakład: 11 000 egzemplarzy

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.



Wybierz  
leasing lub  
pożyczkę

dla  
branży  
transportowej

*Wesołych Świąt Bożego Narodzenia  
oraz bezpiecznego Nowego 2014 Roku,  
wszystkim Klientom i Partnerom,  
życzy VB Leasing Polska SA.*



# Od dyskontów po e-commerce

## Logistyka sieci handlowych

Grudzień to tradycyjnie najgorętszy okres w roku dla sieci handlowych. Choć szczyt handlowego sezonu dopiero przed nami, warto mieć świadomość że w magazynach i centrach dystrybucyjnych sieci handlowych już od wielu tygodni trwają gorączkowe przygotowania.

**L**ogistyka sieci handlowych staje przed trudnym zadaniem. To z jednej strony rozwiązywanie problemów typowo logistycznych, związanych z optymalizacją sieci dystrybucji i odpowiednim zarządzaniem zapasami. Z drugiej – to konieczność dopasowania się do zmiennego popytu rynkowego i maksymalizacji poziomu sprzedaży poprzez zapewnienie odpowiedniego poziomu dostępności towarów poszukiwanych przez konsumentów.

### Nastały trudne czasy

Konkurencja pomiędzy sieciami handlowymi zaostrza się, a obok już działających

u nas placówek pojawiają się nowe. Wraz ze wzrostem poziomu konkurencji coraz większą uwagę poświęca się zapleczu logistycznemu i temu, jaki ma ono wpływ na prowadzoną działalność handlową (np. poprzez dostępność towarów promocyjnych). Sami konsumenci mają dziś dostęp do znacznie większej liczby informacji. Bardziej świadomie podejmują decyzje i mają dokładniejszą informację o samych produktach, a coraz częściej drobiazgowo porównują je (w tym ich ceny) przed zakupem. – *Klient detaliczny jest dziś bardzo wymagający dzięki internetowi. Jego wiedza na temat produktów jest dużo większa, niż dawniej. Dlatego też, największym wyzwaniem sieci INTERSPORT Polska jest*

*zaspokojenie potrzeb klienta związanych z jakością oferowanego produktu oraz dostępnością rozmiarów. Współpracujemy z wiodącymi producentami asortymentu sportowego na świecie i mamy sporo ofert specjalnych tych marek, które są dostępne wyłącznie w sieci INTERSPORT* – mówi Łukasz Chmaj, kierownik logistyki w INTERSPORT Polska SA.

O tym, jak mocno zaostrza się konkurencja świadczyć może stale rosnąca liczba placówek handlowych. Zmieniają się kierunki ekspansji – celem dla sieci coraz częściej są już nie tylko największe miasta i aglomeracje, ale ośrodki zurbanizowane średniej wielkości. Choć potencjał zakupu jest tam niższy, to przy mniejszej konkurencji i nasyceniu rynku obiektami handlowymi stają się one bardzo atrakcyjne.

Jako przykład sieci, która od niedawna obecna jest na polskim rynku posłużyć może Toys”R”Us – sieć sklepów z zabawkami, których ekspansję rozpoczęto w 2011 r. Na początku był to jeden punkt handlowy, obecnie jest ich sześć – w Warszawie, Wrocławiu, Rzeszowie, Lublinie, Poznaniu i Gdańsku. Operacje dla Toys”R”Us obsługuje DSV Solutions, a od początku współpracy mają właśnie trzy lata. Dlaczego zdecydowano się na współpracę z operatorem logistycznym?

– *Decydując się na współpracę z DSV Solutions kierowaliśmy się nie tylko lokalizacją oraz infrastrukturą magazynów, ale przede wszystkim kompleksowością usług*



### Efektywny system dystrybucji

Marcin Dopierała, regionalny dyrektor operacyjny, Jeronimo Martins Polska SA

Specyfika logistyki sieci handlowych związana jest z koniecznością stworzenia sprawnego oraz efektywnego systemu dystrybucji działającego na dużą skalę. W przypadku sieci Biedronka, liczącej ponad 2270 sklepów w ponad 800 lokalizacjach, największym wyzwaniem jest zapewnienie stałej dostępności pełnej oferty wysokiej jakości produktów w niskich cenach, której najważniejszą część stanowią artykuły świeże. Jesteśmy w stanie sprostać temu wyzwaniu m.in. dzięki stworzeniu ogólnopolskiej sieci 13 centrów dystrybucyjnych. W tym roku otworzyliśmy kolejne dwa centra w Gdańsku i Lubartowie. Spośród ponad 45 tys. pracowników sieci Biedronka 4,7 tys. pracuje na stanowiskach w centrach dystrybucji.

oraz doświadczeniem w obsłudze globalnych marek. Z perspektywy czasu mogą powiedzieć, że decyzja ta przyniosła oczekiwane efekty. Sprawna obsługa logistyczna naszej firmy wymaga bowiem połączenia dwóch kluczowych elementów – ogromnej skali elastyczności oraz doskonałej komunikacji w zakresie planowania wolumenów i przygotowywania przesyłek. Nasze zespoły wspólnie, od momentu wdrożenia, koncentrowały się nad jakością współpracy i wypracowały dobry poziom zrozumienia złożoności procesu. Dzięki zgraniu tych elementów jesteśmy spokojni o zaopatrzenie naszych sklepów – uważa Wojciech Czernek, prezes zarządu Toys”R” Us.

Jakie wymagania mają tego rodzaju asortymenty? – Można powiedzieć, że obsługa wiodącej sieci sprzedaży zabawek dla dzieci jest równie wymagająca, jak oczekiwania najmłodszych klientów – trzeba być przygotowanym na wszystko. Potrzebowaliśmy czasu, aby dobrze zrozumieć oczekiwania i sprawnie reagować na zmiany wolumenu i asortymentów. Przy średniej wielkości zapasu na poziomie około 2,5 tys. palet, ilość dostaw i wydań waha się mie-



sięcznie nawet kilkunastokrotnie, osiągając przedziały kilkudziesięciu tysięcy kartonów. Dodajmy do tego blisko 2 tys. zmiennych pozycji asortymentowych i otrzymamy jednego z najbardziej wymagających klientów DSV Solutions. Podsumowując, dobra dwustronna komunikacja i umiejętność szybkiej reakcji są podstawą udanej współpracy, a satysfakcja ze sprawnego obsługi takiego klienta, jak Toys”R”Us, jest ogromna – komentuje Maciej Walenda, prezes zarządu DSV Solutions.

## Magazyn, ale jaki?

Choć wydawać by się mogło, że także i na rynku magazynowym wymagany poziom nasycenia został już osiągnięty, wciąż



## Dużo zależy od rodzaju produktu

Ewa Zawadzka, vice president, head of development Prologis w Polsce

Specyfika magazynu budowanego dla sieci handlowych zależy od rodzaju produktów jakie będą w nim przechowywane. W przypadku towarów, które nie muszą być składowane w specjalnych warunkach, np. w chłodniach czy mroźniach, wykorzystywana jest standardowa powierzchnia magazynowa klasy A. Niektóre firmy potrzebują natomiast pomieszczeń o wzmocnionych ścianach, czy dodatkowym zabezpieczeniu przeciwpożarowym. W niektórych magazynach sieci handlowych musi się znaleźć strefa produkcji re-packingowej, czyli przepakowywania produktów i łączenia ich z materiałami promocyjnymi. Magazyny sieci handlowych bardzo często posiadają zwiększoną liczbę miejsc parkingowych, zarówno dla samochodów osobowych jak i ciężarowych.

powstają nowe obiekty dedykowane sieciom handlowym. – Jeden z budynków na terenie Prologis Park Wrocław V został właśnie ukończony zgodnie z wytycznymi firmy Tradis Sp. z o.o., należącej do Grupy Eurocash, zajmującej się dystrybucją artykułów spożywczych i chemiczno-kosme-

informowała w ostatnim czasie firma deweloperska Goodman.

Rosną wymagania sieci handlowych i coraz częściej decydują się one na bardziej zaawansowane rozwiązania techniczne, nie tylko do obsługi samych towarów, ale i wspomagające

## Handel odgrywać będzie ważną rolę na mapie nowych inwestycji magazynowych. Warto tu wspomnieć chociażby sprzedawców z rynku e-commerce, w tym planowane inwestycje rynkowego giganta, firmy Amazon.

tycznych. Magazyn został podzielony na trzy strefy o różnej temperaturze. W części, gdzie będzie zlokalizowana mroźnia – podłogi, ściany i izolacja dachu zostały specjalnie uszczelnione. Wysokość w świetle została zwiększona do 10,70 m, a obszar funkcjonalny połączony ze strefą biurową i socjalną. Na terenie obiektu znajduje się specjalny pokój do ładowania akumulatorów, sam budynek został zaś dodatkowo zabezpieczony, wyposażony w urządzenia monitorujące i ochronę. Zwiększona została także liczba miejsc parkingowych i ramp. Powierzchnia przygotowana jest zgodnie ze standardem HACCP – mówi Ewa Zawadzka, vice president, head of development Prologis w Polsce.

Także i w kolejnych latach handel odgrywać będzie ważną rolę na mapie nowych inwestycji magazynowych. Warto tu wspomnieć chociażby sprzedawców z rynku e-commerce, w tym planowane inwestycje rynkowego giganta, firmy Amazon. O planach budowy centrum logistycznego dla Amazon (jednego z trzech planowanych na terenie Polski)

funkcjonowanie magazynu jako obiektu. – Sieci handlowe coraz częściej zwracają uwagę na kwestie ekologii, które generują dodatkowe oszczędności operacyjne.



W zależności od gęstości sieci sprzedaży, dostępności do powierzchni magazynowych czy szerokości asortymentu, podejście do magazynowania i utrzymywania zapasów może być skrajnie różne



### Przeważnie BTS

Paweł Sapek, dyrektor SEGRO ds. rozwoju na Europę Centralną

Obiekty dedykowane klientom z branży retail znajdują się najczęściej w pobliżu kluczowych aglomeracji, z dostępem do dobrze rozwiniętej infrastruktury drogowej, przy głównych korytarzach transportowych kraju. Inwestycje realizowane dla sieci handlowych to przeważnie magazyny BTS, które posiadają jednak szereg cech wspólnych. Jedną z najważniejszych jest duża liczba doków, niezbędnych do sprawnej obsługi wielu samochodów dostawczych jednocześnie, stanowiącej kluczowy element pracy centrum logistycznego. Doki często dostosowane są do obsługi zarówno pełnowymiarowych samochodów ciężarowych, jak i mniejszych samochodów dostawczych. Istotne znaczenie ma również rozplanowanie przestrzeni wewnątrz magazynu, uwzględniające odrębne miejsca przeznaczone na komplementację towarów oraz przestrzeń wysokiego i niskiego składowania dostosowaną do specyfiki przechowywanego asortymentu.

*Decydują się zatem na stosowanie zwiększonej izolacji cieplnej, energooszczędnego oświetlenia uruchamianego poprzez czujki ruchu oraz profesjonalnych rozwiązań dotyczących gospodarowania odpadami, czy też rozbudowanych systemów opomiarowania i zautomatyzowania budynku, umożliwiających inteligentne zarządzanie zużyciem mediów – twierdzi Ewa Zawadzka.*

Paweł Sapek, dyrektor SEGRO ds. rozwoju na Europę Centralną, zwraca uwagę na czynniki decydujące o atrak-

*które nie posiadają wielkoformatowych magazynów przysklepowych, w szczególności przy komplementacji dostaw selektywnych. Dla wielu najemców, zwłaszcza przedstawicieli branży FMCG, kluczowe jest dopasowanie obiektu do indywidual-*

## Zmieniają się kierunki ekspansji – celem dla sieci coraz częściej są już nie tylko największe miasta i aglomeracje, ale ośrodki zurbanizowane średniej wielkości.

*nych wymogów przechowywania poszczególnych grup artykułów. Szczególnej uwagi wymagają produkty świeże, słodkie, warzywa, owoce oraz farmaceutyki, dla których projektuje się specjalne strefy z kontrolowaną temperaturą i wilgotnością. Powierzchnie centrów dystrybucji często wyposażone są dodatkowo w specjalistyczny sprzęt usprawniający pracę magazynu np. maszyny sortujące, taśmociągi przenośniki – wymienia Paweł Sapek.*

### Logistyka giganta

Jako przykład wymagań rozbudowanej sieci dystrybucji posłużyć mogą dyskonty Biedronka. – Kluczowe znaczenie dla efektywności sieci dystrybucji ma właściwa lokalizacja sklepów i centrów logistycznych. Kryterium doboru miejsca jest zmniejszenie liczby przejeżdżanych kilometrów dla samochodów obsługujących sklepy. Wiąże się to przede wszystkim z szybkością dostarczenia towarów, aby zachowały świeżość oraz ze zmniejszeniem kosztów transportu, co przekłada się na niższe ceny produktów. Dzięki takiemu rozlokowaniu

*średnia odległość z centrum do sklepu wynosi w sieci Biedronka ok. 190 km w dwie strony. Warto również dodać, że flota samochodowa jest zróżnicowana w zależności od lokalizacji. Przykładowo, pierwsze centrum sieci Biedronka, dedykowane do obsługi aglomeracji miejskiej w Gdańsku, korzysta z floty o ograniczonym poziomie hałasu. Ważnym aspektem funkcjonowania sieci logistycznej jest również nawiązywanie trwałych relacji ze społecznościami lokalnymi. Poprzez aktywny udział w ich życiu, tworzenie miejsc pracy, dbanie o środowisko i naturalne systemy dystrybucji, może się ona przyczynić do rozwoju lokalnego – mówi Marcin Dopierała, regionalny dyrektor operacyjny, Jeronimo Martins Polska SA.*

Dostawy do ponad 2200 sklepów sieci Biedronka realizowane są za pośrednictwem 13 centrów dystrybucyjnych. W sieci wykorzystuje się system kodów GS1 DataBar, mający na celu m.in. blokowanie sprzedaży przeterminowanych produktów i pozwalający na szybszą identyfikację dostawcy, od którego pochodzi konkretny asortyment. Logistykę w sporej części opiera się na systemie



*Dla wielu najemców, zwłaszcza przedstawicieli branży FMCG, kluczowe jest dopasowanie obiektu do indywidualnych wymogów przechowywania poszczególnych grup artykułów*

cyjności obiektów magazynowych dla sieci handlowych – dużą liczbę doków, odpowiednie rozplanowanie przestrzeni w magazynach czy zróżnicowanie na przestrzenie wysokiego i niskiego składowania, dostosowane do przechowywanego asortymentu. – Z tego typu powierzchni często korzystają hipermarkety,

*cross-dock, gdzie towary opuszczają magazyn w takiej samej postaci jak do niego trafiły (czyli na paletach, bez kompletacji). Na poziomie kompletacji stosuje się metodę FIFO, wprowadzono system ISO 22000 – zarządzania bezpieczeństwem żywności. Magazyny zarządzane są przy pomocy systemu SAP WM, wykorzystuje się bezprzewodowe terminale komunikujące się drogą radiową. Służą one do kompletacji zamówień, przyjmowania zwrotów, załadunków oraz kontroli przyjazdów i wyjazdów samochodów. Terminale montowane są m.in. na wózkach widłowych, co przyczyniło się do eliminacji list papierowych i zwiększenia efektywności pracy magazynierów.*

### Sklep sklepowi nierówny

O sposobie realizacji zadań logistycznych decyduje wiele czynników. Sieci handlowe uzależnione są między innymi od miejsc lokalizacji konkretnych placówek handlowych. W zależności od gęstości sieci sprzedaży, dostępności do powierzchni magazynowych w miejscu sprzedaży czy

szerokości asortymentu, podejście do magazynowania i utrzymywania zapasów może być skrajnie różne. Na kształt sieci logistycznej wpływa także rodzaj i specyfika konkretnych asortymentów. Doskonale widać to chociażby na przykładzie sieci sklepów spożywczych. Poszczególne grupy towarów wymagać będą odmiennego traktowania ze względu na krótki termin przydatności do spożycia i warunki przechowywania (choćby mięso, wędliny czy nabiał), ale także wagę czy stosunkowo niski (względem wagi) koszt zakupu (np. woda mineralna). Na sposób postępowania z konkretnym asortymentem wpływać będą zatem zarówno jego cechy, jak i koszty logistyczne generowane przez jednostkę konkretnego produktu. W branży odzieżowej wyzwaniem będzie szeroka tabela rozmiarów – produkty występować mogą w dużej liczbie wariantów związanych z fasonami, wzorami, kolorami czy wielkością.

Przykład sieci INTERSPORT pokazuje, że dystrybucja to dziś element większej całości. – W długofalowej perspektywie sieci INTERSPORT Polska zależy na



### Specyfika centrów handlowych

Łukasz Chmaj, kierownik logistyki,  
INTERSPORT Polska SA

Salony INTERSPORT zlokalizowane są w centrach handlowych, gdzie powierzchnie magazynowe są bardzo drogie. Ze względu na koszty staramy się je ograniczać, a jednocześnie dostarczać towar w systemie *just in time*, czyli codziennie, w każdy dzień roboczy. Warto podkreślić, że największa sprzedaż w centrach handlowych odbywa się w weekendy.

Dlatego też logistyka musi być tak zorganizowana, aby pełne zatowarowanie salonów INTERSPORT było gotowe dla każdego z nich. Ilość i rodzaj asortymentu dostosowujemy do specyfiki regionu oraz powierzchni sprzedażowej sklepu. Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów, wprowadziliśmy usługę, dzięki której w ramach naszej sieci sprzedaży możemy sprowadzić dany rozmiar towaru z innego salonu. Należy tu również wspomnieć o rozwijającym się nurcie logistyki sprzedaży internetowej. On jednak ma swoją odrębną specyfikę i rządzi się innymi prawami.

*budowaniu lojalności. W związku z tym oferujemy stałym klientom bogatą ofertę usług posprzedażowych, takich jak: serwis sprzętu sportowego, wypożyczalnia nart i raket tenisowych oraz organizację rekreacyjnych imprez sportowych dla całych*

*rodzin – mówi Łukasz Chmaj. Wraz z nowoczesnym podejściem do handlu tradycyjnego i elektronicznego, także i zadania stawiane logistyce będą w najbliższych latach ulegać przeobrażeniu. ◀*

**Marcin Jurczak**

**FM LOGISTIC**  
The art of winning solutions

FM Polska Sp. z o.o.  
96-320 Mszczonów, ul. Ługowa 30  
tel.: +48 46 857 00 01, fax: +48 46 857 00 05  
www.transport.fmlogistic.pl  
kontakt: drobnica@fmlogistic.com



# Jesteśmy na początku drogi

Wśród operatorów, którzy obsługują sieci handlowe jest arvato. Na czym polega specyfika obsługi tej branży? Czy operatorom opłaca się wchodzić w ten sektor? A jeżeli tak, to co daje największe korzyści? Na te i podobne pytania, redakcji TSL Biznes, odpowiada Lidia Ratajczak-Kluck, dyrektor obszaru media, e-commerce, programy lojalnościowe, arvato Polska.

## Jakie sieci handlowe obsługuje firma?

W chwili obecnej obsługujemy kompleksowo sieć 5.10.15, należąca do firmy Komex. Liczy ona ponad 200 punktów stacjonarnych i dodatkowo ma własny sklep internetowy. Rozmawiamy również z kolejnymi sieciami, którym chcemy zaproponować kompleksową ofertę outsourcingu.

## Czy to duże wyzwanie?

Zdecydowanie tak, ponieważ obsługa logistyczna obejmuje bardzo wiele różnorodnych działań, które trzeba podejmować w związku z obsługą sieci tradycyjnej, czyli sklepów, w których mamy różne rodzaje dostaw i ich odmienną częstotliwość. Korzystamy głównie z rozwiązań na zasadzie *cross-docku*, gdzie towar przywożony jest w kontenerach, a następnie rozpakowywany i dostarczany do 200 sieciowych sklepów. Ponieważ *cross-dock* jest

bardzo dynamicznym procesem, operacje które są przez nas przeprowadzane cechuje bardzo duża różnorodność oraz szybkość przeprowadzania. Towar, który jest dostarczony do naszego magazynu w ciągu danego tygodnia, musi być następnie sprawnie przepakowany i rozdystrybuowany do sieci oraz kompleksowo obsłużony w kwestii opracowywania zwrotów posezonowych. Działamy w ściśle określonych ramach czasowych, w zależności od rodzaju towaru, który mamy do wysyłki. Dodatkowo, realizujemy również usługi, gdzie pod konkretną sieć lub sklep przygotowujemy produkt wybrany z szerokiego asortymentu towarów. Trzecim podejmowanym przez nas działaniem jest całościowa obsługa zwrotów. Te, które do nas trafiają muszą być poddane dokładnemu opracowaniu, czyli oglądamy każdy produkt, oceniamy jego stan jakościowy. Po stronie logistyka leży przywrócenie wybranych produktów do stanu nadającego



**Lidia Ratajczak-Kluck,**

dyrektor obszaru media, e-commerce, programy lojalnościowe, arvato Polska

**Towar, który jest dostarczony do naszego magazynu w ciągu danego tygodnia musi być sprawnie przepakowany i rozdystrybuowany do sieci oraz kompleksowo obsłużony w kwestii opracowywania zwrotów posezonowych.**



się do ich ponownego obrotu, co oznacza na przykład uzupełnienie zawieszek oraz wszystkich elementów dodatkowych, które są wymagane, aby towar był kompletny i mógł ponownie trafić do sieci. Jest to nasze zadanie, ponieważ sklepy koncentrują się na sprzedaży, a nie na odpowiednim przygotowaniu zwrotów.

## Jak wygląda obsługa tej branży? Czy klienci mają specjalne życzenia?

arvato działa w oparciu o rozwiązanie oparte na magazynie centralnym. Jeden magazyn zajmuje się zasilaniem wszystkich sklepów i prowadzi całą operację zarówno dla sieci sklepów stacjonarnych, jak i internetowego. Takie rozwiązanie jest

opłacalne ze względów kosztowych, ponieważ mamy wtedy jedno miejsce, z którego wysyłane są produkty, a nie kilka oddzielnych centrów dystrybucyjnych. Na tę drugą opcję mogą pozwolić sobie bardzo duże sieci, działająca na gigantyczną skalę. W tej sytuacji jeden magazyn nie mógłby obsłużyć tak skomplikowanego i rozbudowanego systemu.

## Jakie rozwiązania informatyczne wspomagają tę obsługę?

Gdyby nie rozwiązania informatyczne, nie byłibyśmy w stanie obsłużyć tak dużego procesu, na który składają się m.in. szybkie przepakowywanie towarów, identyfikowanie towaru na wejściu, a później opracowywanie zwrotów. Wiadomo, że niektóre produkty wracają bez metek lub bez niektórych elementów służących do ich zidentyfikowania. Rozwiązania informatyczne, z których korzystamy optymalizują proces wewnętrzny, dzięki czemu towar może być przygotowany z jak największą wydajnością czasową. Tym samym możemy zmieścić się w ściśle

wyznaczonym i oczekiwanym przez klienta czasie. Okres ten jest zasadniczo krótki, choć wydaje się, że przerwa pomiędzy sezonami jest długa. Praktycznie przez całe lato pracujemy nad przygotowaniem się, aby już od końca sierpnia lub początku września znowu zatowarowywać sieci na kolejny sezon. Wszystkie procesy się tutaj zająbiają, więc praca trwa nieprzerwanie przez cały rok. W sieci odzieżowej praktycznie nie ma czasu na odpoczynek, ponieważ cały czas coś się dzieje.

### Czy często arwato świadczy usługi dodatkowe jak np. konfekcjonowanie lub inne?

Owszem, należą do nich metkowanie, odświeżanie towaru, a w tym przeczyszczenie podeszwy, wymiana bibułki w kartonie, pakowanie odzieży w woreczki czy uzupełnianie zawieszek. W Polsce dopiero to wprowadzamy, ale w Niemczech świadczymy również usługę prasowania lub składania ubrań, jeśli zwrócony towar tego wymaga. Podsumowując, wykonujemy wszystkie czynności, które są potrzebne do ponownego wprowadzenia towaru do obiegu, przywrócenia mu pierwotnej jakości.

### Jak dużym „kawałkiem tortu” jest dla Państwa firmy obsługa sieci?

Jest to projekt, który rozpoczęliśmy w tym roku. W tej chwili stanowi to około 5% naszego obrotu, czyli relatywnie niewiele, ale jesteśmy dopiero na początku drogi.

### Czy obsługujecie również ofertę e-commerce w sieciach? Na czym polega jej specyfika?

W sieci e-commerce nasza oferta jest znacznie szersza, bo w przypadku firmy Komex jest to kilka kanałów dystrybucji. W ramach e-commerce obsługujemy również inne marki, np. PerhapsMe. Poza tym mamy również kilka projektów naszych klientów, którzy działają zarówno w ramach sieci sklepów, jak i w e-commerce. Obsługa tej ostatniej różni się znacznie od obsługi tradycyjnej sieci, a specyfika tej branży wiąże się z oczekiwaniami klientów, że zamówienia złożone do określonej godziny opuszczają magazyn tego samego dnia. Zamówienie takie powinno być zrealizowane w przeciągu maksymalnie 48 godz. Ale dąży się do tego, aby realizacja zmieściła się w krótszym czasie, tzn. w ciągu 24 godz. Poza tym dbamy o to, aby jakość obsługi była jak najwyższa.

Jakość, którą oferujemy klientom oceniamy na poziomie 99,9%, czyli pozwalamy sobie, aby jedna przesyłka na tysiąc mogła zawierać błąd. Systemy informatyczne oraz kontroli jakości, które wprowadzamy, powodują że wskaźniki jakości mamy bardzo wysokie. Szczycimy się tym, że z jakością i terminowością nie mamy żadnych problemów. Poza tymi dwoma zagadnieniami możemy pochwalić się także bardzo dużą elastycznością w przygotowaniu infrastruktury magazynowej. Klienci bardzo często rozbudowują całą ofertę produktową, w związku z czym możemy zacząć od 3000 produktów, by za chwilę

mieć 5000. W momencie, w którym sezony nakładają się na siebie, ilość tych produktów szybko rośnie.

Pracujemy zarówno z dużymi, jak i małymi sklepami. Gdy widzimy potencjał rozpoczynamy współpracę, bez względu na miesięczną ilość zleceń tego przedsiębiorstwa. Takie tematy również nas interesują, pod warunkiem, że widzimy perspektywę rozwoju i przyrostu. Dynamizm w przyroście jest ogromny, jeśli wszystko jest dobrze połączone – stosuje się właściwe narzędzia marketingowe, odpowiednio pozycjonuje sklep, dba o jakość, systemy płatności oraz obsługę klienta. Wtedy sklep w naturalny sposób bardzo szybko się rozwija.



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

**CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA**

**Chcesz podnieść swoje kwalifikacje zawodowe?  
Zapraszamy na bezpłatne, profesjonalne szkolenia dla  
przedsiębiorców i pracowników sektora MMŚP branży logistyka  
W ramach projektu**

## „Akademia Kompetencji Proekologicznych dla Logistyki”

oferujemy szkolenia do wyboru:

- Proekologiczne rozwiązania w zakresie korzystania z odnawialnych źródeł energii w logistyce
- Proekologiczne rozwiązania w zakresie przetwarzania odpadów w logistyce
- Proekologiczne rozwiązania w zakresie oszczędzania energii w logistyce

Oraz:

- doradztwo indywidualne - Społeczna Odpowiedzialność Biznesu (CSR)
- doradztwo grupowe – Inicjatywy Klastrowe

W projekcie mogą wziąć udział pracownicy:

- przedsiębiorstw branży Transport i Gospodarka Magazynowa, posiadających jednostkę organizacyjną na terenie woj. mazowieckiego.
- sektora mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw
- osoby, których pracodawca może skorzystać z pomocy de minimis

Szkolenia będą organizowane w 3 trybach do wyboru: dziennym, wieczorowym lub weekendowym, w miejscowości dogodnej dla uczestników na terenie woj. mazowieckiego.

**Zapewniamy wyżywienie, materiały szkoleniowe, zaświadczenie o ukończeniu szkolenia**

Do udziału w projekcie szczególnie zachęcamy Panie, osoby z wykształceniem średnim i poniżej średniego, członków kadry zarządzającej.

### Kontakt

**Biuro projektu:**  
TERRA Szkolenia i Doradztwo Przemysław Omiecznyński  
Ul. Broni 4, lok. 20, 26-610 Radom  
Tel. kom. 511 944 968  
e-mail: [akademia@terra-szkolenia.pl](mailto:akademia@terra-szkolenia.pl)  
[www.kompetencje-proekologiczne.pl](http://www.kompetencje-proekologiczne.pl)



**Jakie wyzwania stoją przed firmami logistycznymi przy obsłudze sieci? Jak to się zmienia wraz z upływem czasu? Jak to będzie wyglądało w przyszłości?**

Ujmując to jak najkrócej – duża ilość towarów i jak najszybsza obsługa. A jak to się zmienia w czasie? Jeszcze więcej i jeszcze szybciej. Tak to jest, że ten czas, który mamy



na przygotowania jest coraz krótszy i stale musimy pracować nad tym, aby nasza wydajność była jeszcze wyższa. Dzieje się tak, ponieważ firmy mocno optymalizują swój zaangażowany kapitał, w związku z czym dąży się do tego, aby towar, który wchodzi do magazynu trafiał od razu do sieci i był sprzedany, a nie magazynowany. Koszt magazynowania jest wysoki, dlatego ważne jest, aby wszystkie procesy wejścia i wyjścia były dobrze zaplanowane, ale również, aby ostatecznie nie zostawić sieci bez towaru.

**Czy firma jest zaangażowana w obsługę zwrotów? Czy to się opłaca?**

Tak, oczywiście, jest to stały element obsługi przy każdym projekcie. Wszyscy chcą, aby zwroty były jak najmniejsze, a to zależy zazwyczaj od jakości produktów jakie oferują klienci, od naszej jakości

obsługi, ale również od źle dobranego rozmiaru ubrania przez klienta. Ważne jest to, że w e-commerce klient ma prawo do rozwiązania umowy kupna w przeciągu 10 dni od dokonania zakupu, w związku z czym nie musi podawać powodu, ani się tłumaczyć dlaczego chce dokonać zwrotu. W e-commerce zwroty zależą od klientów – są tacy, u których ich odsetek wynosi 0,5%, u innych nieco więcej. Im bardziej świadomy dokonywanego zakupu jest klient, tym poziom zwrotów jest mniejszy.

**Dlaczego wysyłając towar do sieci warto korzystać z obsługi operatora logistycznego? Kto i w jakim momencie na tym zyskuje?**

To jest główne przesłanie outsourcingu – aby klient koncentrował się na swoim biz-



na firmie zewnętrznej, niż byłoby to możliwe w przypadku działu wewnątrz własnego przedsiębiorstwa.

**Co daje przewagę konkurencyjną na tym rynku?**

Zdecydowanie jakości, stałe dostarczanie nowych rozwiązań, bardzo dobre systemy

**Naszą mocną stroną jest to, że potrafimy obsługiwać dwa rodzaje działalności i połączyć ze sobą te dwa elementy. Co ważne, mamy bardzo wysoką jakość i jesteśmy elastyczni.**

nesie, na tym, aby stworzyć dobrą kolekcję i wyprodukować ją na czas, a całą logistyczną obsługę sklepu niech zostawi operatorowi logistycznemu. Zawsze mówimy naszym klientom, aby skupili się na tym, co robią najlepiej, a nam oddali część logistyczną – wtedy nie będą musieli martwić się o to, czy wybrany towar dotarł do klienta czy nie. Kto i w jakim momencie na tym zyskuje? Klient dzięki temu, że posiada operatora logistycznego może ulepszać swoje produkty, nie ma na głowie skomplikowanego procesu logistycznego, a także łatwiej jest mu wyegzekwować pewne wymogi i standardy

informatyczne i to, że doskonale łączymy dwa elementy: kompleksową obsługę logistyczną e-commerce oraz sieci. Naszą mocną stroną jest to, że potrafimy obsługiwać dwa rodzaje działalności i połączyć ze sobą te dwa elementy. Co ważne, mamy bardzo wysoką jakość i jesteśmy elastyczni. Oferowane przez nas rozwiązania informatyczne są tworzone indywidualnie, dedykowane klientowi. Praktycznie żaden realizowany przez nas projekt nie jest taki sam. Jest to z jednej strony trudniejsze zadanie z naszego punktu widzenia, bo musimy się bardziej dopasowywać, ale tym samym nie narzucamy klientowi standardów i dostarczamy mu takie rozwiązanie, jakiego potrzebuje. Co więcej, jeśli chce zmienić to rozwiązanie z jakichś powodów, my jesteśmy w stanie je zmodyfikować i dopasować do nowych potrzeb. Nasze narzędzia działają jak puzzle, można je szybko zmieniać i modyfikować. Najistotniejsze jest to, że bardzo szybko dostosowujemy infrastrukturę i w krótkim czasie możemy zaadaptować się do nowych warunków w miarę wzrostu i rozwoju biznesu klienta. W przypadku wielu firm dość typowym problemem jest „choroba wieku dziecięcego”, gdzie przez pierwsze tygodnie, a czasem nawet miesiące funkcjonowania nowego rozwiązania, nie wszystko działa tak, jak powinno, pojawiają się problemy i liczne niedociągnięcia. W naszym wpadku, takiej „choroby” udaje się przy wdrożeniach uniknąć. ◀

**Rozmawiała Elżbieta Haber**



*Klienci bardzo często rozbudowują ofertę produktową, w związku z czym możemy zaczynać od 3000 produktów, by za chwilę mieć 5000. W momencie, w którym sezony nakładają się na siebie ilość tych produktów szybko rośnie.*

# Gwiazdkowy prezent od TimoCom



Święta Bożego Narodzenia to czas, w którym chcemy się dzielić tym, co najlepsze. Z tej okazji mamy dla Państwa prezent w postaci bezpłatnej aplikacji barometru transportowego na iPhone i Androida. Barometr transportowy TimoCom pozwoli Wam szybciej reagować na wahania na europejskim rynku transportowym, lepiej planować i negocjować warunki zleceń.

W celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji, prosimy o kontakt pod numerem telefonu: +800 10 20 30 90\* lub zapraszamy na naszą stronę internetową [www.timocom.com/transportbarometer-app](http://www.timocom.com/transportbarometer-app).

**Wszystkim osobom związanym z branżą TSL życzymy spokojnych Świąt, a w Nowym Roku zrealizowania założonych celów.**

 **Jesteś już naszym fanem?**

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

# Odliczając do miliona

O potęgze nowoczesnych rozwiązań magazynowych najlepiej mówią liczby. Magazyn centralny polskiego producenta odzieży, spółki LPP ma możliwość realizacji do 400 tys. wydań produktów dziennie. Ciągły rozwój sieci sprzedaży wymusił zmiany w logistyce, a po otwarciu drugiego centrum dystrybucyjnego LPP będzie w stanie obsługiwać do miliona sztuk odzieży każdego dnia.

Spółka LPP jest dziś właścicielem sieci detalicznej liczącej grubo ponad 1000 salonów sprzedaży pięciu marek: Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay. Pod obecną nazwą firma działa od 1995 r., a od 2001 r. jest obecna na

alizowano sprzedaż towarów na kwotę 3,2 mld zł i wypracowano ponad 350 mln zł zysku netto. Rozbudowie uległa sieć sprzedaży – łączną powierzchnię sklepów zwiększono o 90 tys. m<sup>2</sup>, czyli o ponad jedną czwartą. Na rok 2013 zaplanowano

nieefektywne. Nowy obiekt szybko stał się strategiczną lokalizacją, odpowiadającą za zaopatrzenie całej sieci sklepów. Centrum dystrybucyjne ma powierzchnię 30,6 tys. m<sup>2</sup> i jest magazynem wysokiego składowania (na wysokości do 15 metrów). Zatrudnienie znajduje tu ok. 250 osób. Planując rozwój logistyki rozważano możliwość skorzystania z outsourcingu, ostatecznie jednak zdecydowano się na logistykę realizowaną własnymi siłami.

Jak działa model biznesowy zaproponowany przez LPP? Projekty nowych kolekcji powstają w Gdańsku, w centrali firmy. Materiały, dodatki, sposób pakowania i transportu – te wszystkie decyzje podejmowane są w Polsce. Produkcja zlecana jest firmom azjatyckim, dysponującym odpowiednimi maszynami i technologią. Sam proces produkcji nadzorują pracownicy LPP za pośrednictwem biura w Szanghaju. Część produkcji trafia także do krajowych firm. Dystrybucja realizowana jest przede wszystkim za pośrednictwem własnych sklepów firmowych, lokalizowanych w centrach handlowych. Lokalizacja sklepów w sieciach handlowych oznacza duże możliwości przyciągania klientów i ograniczenia dla logistyki związane ze sposobem realizacji dostaw i skromnym zapleczem magazynowym samych sklepów. Kolejne lata wpływają w firmie pod znakiem ciągłego rozwoju, nic zatem dziwnego, że także i kwestiom logistycznym poświęca się sporo uwagi. Efektem jest decyzja o modernizacji zaplecza magazynowego i budowie nowego magazynu. Realizację nowego, drugiego centrum logistycznego zaplanowano na lata 2013-2015, a po jej zakończeniu LPP zyska kolejne 35 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej. Całkowita wartość projektu to ok. 170 mln zł, a dzięki tej inwestycji spółka będzie mogła spokojnie rozwijać się przez następne kilka lat, nie martwiąc się o wydajność zaplecza dystrybucyjnego. Dotychczasowy magazyn pozwala na realizację do 400 tys. wydań dziennie, dzięki nowej inwestycji efektywność systemu logistycznego

## Lokalizacja sklepów w sieciach handlowych oznacza duże możliwości przyciągania klientów i ograniczenia dla logistyki związane ze sposobem realizacji dostaw i skromnym zapleczem magazynowym samych sklepów.

warszawskiej giełdzie. Ostatnie półtorej dekady dla LPP oznaczało gwałtowną ekspansję – zarówno rozwój marek, jak i sieci sprzedaży w kraju i za granicą. Ekspan-

kolejne wzrosty liczby sklepów, których do końca roku ma być łącznie ponad 1300. W 2013 r. zadebiutowały punkty sprzedaży z logo kolejnej marki – Sinsay.



Sorter pozwala na szybsze dzielenie produktów na poszczególne zamówienia

sja ta rozpoczęła się od marek Reserved i Cropp Town. W 2007 r. spółka osiągnęła sprzedaż przekraczającą miliard złotych, w kolejnych latach prezentując trzecią markę własną – Esotiq. Przejęto także spółkę Artman, w efekcie czego w 2009 r. do LPP dołączyły brandy House i Mohito. Rok 2012 był dla LPP rekordowy – zre-

### Rozwój znaczy wzrost wydajności

Centralnym punktem sieci dystrybucyjnej LPP jest magazyn w Pruszczu Gdańskim. Budowę obiektu zakończono w latach 2007-2008. Wcześniej za logistykę sieci odpowiadało kilka różnych punktów, co było ekonomicznie i organizacyjnie

LPP wzrosło 2,5-krotnie, do maksymalnie miliona sztuk odzieży dziennie.

## Nowy magazyn – nowy system

Sercem centrum dystrybucyjnego w Pruszczu Gdańskim jest system PSIlwms, dostarczony przez PSI Polska. Kwestiom informatycznym nie bez powodu poświęca się w LPP wiele uwagi. Cykl sprzedaży produktów nie przekracza tu zwykle sześciu tygodni, co wymaga szybkiej i sprawnej obsługi logistycznej. Informacja o poziomie sprzedaży codziennie zbierana jest ze sklepów, co daje możliwość szybkiej reakcji i uzupełnienia w sklepach konkretnych asortymentów. Zamówienia towarów generowane są w systemie ERP i trafiają do WMS, który zajmuje się dalszym ciągiem realizacji zamówienia. Na poziomie kompletacji zdecydowano się na grupowanie zamówień, co pozwala na szybsze wydawanie z magazynu pełnych palet, na bazie których przygotowywane są wysyłki do konkretnych sklepów. Czasem kompletacja schodzi do poziomu pojedynczych jednostek, które przechowywane są na półkach, ale także obecne w systemie WMS. Standardem są tu kody kreskowe i terminale radiowe. Wykorzystuje się także sorter, który pozwala na szybsze dzielenie produktów na poszczególne zamówienia. Obieg papierowych dokumentów został wyeliminowany.

Wraz z budową nowego, drugiego centrum dystrybucyjnego pojawia się wyzwanie związane z integracją starego systemu WMS z nowym. Nowy obiekt magazynowy LPP korzystać będzie z systemu informatycznego PSIlwms, a system, podobnie jak wcześniejszą instalację, dostarczy PSI Polska. Zdecydowano się na znane już rozwiązanie, bazując m.in.



Nowy obiekt magazynowy LPP korzystać będzie z systemu informatycznego PSIlwms, a system, podobnie jak wcześniejszą instalację, dostarczy PSI Polska

na dobrych doświadczeniach z eksploatacji systemu. – Jednym z ważniejszych powodów było dla nas to, że od kilku lat obsługuje on całe Centrum Dystrybucyjne LPP, więc znamy bardzo dobrze jego możliwości. Do oprogramowania nie mamy zastrzeżeń, spełnia ono nasze wymagania. Jesteśmy zadowoleni także ze współpracy z firmą PSI – to ważne, ponieważ wprowadzamy w systemie WMS dużo zmian, modyfikacji, wymyślamy nowe funkcjonalności pod nasze potrzeby. PSI dzięki

nowe procesy, które powstaną w nowym Centrum Dystrybucyjnym – mówi Stanisław Dreliszak, dyrektor Działu Logistyki w LPP S.A. – LPP to bardzo ważny klient dla naszej firmy. Z uwagi na ciągły rozwój i optymalizację procesów LPP wymagających dostosowywania systemu WMS, w naszej firmie mamy od lat dedykowany zespół do współpracy. Zapewnia to klientowi szybką reakcję na potrzeby zmian oraz ułatwia komunikację – dodaje Piotr Picyk, dyrektor sprzedaży w PSI Polska.

## Zamówienia towarów generowane są w systemie ERP i trafiają do WMS, który zajmuje się dalszym ciągiem realizacji zamówienia.

swojej wiedzy informatycznej, znajomości programu i naszych procesów logistycznych w Centrum, wprowadza te zmiany do systemu WMS. Na rynku polskim nie ma zbyt wielu dobrych systemów WMS do tak skomplikowanych procesów, jakie występują w naszej firmie. System WMS firmy PSI według nas obsługuje wszystkie

Ciekawym elementem nowego wdrożenia będzie koordynacja działań pomiędzy obydwoma centrami dystrybucji. W oprogramowaniu obsługującym magazyn (już istniejącym) firma PSI dokona modyfikacji procesów, co pozwoli na współpracę obu instalacji. Docelowo, całością zadań zarządzać będzie jeden, spójny system informatyczny. Wraz z nowym centrum dystrybucyjnym WMS wzbogacony zostanie o dodatkowe funkcje, wynikające z nowych rozwiązań technicznych. – Będziemy pracowali na najnowszej wersji systemu PSIlwms. Istniejące rozwiązania będą w niektórych częściach modyfikowane pod nowe procesy, pojawią się również zupełnie nowe rozwiązania. W nowym systemie chcemy inaczej zorganizować przyjęcia, wprowadzamy nowy obszar magazynu automatycznego mini load do magazynowania kartonów, pojawi się nowy sorter typu cross belt sorter, zmienimy również obszar wysyłki wprowadzając sorter wysyłkowy w tym obszarze. System WMS będzie zarządzał obecnymi procesami, jak i wszystkimi nowymi, które będą wprowadzone w nowym Centrum Dystrybucyjnym – podsumowuje Stanisław Dreliszak. ◀

Marcin Jurczak



Dotychczasowy magazyn pozwala na realizację do 400 tys. wydań dziennie, dzięki nowej inwestycji efektywność systemu logistycznego LPP wzrosła 2,5-krotnie, do maksymalnie miliona sztuk odzieży dziennie

# Z automotive czerpiemy najlepsze praktyki

Logistyka sieci handlowych to specyficzne wyzwanie, którego nie każdy operator chce się podjąć. Cóż, wielu produktom trzeba zapewnić kontrolowaną temperaturę, inne wymagają konfekcjonowania, a dostawy muszą trafić w okna czasowe. Jak dużym wyzwaniem jest logistyczna obsługa tych sieci? Co jest tutaj najważniejsze, a co jest wyzwaniem? Na te i podobne pytania, Elżbiecie Haber z TSL biznes, odpowiada Aleksander Zacirka, dyrektor transportu i magazynowania GEFCO Polska.

## Czy logistyka sieci handlowych jest wyzwaniem?

Tak i to sporym. Szczególnie w dwóch wymiarach, tj. jakości obsługi ze szcze-

systemy IT oraz platformy logistyczne. Dodatkowo, prawie zawsze klienci mają specyficzne wymagania, które należy spełnić, jak np. *layout* etykiety, informacje w niej zawarte, struktura EDI,

## Przewagę konkurencyjną daje przede wszystkim umiejętność dopasowania się do konkretnych wymagań klientów oraz umiejętność reagowania na ich potrzeby.

gólnym uwzględnieniem terminowości i zachowania okien czasowych oraz możliwości pokrycia zasięgu geograficznego kraju. Wyzwania te wiążą się z dużymi wydatkami na infrastrukturę,

itp. Po stronie operacji magazynowych wiąże się to z wymaganiami specjalnego *pickingu*, np. dotyczące układania SKU na palecie w popularnie nazywane „kanapki” lub też inne konfiguracje.



**Aleksander Zacirka,**

dyrektor transportu i magazynowania  
GEFCO Polska

Dla asortymentu wymagającego temperatury kontrolowanej należy zapewnić ciągłość łańcucha chłodniczego z możliwością dokumentacji, a dla asortymentów żywnościowych np. trąbkę numeru LOT po numerze SSCC. Można by tak jeszcze długo wymieniać. Te specyficzne wymagania powodują, że nie wszyscy



operatorzy mogą sobie poradzić z tym wyzwaniem.

**Jakie rozwiązania informatyczne wspomagają tę obsługę (czy są to rozwiązania specjalne, szyte na miarę sieci)?**

Chodzi szczególnie o możliwości zarządzania poprzez systemy WMS i TMS. Pierwszy z nich daje możliwości optymalizacji ścieżek pickingowych, pikowanie po tzw. falach, zarządzanie asortymentem na poziomie SSCC, pełną kontrolę numerów LOT czy też możliwości *copackingu*. Coraz częściej stosuje się także rozwiązania *pick to voice* lub *pick to light*, szczególnie w branży kosmetycznej. Systemy TMS to przede wszystkim skanowanie palet, automatyczny EDI oraz status online.

**Czy często Państwa firma świadczy usługi dodatkowe jak np. konfekcjonowanie lub inne?**

GEFCO to dostawca usług dla całego łańcucha dostaw, zarówno dla branży automotive, jak i wielu innych, w tym FMCG. Spędziliśmy sporo czasu na kompletacji naszego zespołu i udało się nam to znakomicie. Mamy ekspertów z wielu dziedzin, w tym od *copackingu* oraz innych usług o wartości dodanej.

**Czy obsługa sieci to core business dla Państwa firmy?**

Nadal naszą wiodącą działalnością pozostaje branża automotive, ale to z niej czerpiemy najlepsze praktyki oraz rozwiązania dla innych, mniej lub bardziej pokrewnych, w tym również do obsługi sieci.

**Czy obsługujecie również ofertę e-commerce? Na czym polega jej specyfika?**

Tak, firma GEFCO obsługuje również i tę dynamicznie rozwijającą się dziedzinę. Prowadzimy magazyn i dystrybucję dla firmy z branży budowlanej. Także i tutaj istnieją spore wyzwania. Największym z nich jest bardzo duża nierównomierność i losowość popytu. Wiąże się to oczywiście z dużą niestabilnością operacji, a tym samym z dużymi kosztami zmiennymi. Dodatkowo są inne wymiary tych wahań, jak trudności w zachowaniu jakości, ciągła presja czasu. Z punktu widzenia transportu i dystrybucji wyzwaniem jest geograficzne pokrycie kraju, przecież klientem może być statystyczny Kowalski mieszkający na granicy z Niemcami lub Ukrainą.

**Jakie przed firmami logistycznymi stoją wyzwania przy obsłudze sieci? Jak to się zmienia wraz z upływem czasu i jak to będzie wyglądało w przyszłości?**

Wszystko wskazuje na to, że będziemy obserwować ciągłą presję kosztową przy

podejmuje tej obsługi. Czy się to opłaca? Wszystko zależy od rzetelnej kalkulacji kosztów i tym samym ostatecznych warunków handlowych.

**Co daje przewagę konkurencyjną na tym rynku?**

**Wszystko wskazuje na to, że będziemy obserwować ciągłą presję kosztową przy jednoczesnej poprawie jakości obsługi operacyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem skracania czasu i łańcuchów dostaw.**

jednoczesnej poprawie jakości obsługi operacyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem skracania czasu i łańcuchów dostaw.

Przede wszystkim umiejętność dopasowania się do konkretnych wymagań klientów oraz umiejętność reagowania



Innym trendem jest oddawanie całości obsługi, zarówno magazynu, jak i dystrybucji w „ręce” jednego operatora, natomiast

na ich potrzeby. Operacje, które jeszcze wczoraj były nowoczesne, dzisiaj są już standardem, a jutro mogą okazać się

**Logistyka sieci handlowych szczególnie dużym wyzwaniem jest w dwóch wymiarach – jakości obsługi ze szczególnym uwzględnieniem terminowości i zachowania okien czasowych oraz możliwości pokrycia zasięgu geograficznego kraju.**

związane jest to także ze strategią operacyjną danej sieci.

**Czy firma jest zaangażowana w obsługę zwrotów? Czy to się opłaca?**

Jest to jedna z usług, którą operator musi zawsze świadczyć dla każdej sieci, jeśli się

wręcz archaiczne. Dodatkowo, ten rynek wiąże się z olbrzymią dynamiką powiązaną z dużą konkurencją pomiędzy naszymi klientami. Operator logistyczny jest elementem tej gry, dlatego jego podejście i partnerstwo z klientem stanowią dla niego jedno ze źródeł przewagi konkurencyjnej. ◀

# Znaczenie systemów informatycznych we współpracy z sieciami

XXI w. charakteryzuje się dynamicznym rozwojem sieci handlowych. Ich ekspansja dostrzegana jest przez producentów, którzy związani z tym potencjał chcą wykorzystać jak najlepiej.

Dostawcy liczą na osiągnięcie maksymalnych zysków i na uzyskanie silnej, stabilnej pozycji na rynku. Z kolei współczesny klient to odbiorca wymagający, o dużej świadomości i znajomości rynku. Dlatego obsługa logistyczna sieci handlowych to duże wyzwanie, ale też ogromne możliwości. W sprostaniu temu zadaniu pomagają rozbudowany system informatyczny.



Sieci handlowe coraz bardziej umacniają pozycję na rynku, zwiększają swoje wymagania i stają się strategicznym klientem dla dostawców. Aby sprostać wyzwaniom i uniknąć konsekwencji związanych z nieterminową i niepełną realizacją dostaw, a w następstwie brakami na półkach i utraconą sprzedażą, firmy muszą posiadać bardzo dobrze rozwinięty łańcuch logistyczny i odpowiednie narzędzia. Zbudowanie zaplecza logistycznego na bardzo wysokim poziomie związane jest z ogromnymi kosztami, dlatego warto skorzystać z usług firm outsourcingowych. Podmioty korzystające z nich osiągają duże korzyści związane z ograniczeniem kosztów prowadzenia działalności, a zaoszczędzone zasoby mogą przeznaczyć na swoją podstawową działalność, na której chcą się koncentrować.

Opierając się na doświadczeniu Colian Logistic, firmy która oferuje kompleksowe usługi w zakresie magazynowania, obsługi klienta i transportu, chcemy pokazać, że obsługa sieci na bardzo wysokim poziomie jest możliwa. Pomimo dużych wymagań ze strony klienta siecio-



wego można zapewnić dostępność i terminowość na oczekiwanym poziomie, a nieprzyjemne konsekwencje ograniczyć do minimum. Potrzebnych jest wiele elementów, a m.in. są to: dobrze rozwinięty system informatyczny, wykwalifikowany zespół, najnowocześniejsze narzędzia



pracy i umiejętność korzystania z nich. Wtedy współpraca z sieciami staje się z roku na rok coraz lepsza.

## Wykorzystać elektroniczną wymianę danych

Początek łańcucha logistycznego to wspólna praca nad planowaniem sprzedaży, promocji i zarządzaniem zapasami. Kolejnym elementem jest przesyłanie zamówień. Sieci handlowe coraz częściej współpracując z dostawcami w zakresie zamawiania towaru korzystają z zewnętrznych platform, za pośrednictwem których wysyłają zamówienia. Dział Obsługi Klienta firmy Colian Logistic posiada rozbudowany system informatyczny pozwalający na transport zamówienia z sieci bezpośrednio do systemu komputerowego dostawcy, co znacznie skraca czas realizacji zamówień. System umożliwia również bieżące monitorowanie dostępności towaru, a w przypadku wystąpienia braku, natychmiastową

reakcję. Dzięki temu można uzyskać wysoki poziom obsługi klienta.

Colian Logistic korzysta z elektronicznej wymiany danych, która skraca czas obiegu dokumentu oraz eliminuje ryzyko jego zaginięcia. E-faktura w ciągu kilkunastu minut wpada do aplikacji partnera sieciowego. Klient otrzymując fakturę w dniu dostawy jest zobligowany do terminowego uregulowania płatności. Elektroniczne przesyłanie korekt pozwala na sprawne odliczenie podatku VAT od skorygowanych faktur, w związku z ich elektronicznym potwierdzeniem. Wpływa to także na zmniejszenie kosztów związanych z wydrukiem papierowym oraz eksploatacją urządzenia drukującego. Poza korzyściami wymiernymi bardzo duże znaczenie mają również korzyści ekologiczne związane z ochroną środowiska.

Rozwój przemysłu i cywilizacji doprowadza do ciągłego ograniczania zasobów leśnych, zanieczyszczeń środowiska, a konsekwencją tego jest globalne ocieplenie i skurczenie się terenów zielonych Ziemi. Coraz częściej pojawiają się na całym świecie anomalie w zjawiskach atmosferycznych, a wiele gatunków roślin i zwierząt stoi przed widmem zagłady. Dlatego wszelkie działania na rzecz ochrony środowiska mają ogromne znaczenie i powinny stanowić jeden z najważniejszych aspektów w prowadzeniu przedsiębiorstwa.

Dobrze rozwinięty system operacyjny umożliwi również nadzór nad zachowaniem pozostałych warunków zapisanych w umowie, jak termin przydatności do spożycia przy wysyłce produktów spożywczych.

## Właściwe przechowywanie towaru

Duże znaczenie ma również właściwe przechowywanie towaru. W praktyce oznacza

to, że magazyny muszą być wyposażone w odpowiednie instrumenty.

W Colian Logistic są to:

- ▶ system monitoringu temperatury i wilgotności,
- ▶ systemy przeciwpożarowe,
- ▶ systemy monitorujące i alarmowe nadzorowane przez całodobową służbę ochrony,
- ▶ systemy zasilania alternatywnego (agregaty prądowórcze),
- ▶ nowoczesny transport wewnętrzny,
- ▶ regałowy system wysokiego składowania,
- ▶ zintegrowany układ wentylacyjno-klimatyzacyjny,
- ▶ zautomatyzowane rampy załadunkowo-rozładunkowe wyposażone w kurtyny powietrza.

do dobrej trafności prognoz sprzedaży oraz odpowiednio zarządzać zapasami wyrobów gotowych.

W celu uzupełnienia identyfikacji swoich produktów, firma stosuje standardowe etykiety logistyczne zgodne ze standardami GS1. System EAN wykorzystywany jest do identyfikacji towarów znajdujących się w handlu hurtowym i detalicznym i daje możliwość oznaczenia danego rodzaju towaru trzynastocyfrowym lub ośmiocyfrowym numerem identyfikacyjnym, który jest umieszczany na małych opakowaniach. Oprócz tych dwóch podstawowych kodów, EAN -13 i EAN - 8, spółka wykorzystuje także kod EAN - 128, który umożliwia zawarcie w numerze kodowym dodatkowych informacji (numer serii,

komunikat EDI „Awizo wysyłki”, który oprócz SSCC zawiera informację o wartości przesyłki (numery EAN), ilości towaru oraz ostatecznym miejscu dostawy. Awizo jest porównywane ze złożonym zamówieniem i przekazywane do bazy danych. Dzięki wykorzystaniu systemu EDI znacznie można zredukować koszty opracowania zamówień i ograniczyć liczbę popełnianych błędów.

Dobry system klasy WMS zapewnia odpowiednią efektywność i skracza czas realizacji zamówień, a także poprzez skanowanie minimalizuje ilość popełnianych błędów, a co za tym idzie, ogranicza ilości reklamacji.

### Ostatnie ogniwo

W łańcuchu logistycznym jest nim transport. Firma Colian Logistic zwraca szczególną uwagę na specyfikę przewożonych wyrobów, np. produkty spożywcze przewożone są tylko naczeпами izotermicznymi lub chłodniczymi. Nasze środki transportu są zabezpieczane plombami numerycznymi w drodze do klienta,

## Chcąc osiągnąć wysoki poziom realizacji zamówień należy dążyć do dobrej trafności prognoz sprzedaży oraz odpowiednio zarządzać zapasami wyrobów gotowych.

Przechowywanie produktów odbywa się w magazynie wysokiego składowania. Obiekt posiada ok. 14 tys. miejsc paletowych, przy czym 11 tys. to miejsca wydzielone do przechowywania wyrobów cukierniczych, a ok. 3 tys. – przeznaczonych jest dla wyrobów innych grup asortymentowych. Magazyn centralny posiada instalację wentylacji mechanicznej pozwalającej na przechowywanie wyrobów spożywczych w temperaturze kontrolowanej od 12 do 18° C. Praca w magazynie zarządzana jest w module WM w systemie SAP. Oznacza to, że proces przyjęcia, kompletacji, wydania i kontrola zapasów odbywają się bezpośrednio w systemie informatycznym zleceniodawcy. Pracownicy wyposażeni są w terminale i skanery z komunikacją bezprzewodową, przeznaczone do pracy w przemysłowych warunkach.

Zapasy w magazynie centralnym utrzymywane są w jednym miejscu, co pozwala na lepsze zarządzanie nimi. Jedno miejsce składowania zapasu pozwala na realizowanie dla klienta jednej, zróżnicowanej towarowo dostawy, mimo iż poszczególne towary zostały wyprodukowane w różnych miejscach.

### Wykorzystując etykiety

Dzięki odpowiedniemu poziomowi zapasów firma jest w stanie zaspokoić potrzeby klientów i dostarczyć im wskazaną ilość towarów w odpowiednie miejsce, w odpowiednim czasie. Chcąc osiągnąć wysoki poziom realizacji zamówień należy dążyć

data produkcji, partia, termin ważności, nr palety itp.) według ściśle określonych zasad. Każda jednostka logistyczna posiada Seryjny Numer Jednostki Wysyłkowej (Serial Shipping Container Code – SSCC). Etykiety logistyczne drukowane są na termo-transferowej drukarce kodów kreskowych, m.in. Zebra ZM600. Drukarki tego typu zapewniają rozbudowane opcje komunikacji przez interfejs umożliwiający jednocześnie wykorzystywanie połączeń równoległych i sieciowych.



Drukarka Zebra ZM400 i ZM600

Terminal radiowe

Kod EAN - 128 jest nadawany tylko raz i identyfikuje jednostkę przez cały czas jej trwania. Dostawca, po otrzymaniu zamówienia od swojego odbiorcy, kompletuje zamówiony towar, tworzy jednostkę logistyczną i oznacza ją etykietą zawierającą SSCC. Dalej dostawca wysyła do odbiorcy

a warunki załadunkowe są monitorowane. Systemy klasy TMS pozwalają na lepsze planowanie transportu, tras, kosztów a jednocześnie dają możliwość elastycznego dostosowania się do okien czasowych awizacji w sieciach handlowych.

Na zakończenie należy podkreślić, że Firma Colian Logistic jako uzupełnienie działalności operacyjnej wprowadziła szereg działań analitycznych, które wykorzystuje w procesie logistycznym. Są to różnego rodzaju raporty, zestawienia, wskaźniki, na podstawie których wyciągane są wnioski na przyszłość i ulepszone istniejące procesy.

Colian Logistic jako firma outsourcingowa stawia sobie jako cel nadrzędny osiągnięcie maksymalnej satysfakcji klientów naszych zleceniodawców. Wykorzystywane w firmie wskaźniki potwierdzają, że założony cel jest możliwy do osiągnięcia. ◀

**Anna Wielińska,  
Alina Rokosz,  
Anna Kwiatkowska**

# Dla sieci sprzedających towary FMCG

Sieci handlowe są obecnie najważniejszym kanałem dystrybucji dla towarów FMCG i nie tylko. Biorąc pod uwagę ich siłę sprzedażową dostawcy zabiegają o współpracę z nimi.

W większości przypadków, ze względu na skalę działania, sieci bardzo ściśle określają zasady przygotowania i dostawy towarów od swoich kontrahentów, a sama obsługa logistyczna projektów związanych z dostawami do magazynów centralnych, hipermarketów lub sklepów w centrach handlowych jest złożona. Dlatego też dostawcy, w celu zapewnienia niezawodnej obsługi

z nimi. Bardzo ważne jest także wsparcie systemów informatycznych przy przygotowaniu oraz realizacji dostaw do odbiorców z tego segmentu rynku. Począwszy od przygotowania w magazynie towaru zgodnie z wymaganiami konkretnych sieci, a skończywszy na dostawach na określone godziny, cały proces jest przez nas monitorowany, a jego poszczególne etapy rejestrowane są w systemach.

Biorąc pod uwagę skalę naszej działalności i obsługę wielu dostawców, a także współpracę z samymi sieciami, możemy zaoferować klientom sprawne przygotowanie w naszych magazynach towaru dla każdej z działających w Polsce sieci sprzedających towary FMCG. Następnie realizujemy ich dostawę zarówno do magazynów centralnych, hipermarketów, czy sklepów w galeriach handlowych, w naszych, ustalonych z odbiorcami oknach czasowych. Obsługa magazynowa czy transportowa, zarówno dostawców jak i samych sieci, pozwala na generowanie przez nas w wielu obszarach efektów synergii. Przekłada się to bezpo-

dla dużej sieci spożywczej, przyjmujemy do naszego magazynu dostawy od dostawców zagranicznych, część towarów zaoferujemy w polskiej etykiety, konsolidujemy je na poszczególne centra dystrybucyjne sieci i dostarczamy w ustalonym terminie.



Jarosław Utko

## W pojemnikach transportowych

Warto również podkreślić, że obsługa sieci to nie tylko dostawy do centrów dystrybucyjnych i hipermarketów. Często sklepy odbiorców sieciowych, szczególnie z branży drogerijnej czy tekstylnej i wielu innych, mieszczą się w galeriach lub na ulicach handlowych. Specyfika obsługi tych odbiorców wymaga często przygoto-



tej ważnej części swoich odbiorców, bardzo często decydują się na współpracę z operatorem logistycznym.

## Korzystać z doświadczenia

Pekaes obsługuje projekty związane zarówno z obsługą magazynową i transportem towarów dostawców do sieci, jak również współpracuje z sieciami realizując na ich zlecenie usługi logistyczne. Nasi klienci mogą korzystać z doświadczenia jakie mamy przy obsłudze sieci oraz naszych kontaktów handlowych i operacyjnych wypracowanych przy współpracy

**Obsługa magazynowa i transportowa, zarówno dostawców jak i samych sieci, pozwala na generowanie w wielu obszarach efektów synergii. Przekłada się to bezpośrednio na zapewnienie klientom i ich odbiorcom wysokiej jakości obsługi oraz na redukcję kosztów współpracy z sieciami.**

średnio na zapewnienie klientom i ich odbiorcom wysokiej jakości obsługi oraz redukcji kosztów współpracy z sieciami.

Pekaes obecnie realizuje kilka projektów dla samych sieci. W jednym z nich,

wania dostaw w pojemnikach transportowych umożliwiających wjazd z towarem do sklepów, dostawę w ściśle określonych godzinach, czy obsługę zwrotów towarowych oraz obrót pojemnikami transportowymi. PEKAES ma podpisaną umowę np. z siecią tekstylną, gdzie z magazynu centralnego obsługującego całą Europę, dostarczamy towar do wszystkich sklepów w Polsce. Zapewniamy także sprawną obsługę zwrotów oraz obrót wózkami transportowymi. W innym projekcie realizujemy dostawy z magazynu centralnego sieci w Polsce do prawie 200 sklepów. Obecnie przygotowujemy się do przejęcia obsługi magazynowej tego klienta. ◀

**Jarosław Utko,**  
dyrektor ds. rozwoju biznesu Pekaes SA



Możemy zaoferować klientom sprawne przygotowanie w naszych magazynach towaru dla każdej z działających w Polsce sieci sprzedających towary FMCG



WYŻSZA SZKOŁA  
LOGISTYKI

**LOGISTYKA KRWIOBIEGIEM GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY**  
– WDROŻENIE PROGRAMU ROZWOJOWEGO POTENCJAŁU  
DYDAKTYCZNEGO WYŻSZEJ SZKOŁY LOGISTYKI W ZAKRESIE REALIZACJI  
STUDIÓW PODYPLOMOWYCH ORAZ KSZTAŁCENIA NA ODLEGŁOŚĆ  
(nr projektu: POKL.04.03.00-00-209/12)

Wyższa Szkoła Logistyki z siedzibą w Poznaniu zaprasza na nowe studia podyplomowe współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, odpowiadające najnowszym trendom współczesnej gospodarki.

**Master of Business Administration in Logistics and Supply Chain Management**

Studia skierowane do menedżerów zarządzających logistyką i łańcuchami dostaw, którzy dzięki programowi studiów opartemu o zajęcia ze specjalistami z polskich i zagranicznych uczelni wyższych oraz praktykami biznesu, będą mieli możliwość doskonalenia kompetencji oraz nabycia nowych umiejętności. Celem studiów jest przede wszystkim dostarczenie słuchaczom nowoczesnej wiedzy z zakresu strategicznego i operacyjnego zarządzania logistyką, międzynarodowymi łańcuchami dostaw i sieciami współpracy gospodarczej. Program studiów, realizowany w całości w języku angielskim, jest naturalną odpowiedzią na potrzeby kompetencyjne menedżerów m.in. w zakresie strategii operacyjnych, finansów przedsiębiorstw, controllingu i rachunkowości zarządczej, symulacji biznesowych, zarządzania zasobami ludzkimi, zachowań organizacyjnych, a także planowania sprzedaży i operacji, strategicznego planowania zasobów czy planowania i kontroli operacji w łańcuchu dostaw.

W ramach studiów przewidziane są wizyty studyjne w polskich i niemieckich firmach, zajęcia z użyciem zaawansowanych systemów typu Business Analytics oraz platformy e-learningowej.

**Ekologistyka – zintegrowany system zarządzania gospodarką odpadami komunalnymi**

W przyjętym programie studiów Ekologistyka akcentuje się zastosowanie podejścia logistycznego dla integracji poszczególnych elementów gospodarki odpadami w spójny proces pozwalający na jego efektywne zarządzanie, uwzględniające potrzebę zapewnienia wymaganych rezultatów oraz minimalizacji całkowitych kosztów gospodarki odpadami poprzez uzyskiwanie oszczędności i generowanie dodatkowych źródeł przychodów. Studia skierowane są w pierwszej kolejności do kadry kierowniczej urzędów miast i gmin podejmującej decyzje dotyczące gospodarki odpadami, pracowników samorządów lokalnych i wojewódzkich, urzędów administracji oraz instytucji związanych z szeroko pojętą gospodarką odpadami, a także dla przedsiębiorców i pracowników przedsiębiorstw świadczących usługi w tym zakresie.

Studia zakładają duży udział zajęć praktycznych, w tym wyjazdy do przedsiębiorstw zajmujących się gospodarowaniem odpadami komunalnymi oraz możliwość nauki obsługi systemu informatycznego klasy ERP przy użyciu Wirtualnej Platformy Systemów Biznesowych.

**Dzięki współfinansowaniu ze środków UE studia są bezpłatne.**

**Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwach**

Studia Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwach za główny cel stawiają sobie przygotowanie słuchaczy do pełnienia funkcji audytora wewnętrznego Systemu Zarządzania Środowiskowego, a także pełnomocnika ds. Systemów Zarządzania Środowiskowego.

Środkiem do realizacji tych celów będzie zapoznanie słuchaczy z wymaganiami norm środowiskowych oraz praktyk stosowanych we współczesnych przedsiębiorstwach. Absolwenci studiów otrzymają dyplom ukończenia studiów podyplomowych Menedżer zarządzania środowiskowego w przedsiębiorstwie, a po zdaniu egzaminów końcowych również certyfikaty: Audytora wewnętrznego Systemu Zarządzania Środowiskowego wg normy ISO 14001 oraz Pełnomocnika ds. Systemów Zarządzania Środowiskowego wg normy ISO 14001.

W ramach studiów przewidziane są wyjazdy studyjne, praca w oparciu o platformę e-learningową oraz Wirtualną Platformę Systemów Biznesowych.

**Dzięki współfinansowaniu ze środków UE studia są bezpłatne.**

**Planowane daty rozpoczęcia studiów:**  
Ekologistyka oraz Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwach – marzec 2014, MBA – kwiecień 2014.

Więcej informacji na temat projektu oraz naboru na studia podyplomowe zasięgnąć można pod numerem telefonu **61 850 47 75** lub mailowo: [pawel.lewandowski@wsl.com.pl](mailto:pawel.lewandowski@wsl.com.pl)



# Wypracować stałe godziny dostaw

Sieci handlowe są najważniejszym kanałem dystrybucji dla dużych producentów i importerów, dlatego by współpracować z największymi, operatorzy logistyczni dodają do swoich ofert i operacji rozwiązania spełniające oczekiwania klientów, a tym samym ich odbiorców. Hellmann Worldwide Logistics Polska nie jest bezpośrednim dostawcą usługi dla sieci handlowej. Możemy jednak poszczycić się współpracą z wieloma klientami, którzy dostarczają tam towar – a to jest wyzwanie dla każdego operatora.

**D**użym wyzwaniem jest zawsze transport. Sieci handlowe mają zazwyczaj własne okna czasowe dostawy i w tych ramach dostarczają do danej hali (lub magazynu centralnego) towary różnych klientów, albo korzystają z okien czasowych swoich klientów. Należy pamiętać, że okna te są niezwykle restrykcyjnie przestrzegane, tolerancja na spóźnienia jest minimalna, a przeawizowane dostawy trudne lub wręcz niemożliwe do zrealizowania. Tak więc ter-

nawet kilkuminutowe, często w konsekwencji oznacza nieprzyjęcie dostawy, a tym samym utratę sprzedaży czy nawet kary finansowe, które klienci z kolei wołają „przerzucić” na operatorów w przypadku, gdy opóźnienie lub brak dostawy spowodowany jest przez tych ostatnich.

## Właściwe planowanie

To jeden z najbardziej spornych punktów podczas podpisywania umów: kara, która

wartości usługi, która dla operatora jest w łańcuchym punktem odniesienia. Nawet, jeśli dane spóźnienie nie wpływa znacząco na obniżenie ogólnego



Agnieszka Józwiak

wskaźnika terminowości wszystkich dostaw, z którego operator jest rozliczany i którego poziom nadal pozostaje satysfakcjonujący i zgodny z umową, to jednak ewentualna utrata sprzedaży i „problemy” z daną siecią, a często nawet z konkretną halą, mogą być kluczowe z punktu widzenia klienta i wpływać na ocenę pracy operatora.

Jednak od operatora, który nie ma własnych okien czasowych, a jednocześnie dostarcza do sieci towar kilku klientów, takie działania wymagają właściwego planowania środków transportu oraz ich liczby. Zdarza się bowiem, że trzeba zorganizować w tym samym dniu dwie (i więcej) dostawy drobnicowe w jedno miejsce, z których każda może mieć inne okno czasowe, a odstęp między nimi może wynieść nawet kilka godzin. Dodatkowym utrudnieniem są opóźnienia związane z nieuzasadnionym przestojem na rozładunkach w sieciach.

Dla każdego klienta współpracującego z siecią, kluczową sprawą jest bieżąca informacja na temat statusu zamówienia i ewentualnych problemów związanych z dostawami, ponieważ daje ona możliwość odpowiedniego zareagowania na zaistniałą sytuację, przeawizowanie, a to z kolei wpływa na relacje klienta z daną siecią. W najgorszym przypadku dowiaduje się on od sieci, że dostawa nie dojechała na czas. To wpływa na ocenę pracy operatora i jego wiarygodność.

W Hellmann Worldwide Logistics Polska, dzięki długoletniej i owocnej

## Umowę z siecią podpisuje klient, ale to operator i jego kierowcy odpowiadają bezpośrednio za odbiór palet z sieci oraz ich jakość.

minowa realizacja dostaw jest kluczowa z punktu widzenia klienta. Spóźnienie,

z reguły odnosi się do wartości towaru klienta, jest niewspółmierna w przypadku



Zdarza się, że trzeba organizować w tym samym dniu dwie (lub więcej) dostawy drobnicowe w jedno miejsce, z których każda ma inne okno czasowe, a odstęp między nimi może wynieść nawet kilka godzin



Terminowa realizacja dostaw jest kluczowa z punktu widzenia klienta. Spóźnienie, nawet kilkuminutowe, często w konsekwencji oznacza nieprzyjęcie dostawy, a tym samym utratę sprzedaży czy nawet kary finansowe.

Do operatora należą również regularne szkolenia kierowców w zakresie znajomości wymagań dotyczących nośników, czyli umiejętności określania i akceptowania przy odbiorze tylko tych prawidłowych. Każdy błąd w tym zakresie jest wymierną stratą dla operatora. Podobne szkolenia przechodzą regularnie pracownicy magazynu. Tajemnicą poliszynela jest, że kierowcy naciskani są do „wyboru” i załadunku nośników, z ogromnej ilości palet przechowywanych przez sieć. Można sobie tylko wyobrazić, ile czasu i wysiłku kosztuje kierowcę „wybranie” z ogromnej sterty palet dopuszczalnych jakościowo (np. w ilości 400 sztuk) i ich załadunek na samochód. ◀

**Agnieszka Józwiak,**  
Contract Logistics Sales Director  
HWL Polska

współpracy, udało się wypracować stałe godziny dostaw z jedną z największych sieci handlowych w naszym kraju.

### Więcej niż kierowca

Innym charakterystycznym wymaganiem w transporcie jest np. konieczność rozładunku towaru przez kierowcę w miejscu dostawy. Poza kwestiami organizacji transportu dostawy, nie jest ona sprawdzana bezpośrednio po dotarciu na miejsce, stąd reklamacje zgłaszane nawet kilka dni po dostawie (ilościowe bądź jakościowe) są największym problemem klientów, którzy często, w imię dobrych relacji z siecią, uznają je nawet w przypadku, gdy nie istnieją ku temu stuprocentowe przesłanki.

Jako operator staramy się wspierać ten proces, prowadząc np. szczegółowe analizy reklamacji, które wychwytyują pewne „nieprawidłowości”, wprowadzając tzw. „wysyłki kontrolowane” czy też inwentaryzując w magazynie wybrane towary po indeksie itp.

Ważnym elementem we współpracy z klientem i sieciami są palety – ze względu na ich ilość i rozliczanie sald paletowych. Umowę z siecią w tym zakresie podpisuje klient, ale to operator i jego kierowcy odpowiadają bezpośrednio za odbiór palet z sieci oraz ich jakość. Zdarza się, że nie są one zwracane przy dostawie. Dług sieci rośnie, a to powoduje konieczność „zasilania” operacji magazynowej lub produkcji klienta dodatkowymi, zakupionymi paletami. Operator ma za zadanie również monitorowanie limitu sald palet u odbiorców i powinien elastycznie reagować na konieczność odbioru większej ich ilości. W tym zakresie ścisła współpraca pomiędzy operatorem i klientem jest kluczowa, by efektywnie zarządzać i egzekwować ich zwrot.

PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA

## Export palet transport lotniczy, morski i drogowy



### Optymalny wybór

palety zapewnia oszczędność  
w transporcie i składowaniu

#### Format kontenerowy

760 x 1140 mm  
1140 x 1140 mm

#### Format Euro

400 x 600 mm  
400 x 800 mm  
600 x 800 mm  
800 x 1200 mm  
1000 x 1200 mm



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



PEFC  
produkt ekologiczny,  
niezgodny 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 Siegertsbrunn  
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com  
www.inka-paletty.pl

# Globalne sieci potrzebują globalnych partnerów

O czym powinien pamiętać operator logistyczny chcący obsługiwać sieci handlowe? Czy jest to klient trudny do pozyskania na polskim rynku? Jakie czynniki decydują o sukcesie w zarządzaniu łańcuchami dostaw w sieciach handlowych? Na te i podobne pytania odpowiada Grzegorz Lichocik, prezes zarządu Dachser w Polsce.

## Jak wygląda obecny model dystrybucji towarów w sieciach handlowych, które Państwo obsługują?

Poszczególne sieci handlowe budują łańcuchy dostaw w różny sposób. Część z nich samodzielnie prowadzi operacje logistyczne i dostawy do marketów z regionalnych centrów dystrybucji, inni wprost przeciwnie – przenoszą całość operacji na zewnątrz, korzystając przy tym ze współpracy z operatorami logistycznymi. Dla niektórych sieci posiadanie gestii transportowej czy magazynowej jest równie kluczowe jak

Współpraca z sieciami nie jest też usłana kwiatami zarówno dla dostawców jak i operatorów logistycznych. Niemniej skala operacji i możliwości jakie niesie ze sobą współpraca z nimi jest zasadnicza dla większości firm produkcyjnych, handlowych czy transportowych.

Do bieżącej współpracy dochodzą również akcje promocyjne lub akcje sprzedażowe. Charakteryzują się one dużym nasileniem dostaw w krótkim okresie czasu, np. przed świętami. Koordynacja takich działań jest szczególnie trudna i wymaga od operatorów logistycznych wielu umiejętności i kompetencji oraz zaplecza



Grzegorz Lichocik,  
prezes zarządu Dachser w Polsce

## Dachser działa w skali europejskiej opierając się na tych samych procesach, procedurach, kanałach informacyjnych, tych samych schematach organizacyjnych i jednym systemie operacyjnym we wszystkich oddziałach.

prowadzenie samej działalności handlowej. Część sieci tworzy w swoich strukturach specjalne spółki zajmujące się 3PL, których zadaniem jest koordynacja dostaw i współpraca z dostawcami i operatorami logistycznymi. W praktyce nie ma jednego wzorcowego modelu. Pojawiają się natomiast wspólne elementy tego procesu.

Współpraca z magazynem centralnym, regionalnym czy placówką handlową może się zasadniczo różnić. Nawet w ramach tej samej sieci dość często widzimy różnice pomiędzy poszczególnymi placówkami. Zazwyczaj jakość współpracy zależy od ludzi i od ich podejścia. Są tacy, którzy widzą potrzebę partnerskiego podejścia, inni okazują swoją wyższość czy wręcz władzę. Nie muszą chyba wyjaśniać, z którymi z nich pracuje się lepiej i efektywniej.

w postaci sprawnego systemu IT, ustandaryzowanych produktów i procesów w ramach całej sieci międzynarodowej i odpowiednich zasobów transportowych.

### Standardy to nasza siła. Indywidualne podejście to nasza specjalność – takimi hasłami posługujecie się w prezentacjach. Jak ta zasada sprawdza się w przypadku sieci handlowych?

Dachser skupia się na rozwiązaniach dla klientów w skali europejskiej lub globalnej. Wykorzystujemy do tego naszą sieć drogową w Europie oraz morską i lotniczą pomiędzy kontynentami. Ponieważ wszystkie nasze oddziały pracują według tych samych procesów i procedur, oferujemy klientom ten sam najwyższy standard w całej sieci. Każdy oddział w Europie

pracuje na jednym i tym samym systemie wspierającym nasze operacje. Dzięki temu przesyłki klientów posiadają jeden niepowtarzalny numer w całej sieci. Również każda transportowana jednostka ładunkowa posiada unikalny kod. Dzięki temu klienci i my możemy śledzić przesyłkę w poszczególnych krajach. Taki standard w skali europejskiej jest unikalny.

W przeciwieństwie do innych firm, gdzie organizacje krajowe są osobnymi firmami i niezależnie rozwijają lokalne systemy i procesy, u nas każdy oddział w Europie pracuje według tych samych zasad, oferując ten sam standard. Takie same procesy i procedury obowiązują nas również w dostawach do sieci handlowych. Nasze rozwiązania pomagają zwłaszcza firmom, które prowadzą dostawy do sieci handlowych nie tylko w kraju, ale również do wszystkich placówek handlowych w innych krajach.

Większość sieci handlowych, przede wszystkim liderzy, to często firmy globalne, a już na pewno działające w skali europejskiej lub kilku krajów. Dostawcy dostarczający swoje towary do sieci w takiej skali, potrzebują właśnie rozwiązań jakie oferuje Dachser. Dla wielu firm prowadzimy dystrybucję do kilku tysięcy placówek w Europie. Jest to szczególnie wyzwanie zwłaszcza w okresach, kiedy w placówkach handlowych odbywają się promocje i towar musi dotrzeć do wszystkich miejsc w tym samym czasie. Dzięki naszej sieci,

ujednoliconym proceduram i jednemu systemowi operacyjnemu realizujemy dostawy do sieci handlowych zgodnie z wysokimi standardami przez nie stawianymi.

**O czym powinien pamiętać operator logistyczny chcący obsługiwać sieci handlowe? Czy jest to klient trudny do pozyskania na polskim rynku?**

Nie wszystkie sieci zainteresowane są nawiązaniem współpracy z operatorem logistycznym. Niektóre pozostawiają gestię transportową dostawcom, inne same zarządzają transportem, oczekując od dostawców jedynie prostej usługi przewozu. W tym obszarze przejmują kompetencje operatorów logistycznych. Oczywiście są i takie sieci, które poszukują rozwiązań dla swoich dostaw wśród operatorów logistycznych. W zależności od tego jaki model sieć handlowa stosuje, wymagania stawiane dostawcom usług logistycznych i transportowych są mniej lub bardziej skomplikowane. Gdy wymagania dotyczą rynków międzynarodowych, niewiele firm może zaoferować kompleksowe rozwiązania.

Na rynku krajowym wymagania sieci w przetargach na obsługę systemu dostaw są restrykcyjne i dotyczą terminowości i jakości obsługi. Dodatkowo operator musi poradzić sobie z wahaniami wolumenu i odpowiednio się do tego przygotować. Sieci chcą optymalizować swoje procesy i obniżyć koszty, stąd cena jest ważnym elementem przy wyborze operatora.

**Jakie czynniki decydują o sukcesie w zarządzaniu łańcuchami dostaw w sieciach handlowych?**

Jest wiele dobrych przykładów, kiedy współpraca pomiędzy dostawcą, operatorem logistycznym i sieciami handlowymi realizowana jest z dobrym lub bardzo dobrym skutkiem. Jednym z głównych czynników, które łączą każdy z nich jest wzajemna, dobra komunikacja i zrozumienie potrzeb każdego z uczestników. Najlepsze modele działają tam, gdzie wszelkie rozbieżności celów uczestników łańcucha są analizowane i wyjaśniane. Może wyjaśnić to na przykładzie: podejście lean do pracy w placówce handlowej (minimalna ilość osób na przyjęciu towaru w hali, w tym w administracji) z reguły koliduje z oczekiwaniem operatora logistycznego do szybkiego rozładunku samochodu. Postój i oczekiwanie na rozładunek jest elementem przewozu zlecanym przez dostawcę, który z reguły nie chce ponosić dodatkowych kosztów z nią związanych. Dostawca mógłby podnieść cenę produktu, ale sieć



*Każdy oddział w Europie pracuje na jednym i tym samym systemie wspierającym nasze operacje. Dzięki temu przesyłki klientów posiadają niepowtarzalny numer w całej sieci. Również każda transportowana jednostka ładunkowa posiada unikalny kod.*

oczekuje jak najniższej. Ta sytuacja, bez udziału wszystkich związanych z łańcuchem dostaw, jest właściwie nierozwiązywalna. A koszt najczęściej przenoszony jest na najsłabsze ogniwo. Istnieją możliwości rozwiązania tego typu problemów dzięki wzajemnemu zrozumieniu procesów i poszukiwaniu kompromisowych rozwiązań. Podobne przykłady można znaleźć również w innych obszarach kluczowych dla łańcucha. Pozwalają one spojrzeć z innej perspektywy na statystykę i koszty procesu.



*Współpraca, zarówno z magazynem centralnym, regionalnym czy placówką handlową może się zasadniczo różnić. Nawet w ramach tej samej sieci dość często widać różnice pomiędzy poszczególnymi placówkami.*

**Jak bezbłędnie i szybko skompletować zamówienie magazynowe obejmujące wiele produktów? Z jakich systemów zarządzania Państwo korzystają?**

Przy większości projektów korzystamy ze skanerów ręcznych, które zazwyczaj są najbardziej efektywnym rozwiązaniem. Mamy podgląd online na sytuację w magazynie i możemy online sterować i kontrolować operacje. A dzięki stałej inwentaryzacji mamy pewność bardzo wysokiej jakości kompletacji zamówień.

Przy projektach, które mają wiele pozycji zamówienia, opłaca się stosować technologię głosową. Dzięki wolnym rękom kompletacja wieloasortymentowych zamówień jest dużo efektywniejsza. Zyskujemy do 20% czasu przygotowania. Zdarza się, że *pick-by-voice* wspomaga kompletację wielu zamówień jednocześnie – jest to tzw. *Multi-Order Picking*. Nasz system ma taką funkcjonalność. Dla dodatkowej poprawy efektywności rozdzielamy czynności związane z kompletacją i pakowaniem zamówień. Wtedy też, podczas pakowania dodatkowo sprawdzamy poprawność wykonanej kompletacji zamówienia.

**Co stanowi Waszą przewagę konkurencyjną?**

Jest kilka elementów przewagi. Pierwszy i zasadniczy to fakt, że działamy w skali europejskiej opierając się na tych samych procesach, procedurach, kanałach informacyjnych, mamy te same schematy organizacyjne i jeden system operacyjny we wszystkich oddziałach Dachser. Raz nadany numer przesyłki pozostaje niezmienny we wszystkich krajach,

przez które ona przechodzi, dzięki czemu nie tracimy o niej informacji. Co więcej, każda jednostka transportowana ma jeden unikalny numer widoczny w całym systemie. W przypadku rozdzielenia się palety

nie produktem na półce, wycofanie części produktów ze sprzedaży, określenie jego przydatności i zmagazynowanie produktów, które mogą być sprzedawane w kolejnym sezonie.

ścia i taką kulturę organizacyjną staramy się tworzyć. Mamy dość płaską strukturę organizacyjną – moim bezpośrednim szefem jest prezes organizacji, który odwiedza nas kilka razy w roku i zna wielu pracowników. Dzięki takiemu funkcjonowaniu firmy, jego wiedza na nasz temat jest bardzo szeroka.

#### Jaka jest Państwa recepta na sukces?

Nie powielać strategii innych, tylko zbudować własną w oparciu o sytuację rynkową i konsekwentnie ją realizować. Nie bać się również popełniania błędów. Umieć się do nich przyznać i wyciągać z nich wnioski. Jest to możliwe, jeśli pracownicy nie boją się szefa i mu ufają. Najważniejszym elementem sukcesu jest zespół – kompetentny, zaangażowany i przekonany do kierunku rozwoju. Bez ludzi nie da się niczego osiągnąć. Trzeba im zaufać, a wtedy oni zaufają nam i nie mogą to być jedynie deklaracje. ◀

## Dla wielu firm Dachser prowadzi dystrybucję do kilku tysięcy placówek w Europie. Jest to szczególne wyzwanie zwłaszcza w okresach, kiedy w placówkach handlowych odbywają się promocje i towar musi dotrzeć do wszystkich miejsc w tym samym czasie.

od reszty przesyłki można ją łatwo zidentyfikować, niezależnie od tego gdzie jest. Komunikacja pomiędzy poszczególnymi osobami w całej firmie jest bardzo prosta. Znając schemat organizacyjny oddziału w którym pracuję, wiem kto i za co odpowiada również w pozostałych oddziałach Dachser w Europie. E-mail, telefon oraz fakt czy dana osoba jest aktualnie w pracy, są widoczne w systemie po jej odszukaniu w spisie organizacyjnym. Komunikator internetowy również ułatwia przepływ informacji. Tak firma działa nie tylko w skali europejskiej, ale też światowej. Fakt, że komunikacja w naszej firmie przebiega wyjątkowo łatwo pozwala na rozwiązywanie ewentualnych przeszkód w procesie przewozu znacznie szybciej.

Oprócz tego oferujemy klientom produkty, które są unikalne na rynku. Np. produkt dostaw do sieci DIY obejmujący, oprócz dostarczania produktów na rampę marketu, również usługę merchandisingu (wyłożenie towaru na półkę), zarządza-

**Firma Dachser podkreśla, że jej pracownicy są jak jedna wielka rodzina. Czy jest to zasada kultury organizacyjnej, która sprawdza się na co dzień?**

Jesteśmy firmą rodzinną i zasady jakimi się kierujemy wynikają z takiego podej-

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](http://www.newmanox.com)

# Podnieś prestiż swojej firmy

## Przenieś katalogi na tablety

## Oszczędzaj koszty druku



**STUDIO 2000**

ul. Alternatywy 6 lok. 122, Warszawa, tel. 500 122 332  
email: [info@studio2000.pl](mailto:info@studio2000.pl), <http://www.studio2000.pl>

# Działać na rzecz społeczności

Zakończyła się 6. edycja Pucharu Narodowego Firm Społecznie Odpowiedzialnych – Trophée National de l'Entreprise Citoyenne. Nagrodę Specjalną w kategorii Dużych Przedsiębiorstw za przedsięwzięcia na rzecz społeczności Log'ins otrzymała Grupa Norbert Dentressangle.

Nagrodę wręczył 5 listopada Bruce ROCH, dyrektor ds. społecznej odpowiedzialności biznesu Grupy Adecco France oraz prezes Association Française des Managers de la Diversité. Patronat nad ceremonią rozdania nagród objął Jean-Pierre Bel, przewodniczący Senatu.

## Norbert Dentressangle

- ▶ Uczestnik międzynarodowego rynku TSL.
- ▶ Obrót w 2012 r. wyniósł 3,9 mld euro, z czego 59% zrealizowano poza Francją.
- ▶ Firma zatrudnia 32 500 pracowników i jest obecna w 26 krajach.
- ▶ Opracowuje rozwiązania o wysokiej wartości dodanej we wszystkich trzech dziedzinach swojej działalności na kontynencie europejskim, amerykańskim i azjatyckim oraz włącza ideę zrównoważonego rozwoju do wszystkich działań.
- ▶ Figuruje w indeksach CAC Small i CAC All Tradable i jest kierowana przez Hervé Montjotin.

Nagroda przyznawana jest jako dowód uznania dla przykładowych działań inicjowanych i prowadzonych przez firmy na rzecz interesu publicznego, które przynoszą korzyści pracownikom i partnerom, regionowi oraz krajowi. Firmy te świadomie włączają wartości społeczne i obywatelskie w swą podstawową misję.

## Log'ins w liczbach:

- ▶ W roku 2012 r. 24 pracowników wzięło udział w procesie integracji w tym 17 pracowników niepełnosprawnych.
- ▶ 100% pracowników skorzystało ze wsparcia w trakcie rozwiązywania ich problemów społecznych (mieszkanie, zdrowie, dostęp do świadczeń itp.).
- ▶ Bilans za rok 2012 to 14 firm korzystających z usług na rzecz społeczności Log'ins, 886 tys. euro obrotu i 1 mln 436 tys. euro w budżecie na rok 2013.
- ▶ Założono, że w 2015 r. będzie 80 beneficjentów tej inicjatywy.



Log'ins, to wspólne przedsięwzięcie Grupy Norbert Dentressangle i Ares Association, zapoczątkowane w 2011 r. Ma ono na celu przygotowywanie pracowników niepełnosprawnych lub nieposiadających

– Inicjatywa ta pokazuje zaangażowanie Grupy Norbert Dentressangle na rzecz społeczności. Cieszymy się, że dzięki niej możemy przyczynić się do lepszej integracji społecznej osób niepełnospraw-

**Log'ins ma na celu przygotowywanie pracowników niepełnosprawnych lub nieposiadających odpowiednich kwalifikacji zawodowych związanych z logistyką oraz umożliwienie im startu w innych przedsiębiorstwach, dzięki zapewnieniu wsparcia społecznego oraz zawodowego.**

odpowiednich kwalifikacji do zawodów związanych z logistyką, a także późniejsze umożliwienie im startu w innych przedsiębiorstwach, dzięki zapewnieniu każdemu z nich odpowiedniego wsparcia społecznego oraz zawodowego. Przedsięwzięcie to pozwala walczyć z masowym bezrobociem osób niepełnosprawnych.

nym, nisko wykwalifikowanych lub bez kwalifikacji zawodowych. Chciałbym przy tej okazji złożyć podziękowania stowarzyszeniu Arès Association, z którym łączą nas wspólne wartości oraz którego kompetencje w idealny sposób uzupełniają się z naszymi, a także klientom, którzy darzą nas zaufaniem powierzając Log'ins swoje operacje logistyczne, marketingowe oraz e-commerce. Bez ich zaangażowania inicjatywa nie byłaby możliwa – powiedział Ludovic Oster, dyrektor Działu Zasobów Ludzkich w Grupie Norbert Dentressangle.

W listopadzie ND otworzyło również nowy magazyn Log'ins w Coudray-Montceaux, z udziałem Marie Arlette Carlotti, wiceminister ds. osób niepełnosprawnych oraz walki z wykluczeniem. ◀

MM

# Chcemy być eko-pionierem

Jedną z niewielu firm logistycznych, które w swych działaniach kierują się zasadą zrównoważonego rozwoju, i to od lat, jest DB Schenker Logistics w Polsce. Jej prezes Janusz Górski jako jeden z niewielu przedstawicieli biznesu uczestniczył aktywnie w Szczyt Klimatyczny, który odbył się w Warszawie w dniach 11-22 listopada. Dlaczego wybrano właśnie jego? Czym wyróżnia się działalność DB Schenker Logistics? – pytamy Janusza Górskiego.

**Dlaczego wybrano Pana jako reprezentanta polskiego biznesu na Szczyt Klimatyczny i na czym polegał Pana udział w panelu „Działania na rzecz klimatu i partnerstwa”?**

Jestem członkiem Rady Programowej Inicjatywy Sekretarza Generalnego ONZ, Global Compact w Polsce – największej na świecie organizacji działającej na rzecz odpowiedzialności korporacyjnej i zrównoważonego rozwoju. Moja współpraca z Global Compact trwa już kilka lat, od momentu kiedy nasz sposób podejścia do budowania we współpracy z pracownikami Kodeksu Etycznego stał się przykładem wykorzystywanym przez ONZ. Tym razem inicjatywa skupiała się wokół tematu współdziałania różnych grup interesariuszy w zakresie promowania postaw proekologicznych.

**Jakie działania wspierające ochronę środowiska podejmuje DB Schenker Logistics w Polsce? W czym jest pionierem?**

Nadrzędnym celem DB Schenker Logistics jest zmniejszenie emisji CO<sub>2</sub> o 20% do 2020 r. Pomaga nam w tym projekt Zielona Droga, który zakłada m.in. szkolenia kurierów z ekologicznej i ekonomicznej jazdy, unowocześnianie floty (normy emisji Euro), czy optymalizację wypełnienia samochodów i ograniczenie tzw. „pustych



Janusz Górski, prezes DB Schenker Logistics w Polsce

przebiegów”. W skali kilku tysięcy pojazdów kursujących codziennie na trasach w kraju i zagranicą, ma to duże znaczenie dla środowiska, ponieważ mniej kursów samochodów to znacznie mniejszy poziom emisji spalin do atmosfery i mniejsze zatłoczenie na drogach.

czego Zielony Czas Pomagania. Wiemy, że dużo zależy od postaw ludzi. W naszych oddziałach utworzone zostały tzw. Stacje Ekologiczne, do których trafiają odpady podlegające recyklingowi lub utylizacji, takie jak: zużyte cartridge lub drukarek, tonery czy płyty CD. Pro-

## Nasz sposób podejścia do budowania we współpracy z pracownikami Kodeksu Etycznego stał się przykładem wykorzystywanym przez ONZ.

Oferujemy usługi intermodalne i kolejowe, które znacząco obniżają emisję CO<sub>2</sub>. Dla przykładu nasi klienci korzystający z połączenia intermodalnego między Wrocławiem i Londynem mogą liczyć aż na 75% oszczędności w emisji dwutlenku węgla do atmosfery, a także na 90% mniej emisji tlenu azotu i 80% pyłu na tej trasie.

W naszych oddziałach w Polsce oszczędzamy folię, papier, prąd, wodę, segregujemy odpady. Prowadzimy edukację ekologiczną wśród pracowników i pozostałych interesariuszy, promujemy nasz program wolontariatu pracowni-

wadzimy cykliczny monitoring zużycia mediów. Podejmujemy wiele inicjatyw z zakresu ekologii, trudno tu wszystkie wymienić.

**Kto na tym korzysta? Czy ma świadomość korzyści?**

Z powyższych rozwiązań korzystają zarówno pracownicy, jak też kierowcy i nasi klienci. Świadomość tych korzyści buduje się powoli, ale systematycznie. Pomaga nam też coraz większa liczba publikacji na ten temat, ukazująca się w wielu tygodnikach i gazetach codziennych.



DB Schenker Logistics wykorzystuje know-how i swoją sieć do obsługi logistycznej ogólnopolskiej akcji Szlachetna Paczka.

### Czy Pan sam coś zyskał angażując się w działania na rzecz zrównoważonego rozwoju?

Przed wszystkim warto wspomnieć o strategii firmy DB, która wspiera zrównoważony rozwój. Na najbliższe lata w centrum naszego zainteresowania są trzy obszary: ekonomia, ekologia i ludzie. W każdym z nich postawiliśmy sobie konkretny cel. Chcemy być eko-pionierem. Nasze działania w zakresie parametrów floty samochodów, z których korzystamy (zarówno ciężarowych, jak też osobowych), budowania świadomości pracowników dotyczących oszczędności energii i wody, a także budowania postaw, nakierowane są przede wszystkim na zrozumienie i zmianę postaw kierowców, pracowników, ale także dostawców i innych interesariuszy (m.in. studentów). Jeśli chodzi o aspekt społeczny, dążymy do tego, aby zostać najchętniej wybieranym pracodawcą wśród młodych ludzi, ale również tworzyć przyjazne miejsca pracy i rozwoju dla naszych pracowników. Dbamy również o zachowanie równowagi między czasem pracy a czasem odpoczynku, choć nie zawsze się to jeszcze udaje. Znaczna grupa pracowników korzysta z karty Multisport, w ten sposób propagujemy również aktywny tryb życia.

### Czy globalizacja jest tu sojusznikiem, czy też wrogiem?

Globalizacja nie jest ani sojusznikiem, ani wrogiem, jest po prostu faktem. Podobnie jak zmiany zachodzące na rynku w zakresie potrzeb klientów, tak również globalizacja jest elementem naszego otoczenia, w którym działamy. Zauważyliśmy jednak, że nasi globalni klienci oczekują lokalnych rozwiązań, dopasowanych do gustów i potrzeb swoich lokalnych partnerów. Jak widać, obok nurtu oczekiwań „takich samych standardów, w globalnym łańcuchu dostaw istnieje równoległe nurt „lokalnych standardów”.

### Co to znaczy „prowadzić biznes zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju”? Co to znaczy „być odpowiedzialnym społecznie”? Dla wielu osób są to puste słowa?

Biznes odpowiedzialny społecznie to z naszego punktu widzenia przede wszystkim biznes oparty na szacunku do ludzi. To szacunek, który jest jednym z dwóch głównych filarów kultury Lean (drugi to „ciągłe doskonalenie”) i stanowi o odpowiedzialności wobec pracowników – zapewnia im dobre i przede wszystkim

bezpieczne warunki pracy i czas odpoczynku. Odpowiedzialność społeczna to również oszczędne i świadome korzystanie z zasobów naturalnych, z energii, wody i promowanie takich postaw wśród naszych interesariuszy. Efektem takiej postawy jest również nasze przystąpienie do inicjatywy Caring for Climat, propagowanej przez Global Compact przy Organizacji Narodów Zjednoczonych w Polsce.

### Jaki jest cel sporządzania w cyklu dwuletnim raportu społecznego? Jak to robi DB Schenker Logistic w Polsce?

Raport jest zgodny z wytycznymi Global Reporting Initiative (GRI), rekomendowanymi przez Unię Europejską jako podejście w zakresie zrównoważonego rozwoju. Ich wykorzystywanie jest dobrowolne, jednak my od 2010 r. przyjęliśmy je jako obowiązujące w naszej firmie. Celem jest przede wszystkim podzielenie się swoimi inicjatywami i doświadczeniem z inny-



Firma jest jednym z sygnatariuszy deklaracji „Wizja 2050 – Deklaracja polskiego biznesu na rzecz zrównoważonego rozwoju”. O czym ona mówi? Dlaczego zdecydował się Pan ją poprzeć?

DB Schenker Logistics w Polsce znalazł się wśród 57 polskich firm, które podpisały Deklarację polskiego biznesu na rzecz

## Na najbliższe lata w centrum naszego zainteresowania są trzy obszary: ekonomia, ekologia i ludzie. W każdym z tych obszarów postawiliśmy sobie konkretny cel. Chcemy być eko-pionierem.

mi firmami (nasz raport dostępny jest na stronach internetowych), studentami i pozostałymi interesariuszami. W ten sposób propagujemy również pewien sposób podejścia do zrównoważonego rozwoju i pokazujemy, że traktujemy to podejście jako wiążące dla naszego działania, wpisując je w strategię firmy.

zrównoważonego rozwoju. Potwierdza ona zaangażowanie polskich przedsiębiorców w osiągnięcie celów strategicznych, zapisanych w raporcie „Wizja zrównoważonego rozwoju dla polskiego biznesu 2050.”

Nasza firma zdecydowała się na podpisanie dokumentu, ponieważ Wizja 2050 jest spójna z założeniami Strategii



Biznes chciałby pokazać, że rozumie potrzeby ludzi, jest „wrażliwy” społecznie i również potrafi poprzez swoje odpowiedzialne działania wpływać na zahamowanie negatywnych trendów w zakresie środowiska

Odpowiedzialnego Biznesu DB Schenker Logistics. W dokumencie deklarujemy m.in., że – będziemy prowadzić działalność biznesową w oparciu o dialog i zaufanie, podnosić poziom etyki w biznesie, promować nowe technologie, współpracować z ośrodkami akademickimi, stwarzać pracownikom możliwości rozwoju, a także zmniejszać zużycie energii i ograniczać negatywny wpływ na środowisko naturalne. Wszystkie te kroki od dawna realizujemy w naszej codziennej pracy.

W mniejszym stopniu takie programy są realizowane w średnich i małych firmach. Dlatego włączyliśmy się w akcje propagowania działań proekologicznych, ale również wspierania małych firm w tych działaniach. Przykładem może być program „Eko-driving”, czyli nauki jazdy ekologicznej przez kierowców, którzy pracują dla nas. W planach mamy również spotkania z innymi firmami w ramach inicjatywy Caring for Climate. Na ile te działania przyniosą efekty w swojej masie, trudno



## Celem sporządzania raportu społecznego jest przede wszystkim podzielenie się swoimi inicjatywami i doświadczeniem z innymi firmami, studentami i pozostałymi interesariuszami.

**Czy oprócz tego, że na Szczycie Klimatycznym w jednym miejscu dyskutowano na temat klimatu, to osiągnięto zakładane lub inne cele? Czy biznesowi to się opłaciło?**

Jak wiadomo finalizacja rozmów prowadzonych w Polsce ma nastąpić w Paryżu w 2015 r. Kraje spodziewają się, że spotkania, które odbywają się w cyklach rocznych w różnych krajach (następne będzie w Peru w 2014 r.) są platformą do uzgadniania stanowisk. Osiągnięcie consensusu w skali wszystkich krajów jest bardzo trudne. Biznes natomiast chciałby pokazać, że rozumie potrzeby ludzi, jest „wrażliwy” społecznie i również potrafi poprzez swoje odpowiedzialne działania wpływać na zahamowanie negatywnych trendów w zakresie środowiska. To się opłaci wszystkim w dłuższym czasie.

**W jakim kierunku będą zmierzały firmy, jeśli chodzi o ochronę klimatu? Czy możemy być optymistą?**

Praktycznie większość dużych firm ma wpisane w swoją strategię „zielone obszary”.

powiedzieć. Ale wystarczy, że każdy z nas spróbuje coś zrobić nawet w swoim zakresie, jeśli chodzi o zanieczyszczenie środowiska, a efekt na pewno będzie widoczny. Związane jest to z budowaniem postawy obywatelskiej i prospołecznej wśród firm i ludzi.

**Oprócz udziału w Szczycie Klimatycznym firma na pewno w tym roku może się poszczycić jakimiś osiągnięciami. Jakimi? Co jest najważniejsze?**

Do naszych osiągnięć w mijającym roku należy zaliczyć m.in.:

- ▶ otwarcie nowego terminala cross-dockingowego w gminie Pruszcz Gdański i rozpoczęcie inwestycji w Białymstoku;
- ▶ wdrożenie 2000 urządzeń mobilnych do codziennej pracy kurierów w naszej sieci krajowej, dzięki czemu klienci otrzymują informacje o swoich towarach w czasie rzeczywistym;
- ▶ tytuł Dostawcy Roku 2012 nadany nam przez Grupę Nowy Styl;
- ▶ udział w ranking Odpowiedzialnych Firm 2013 i 1 miejsce w kategorii

Handel, Usługi, Transport. DB Schenker Logistics jako jedyna firma z branży TSL otrzymał Złoty listek CSR w prestiżowym rankingu Listy 500 tygodnika POLITYKA;

- ▶ Ranking Antal – Najbardziej Pożądany Pracodawca 2013 – tu zdobyliśmy I miejsce w kategorii Transport i Logistyka w ocenie specjalistów i menedżerów. Wysoka pozycja (najwyższa wśród operatorów logistycznych w Polsce) w rankingu – Universum Top 100 Idealny Pracodawca 2013 wśród studentów;
- ▶ tytuł Pracodawcy Jutra przyznany nam przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości;
- ▶ otwarcie nowych magazynów w Szczecinie i w Kielcach.

Jednak najważniejszy jest obecnie program budowania kultury Lean w naszej firmie. Zbliżamy się już do końca warsztatów, ostateczne zakończenie planujemy na połowę 2014 r. To ogromne wyzwanie dla firmy sieciowej, która ma ponad 30 jednostek na terenie Polski (w tym – 17 terminali).

**Czy patrzy Pan z optymizmem w zbliżający się rok? Czy DB Schenker Logistics w Polsce ma jakieś plany?**

Przygotowujemy się na szybsze reagowanie na zmiany zachodzące w naszym otoczeniu – stąd też koncepcja Lean, która sprzyja kulturze ciągłego doskonalenia i przenosi większą odpowiedzialność na szczebel kierowników i szefów, a przede wszystkim angażuje cały zespół pracowników oraz naszych kluczowych dostawców w procesy. ◀

**Dziękuję za rozmowę.  
Rozmawiała Elżbieta Haber**



DB Schenker Logistics w Polsce znalazł się wśród 57 polskich firm, które podpisały „Deklarację polskiego biznesu na rzecz zrównoważonego rozwoju”



## Systematycznie, od wielu lat

1500 sadzonek drzew na terenie Chojnowskiego Parku Narodowego, posadzonych przez 180 pracowników UPS Polska w ramach wolontariatu pracowniczego, to efekt jednej z wielu działań przeprowadzonych ostatnio przez firmę. Akcja wpisuje się również w jej politykę prowadzoną w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu.

UPS jest jedną z jeszcze niewielu organizacji w Polsce, które kładą duży nacisk na ekologię. Na akcję nasadzenia drzew pod okiem wykwalifikowanych leśników firma zdecydowała się w tym roku po raz pierwszy. Zrealizowała ją przy współpracy z Fundacją Alter Eko, która powstała by m.in. propagować zrównoważony rozwój. Inicjatywa UPS Polska w zakresie sadzenia drzew jest częścią globalnej kampanii UPS o nazwie „Milion drzew UPS”, w ramach której do końca 2013 r. pracownicy firmy posadzą na całym świecie milion drzew. Taka ilość, tylko w pierwszych dziesięciu latach od momentu zasadzenia, wchłonie łącznie 38 tysięcy ton CO<sub>2</sub>.

### Flota jak najbardziej ekologiczna

To jednak nie wszystkie proekologiczne działania UPS, do bardzo ważnych należy realizacja przesyłek w sposób tak wydajny i przyjazny dla środowiska, jak to tylko możliwe. Dlatego też UPS zainwestowało pieniądze we flotę napędzaną paliwem alternatywnym (AFV). Obejmuje ona pojazdy w Stanach Zjednoczonych, Niemczech, Holandii, Kanadzie, Chile, Tajlandii, Hong Kongu, Korei Południowej, Brazylii i Wielkiej Brytanii. Obecnie UPS posiada na całym świecie ponad 2,5 tys. samochodów „przyjaznych ekologicznie”, z czego ponad 100 w Europie – napędzanych elektrycznie, hybrydowo lub używających innych technologii gazowych.

Długoterminowym celem UPS jest zminimalizowanie koncentracji na paliwach tradycyjnych poprzez poprawę efektywności operacyjnej oraz rozwój nowych technologii. Pierwsze z rozwiązań

użyto samochodów napędzanych elektrycznie, którymi dostarczano przesyłki w Nowym Jorku.

Zdobytą w praktyce wiedzę UPS dzieli się z producentami, agencjami rządowymi

### Program Million Monitor Drive nakazuje organizacjom ustawianie monitorów komputera na niższy stan „uśpienia” przez większość okresów, w których komputery nie są używane.

w zakresie alternatywnych metod napędu, które zmniejszają negatywny wpływ na środowisko naturalne, firma wprowadziła ponad 70 lat temu, w 1930 r. Już wtedy

i organizacjami non-profit, w celu dodatkowego wspierania rozwoju nowych technologii paliw. Badania dotyczące pojazdów napędzanych paliwem alternatywnym w Europie



Inicjatywa UPS Polska w zakresie sadzenia drzew jest częścią globalnej kampanii UPS o nazwie „Milion drzew UPS”, w ramach której do końca 2013 r. pracownicy firmy posadzą na całym świecie milion drzew

przeprowadza od ponad dekady. W Niemczech firma testowała pojazdy dostarczające przesyłki z silnikiem diesla, które zostały przekonwertowane na pojazdy elektryczne. Pojazdy te wykorzystują takie technologie jak kinetyczny układ odzyskiwania energii (KERS) (odzyskiwana jest energia obecna w ciepłe wytworzonym przez pojazd w trakcie hamowania i przekształcana w energię dla pracy silnika). Kolejnym przykładem jest system automatyczny start/stop, który wyłącza silnik by uniknąć niepotrzebnego zużycia energii. Ponadto UPS używa pojazdów na skompresowany gaz ziemny do odbioru i dostawy przesyłek w Niemczech i Holandii. Korzyści, to redukcja emisji tlenku węgla o 75% w porównaniu z silnikiem diesla. UPS w Niemczech przeprowadza

i paliwa w trakcie przelotu samolotem. Firma posiada jedną z najmłodszych i najbardziej wydajnych pod względem spalania paliwa flot powietrznych w sektorze towarowym i pracuje nad zmniejszeniem emisji dwutlenku węgla do roku 2020 o 20% w porównaniu z rokiem 2005. Przykładem pro-ekologicznej inicjatywy jest wprowadzenie do floty samolotów Boeing 767 rozpraszaczy wirów brzegowych (winglet), które pozwolą zaoszczędzić paliwo i zmniejszyć poziom emisji. Te niewielkie płyty o kształcie strzał, montowane na końcach skrzydeł, poprawiają sprawność samolotu, przyczyniają się do oszczędności paliwa dzięki zmniejszeniu oporu oraz zmniejszają hałas wytwarzany przez samolot dzięki

## Pierwsze z rozwiązań w zakresie alternatywnych metod napędu, które zmniejszają negatywny wpływ na środowisko naturalne, firma wprowadziła ponad 70 lat temu, w 1930 r. Już wtedy użyto samochodów napędzanych eklektycznie.

również pilotażowe testy dotyczące pojazdu wspomaganego elektrycznie, znanego jako Cargo Cruiser. Próby pomogą ustalić, czy ten pojazd napędzany paliwem alternatywnym jest ekologicznie i ekonomicznie opłacalny dla dostaw w centrach miast. Z kolei w Wielkiej Brytanii, UPS wykorzystuje elektryczne pojazdy dostawcze i ciężarowe typu Modex, działające na bio-metanie, odnawialnym źródle energii produkowanej z odpadów organicznych. Samochody te są pierwszymi tego rodzaju pojazdami we flocie UPS.

### Również w powietrzu

Strategia zrównoważonego rozwoju obejmuje też programy oszczędzania energii

poprawie wydajności podczas startu. Rozpraszacze poprawiają aerodynamikę skrzydła, zwiększając jego długość i zmniejszając opór. Wprowadzona zmiana pozwala oszczędzić 22 mln l paliwa rocznie i zmniejszyć emisję dwutlenku węgla o ponad 62 tys. t. Specjaliści UPS szacują oszczędność paliwa na poziomie 4% przy każdym locie samolotów 767. Firma planuje zainstalować rozpraszacze na 59 samolotach 767 do końca 2014 r. Zainstalowano je już na należących do firmy samolotach 747 i MD-11, a samoloty A300-600 wyposażone zostały już w inny typ rozpraszacza – wingtip fence. Projekt ten wdrożono w ramach inicjatywy linii UPS Airlines na rzecz zrównoważonego rozwoju.



Przykładem pro-ekologicznej inicjatywy jest wprowadzenie do floty samolotów Boeing 767 rozpraszaczy wirów brzegowych (winglet), które pozwolą zaoszczędzić paliwo i zmniejszyć poziom emisji



Obecnie UPS posiada na całym świecie ponad 2,5 tys. samochodów „przyjaznych ekologicznie”, z czego ponad 100 w Europie – napędzanych elektrycznie, hybrydowo lub używających innych technologii gazowych

Inne działania podejmowane w ramach inicjatywy oszczędzania paliwa to m.in. komputerowa optymalizacja tras przelotu, zarządzanie czasem kołowania samolotu i wykorzystanie alternatywnych paliw dla sprzętu obsługi naziemnej. Istotne korzyści związane są z innym sposobem manewrowania samolotem podczas zejścia tzw. CDA – samolot podchodzi do lądowania z silnikami na tzw. biegu jałowym. W związku z tym silniki są bardzo ciche, spalają mało paliwa i minimalizują emisję spalin.

Typowy hałas wytwarzany przez samolot jest połączeniem hałasu silnika i oporu powietrza płatowca, a staje się najbardziej słyszalny poniżej 2000 m nad ziemią. Standardowe procedury podejścia i lądowania samolotów polegają na tym, że zniżają się one o około 1000-1200 m, a następnie zwalniają. Wtedy samolot lata na jednym poziomie przez kilka kilometrów przed przecięciem ostatnich trzech stopni ścieżki schodzenia do pasa startowego. Wprowadzona przez UPS procedura CDA przeznaczona dla lotniska w Warszawie, ogranicza prędkość lotu do „prędkości minimalnej” już na wysokości 2000 m i około 37 km od punktu przyziemienia. Ciągłe schodzenie na minimalnej prędkości wymaga znacznie mniej siły ciągu silnika i zmniejsza opór samolotu w porównaniu z przedłużonym lotem poziomym. Poprzez podniesienie wysokości rozpoczęcia podejścia CDA do 2000 m można osiągnąć redukcję hałasu na poziomie około 4 do 6 decybeli.

Dodatkowo, do wysokości około 1000 m nad ziemią, opóźniane jest opuszczenie podwozia i otwarcie klap działania, które to operacje wywołują duży hałas typowy dla samolotów. Dzięki temu zredukowany jest poziom szumów o 4 decybele i zmniejsza się ogólna skala hałasu wytwarzanego przez samolot.

Dzięki podejściu CDA można zmniejszyć emisję podtlenku azotu o 34%,

i w przybliżeniu oszczędzić 150-300 l paliwa w trakcie jednorazowego podejścia.

### Wzorcowa siedziba

Działania i innowacje UPS na rzecz środowiska są dobrze widoczne w siedziby firmy w Atlancie, w amerykańskim stanie Georgia, gdzie naturalne otoczenie odegrało bardzo ważną rolę przy projektowaniu budynku. Po przeniesieniu firmy z Greenwich w Connecticut, UPS zaprojektował budynek, który wpasowuje się w naturalne otoczenie i zapewnia miłe środowisko pracy. Stworzono obiekt w postaci kampusu o powierzchni ok. 58.tys. m<sup>2</sup>, który otoczony jest setkami drzew, a niektóre z nich znajduje się zaledwie kilkanaście metrów od budynku. Opracowując wizję swojego kampusu, UPS zastosował cztery kryteria: harmonia ekologiczna, zarządzanie projektem i budynkiem, harmonia wizualna, innowacyjność. Obejmowało to następujące elementy:

- teren został zaplanowany przy 40% dozwolonego zagęszczenia,
- lokalny arborysta opracował plan ochrony zadrzewienia,
- zagrożone drzewa zostały usunięte, a posadzono nowe żywe drzewa i krzewy,
- pozostawiono i dodatkowo posadzono drzewa przylegające do budynku, aby zapewnić cień w lecie i osłonę w zimie,
- zamontowano najnowocześniejsze, wysokowydajne instalacje elektryczne i mechaniczne,
- zamontowano ocieplone szyby w oknach oraz ukośne protektory słoneczne zapewniające ochronę przed słońcem,
- dodano 900 drzew, w tym derenie, magnolie i dęby,
- na naturalnym obszarze leśnym stworzono trasę spacerowo-joggingową,
- podczas budowy kontrolowano erozję gruntu,
- zachowano naturalny strumień na terenie obiektu i przefiltrowano wodę deszczową,
- nad wąwozem i wodospadem biura planowano z uwagą,
- przy nawadniania terenu używana jest lokalna woda studzienna.

Za swoje starania UPS otrzymał kilka nagród, w tym wyróżnienie Backyard Wildlife Habitat od Narodowej Federacji na Rzecz Dzikiej Przyrody (National Wildlife Federation) oraz jej wydziału w Georgii, za stworzenie obszaru dzikiej przyrody na terenie międzynarodowej siedziby.

### Ziarnko do ziarnka

UPS uruchomił również kilka inicjatyw związanych z opakowaniami i recyklingiem, które mają zredukować ilość odpadów, jakie trafiają na wysypiska śmieci. W trakcie dostarczania paczek kurierzy korzystają z urządzenia DIAD – ręcznego komputera noszonego przez kierowców rejestrujący elektroniczne dane o doręczeniach, w tym podpis odbiorcy. DIAD eliminują potrzebę wykorzystania 84 mln kartek papieru rocznie, ratując w ciągu roku 7308 drzew.

Firma dołączyła też do inicjatywy informatycznej znanej jako ENERGY STAR® Million Monitor Drive. UPS instaluje „uśpione” oprogramowanie na kilkudziesięciu tysiącach komputerach w swojej

siedzibie w Atlancie oraz w placówkach w Louisville (Montana); Timonium (Meridan) i Mahwah (New Jersey) w celu konserwacji energii przy jednoczesnych oszczędnościach rzędu kilkuset tysięcy dolarów rocznie. Większość komputerów w każdym dniu roboczym jest używana przez średnio 4 godz., jednak czerpią one prąd nawet w stanie spoczynku. Program Million Monitor Drive nakazuje organizacjom ustalenie monitorów komputera na niższy stan „uśpienia” przez większość okresów, w których komputery nie są używane.

Postępy jakie czyni UPS co roku są prezentowane w raporcie zrównoważonego rozwoju, które można znaleźć na stronie internetowej: [sustainability.ups.com](http://sustainability.ups.com). ◀

**Elżbieta Haber**



**Mobilki, mobilki, kończy mi się kasa. Pomóżcie!**

**Wystaw fakturę i sprzedaj ją do EGB Finanse. A potem w drogę. Szerokości!**

**EGB**  
FINANSE

Dzięki sprzedaży do EGB Finanse faktur przed terminem ich wymagalności, pieniądze otrzymujesz na długo przed wyznaczoną przez Ciebie datą zapłaty, co pozwala Ci utrzymywać bieżącą płynność finansową i realizować kolejne zlecenia. Możesz sprzedać nawet pojedynczą fakturę o wartości już od 750 złotych. Oferta jest skierowana do mikro i małych przedsiębiorców, także tych o obrotach poniżej 500 tys. zł rocznie.

Szczegółowe informacje: (52) 564 30 70, [www.EGBFinanse.pl](http://www.EGBFinanse.pl)

# Wyjść poza korzyści finansowe

## Zrównoważony rozwój i dialog z interesariuszami

DB Schenker Logistics w Polsce opublikował raport społeczny za lata 2011-2012, który przedstawia dane ekonomiczne, społeczne i środowiskowe. To już trzeci z kolei raport tej firmy, a drugi zgodny ze standardami GRI. Opisuje on działania podejmowane we współpracy z pracownikami, klientami, dostawcami, uczelniami i społecznościami lokalnymi, a jego celem jest zaprezentowanie interesariuszom wyników prowadzenia biznesu zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju.

**U** podstaw zrównoważonego rozwoju leży przeświadczenie, że działalność biznesowa nie służy tylko generowaniu dóbr konsumpcyjnych, ale zawsze wpływa na dalsze i bliż-

co robi DB Schenker Logistics w Polsce, często we współpracy z innymi organizacjami. Sprawozdaniem z realizacji strategii odpowiedzialności społecznej firmy jest raport społeczny.

*przez nas raport traktujemy jako ważny element naszej strategii i prowadzenia dialogu z interesariuszami.*

W Polsce jeszcze niewiele firm przygotowuje takie publikacje, ale z roku na rok ich liczba wzrasta. Co motywuje firmy do raportowania? Według badania CSRinfo, są to: strategia zrównoważonego rozwoju, odpowiedzialnego biznesu; edukacja otoczenia; potrzeba usystematyzowania informacji o spółce w jednym dokumencie; edukacja wewnętrzna; monitorowanie postępów oraz reputacja, transparentność, przejrzystość.

**U podstaw zrównoważonego rozwoju leży przeświadczenie, że działalność biznesowa nie służy tylko generowaniu dóbr konsumpcyjnych, ale zawsze wpływa na dalsze i bliższe środowisko oraz na ludzkie życie.**

sze środowisko oraz na ludzkie życie. Dlatego warto zrobić wszystko, aby ten wpływ był jak najmniej szkodliwy, a tam gdzie się da – korzystny. Negatywny wpływ należy natomiast równoważyć po-

Janusz Górski, prezes Schenker Sp. z o.o. komentuje to tak: – *Konsekwentnie realizowana strategia zrównoważonego rozwoju stała się częścią naszego biznesu. We wszystkich naszych działaniach promujemy*

### Zgodnie z najlepszymi standardami

DB Schenker Logistics w Polsce opracowuje raport społeczny zgodnie z zasadami sprawozdawczości Światowej Inicjatywy Sprawozdawczej (Global Reporting Initiative – GRI). Jest to międzynarodowa organizacja, która określa zasady i wskaźniki, jakie powinny wykorzystać firmy, aby zmierzyć swoje ekonomiczne, środowiskowe i społeczne działania. W Polsce pierwszy raport oparty na wytycznych GRI powstał w 2006 r. W 2011 zanotowano 37 raportów, z czego 18 według standardu GRI, natomiast w 2012 było ich 41, z tego wg standardu GRI 28.

Struktura raportu DB Schenker Logistics oparta jest na Modelu Doskonałości EFQM (Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością), wykorzystywanym przez firmę w Polsce do zarządzania organizacją. Dzięki temu raport ma charakter zintegrowany i kompleksowy.

– *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa (ang. Corporate Social Responsibility) w DB Schenker Logistics jest integralną częścią zarządzania według Modelu Doskonałości EFQM. Dzięki takiemu podejściu, działania CSR i ich wyniki są uwzględniane we wszystkich obszarach funkcjonowania naszej firmy. Partnerstwo*



Struktura raportu DB Schenker Logistics oparta jest na Modelu Doskonałości EFQM, wykorzystywanym przez firmę w Polsce do zarządzania organizacją. Dzięki temu raport ma charakter zintegrowany i kompleksowy.

dejmowanymi działaniami, jak np. własne programy wolontariackie, zakup proekologicznej energii z odnawialnych źródeł, żeby zmniejszyć ślad węglowy, szkolenia kierowców z eko-jazdy, czy też włączanie się w takie akcje jak „Szlachetna Paczka”,

*kulturę odpowiedzialności. Jest to szczególnie istotne w okresie osłabienia gospodarczego. Odpowiedzialne firmy wykorzystują ten czas jako szansę na zbudowanie głębszych relacji z partnerami. W efekcie rośnie zaufanie do firmy i jej kapitał społeczny. Opublikowany*

i relacje z pracownikami, dostawcami i społeczeństwem stają się równie ważne jak wyniki biznesowe – twierdzi Monika Pachniak-Radzińska, dyrektor Rozwoju Biznesu Schenker Sp. z o.o.

Warto także podkreślić, że raport DB Schenker Logistics – firmy, która od lat stawia na odpowiedzialność i dialog w kontaktach z interesariuszami i jest jednym z trzech przedsiębiorstw logistycznych w Polsce sporządzających raporty – został poddany audytowi firmy doradczej PwC. Jest to znaczna korzyść i przewaga nad innymi raportami, gdyż zewnętrzna weryfikacja daje pewność, że przedstawione dane są wiarygodne, sprawdzone i transparentne.

– Chcemy być firmą transparentną i wiarygodną, choć nie będąc spółką giełdową nie musimy tego robić, jednak zależy nam na dzieleniu się wiedzą z innymi i wyznaczaniu takich standardów, aby inne firmy wykorzystując je, zmieniły świat na lepszy – dodaje Monika Pachniak.

## Stworzyć – nie taka prosta sprawa

Praca nad raportem społecznym musi wynikać z głębokiego zrozumienia idei zrównoważonego rozwoju w firmie. Następnym krokiem jest zaangażowanie w opracowanie raportu dla jak najszerszego grona pracowników ze wszystkich pionów i obszarów działalności firmy. – Dzięki temu raport nie jest zbiorem suchych faktów, ale wiarygodną relacją z różnorodnych działań i zestawieniem najważniejszych wskaźników z wielu obszarów działalności. Na przykład w raporcie DB Schenker Logistics prezentowane są wypowiedzi wielu pracowników – tych, którzy pełnią odpowiedzialne funkcje lub po prostu wykazują dużą proaktywność, np. liderów programu wolontariatu pracowniczego – wyjaśnia Paulina Koszewska, specjalista ds. marketingu Schenker Sp. z o.o., liderka zespołu przygotowującego raport.

Raporty powstają w trakcie żmudnego procesu, który odbywa się w zespołach i trwa kilka miesięcy. Zaczyna się od analizy poprzedniego raportu i wniosków z niego wypływających. W zespołach określany jest zakres raportu i gromadzone są



W Polsce pierwszy raport oparty na wytycznych GRI powstał w 2006 r. W 2011 zanotowano 37 raportów, z czego 18 według standardu GRI, natomiast w 2012 było ich 41, z tego wg standardu GRI – 28.

dane wymagane w międzynarodowych raportach sprawozdawczości. Publikacje zawierają dziewięć połączonych ze sobą obszarów i są odpowiedzią na wyzwania, które mówią o relacjach z partnerami, pracownikami, klientami i ze społeczeństwem. Firma odnosi się do wszystkich z nich. Gotowy raport wydany jest tylko w formie elektronicznej, po pierwsze ze względów ekologicznych, po drugie taka forma zapewnia szeroką dostępność. Każdy, kto zapozna się z raportem, może go ocenić i przesłać swoje sugestie.

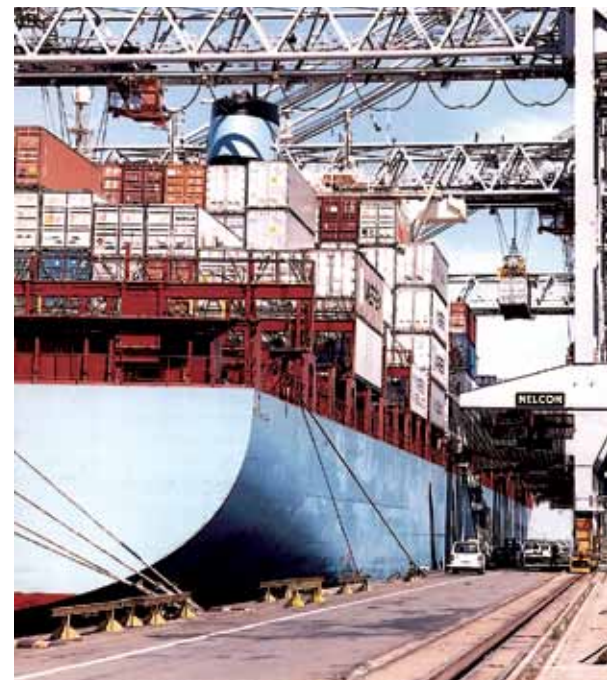
## Zewnętrzna weryfikacja

Według danych z badania przeprowadzonego przez europejską firmę doradczą Proximity, w którym uczestniczyło prawie 500 osób z całego świata, raport społeczny jest najbardziej wiarygodny, jeśli zostanie zweryfikowany przez firmę zewnętrzną. Dlatego też większość badanych wypowiedziało się za zaangażowaniem w ten proces profesjonalnej firmy doradczej. Raport DB Schenker Logistics także został poddany audytowi firmy PwC.

– W Europie ponad połowa raportów poddawanych jest zewnętrznej weryfikacji, a większość tworzona w oparciu o międzynarodowy standard GRI. W Polsce jedynie 13% raportów opublikowanych na przestrzeni ostatnich sześciu lat została poddana takiemu audytowi. Tym bardziej należy

docenić takie podejście. To dobra praktyka warta naśladowania, ponieważ sprzyja zwiększeniu przejrzystości w komunikacji firm z otoczeniem – dodaje Irena Pichola, dyrektor zespołu ds. zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialnego biznesu PwC, którego członkowie zostali certyfikowanymi trenerami w zakresie metodyki GRI.

W Wielkiej Brytanii ponad 90% dużych spółek sporządza obecnie raporty zarówno finansowe, jak i pozafinansowe, w których pokazywany jest ich wpływ na środowisko. Raporty te są integrowane, pokazują co jest dla firm ważne i stanowią gwarancję zrównoważonej gospodarki. W Polsce na razie skala jest nieduża i tylko niektóre przedsiębiorstwa sporządzają raporty. Jednak, w związku z opublikowanym w kwietniu tego roku przez Komisję Europejską dokumentem mówiącym o obowiązku raportowania pozafinansowego, w ciągu



Konsekwentnie realizowana strategia zrównoważonego rozwoju stała się częścią biznesu DB Schenker Logistics. We wszystkich działaniach promowana jest kultura odpowiedzialności. Jest to szczególnie istotne w okresie osłabienia gospodarczego.

## Tylko w internecie

DB Schenker Logistics już dziś nastawione jest na wspólne budowanie łańcucha dostaw i partnerskie relacje z interesariuszami. Z raportem społecznym tej firmy zainteresowani mogą zapoznać się pod adresem [www.dbschenker-csr.pl](http://www.dbschenker-csr.pl). Elektroniczna forma jest wygodna dla użytkowników. Z jednej strony pozwala w prosty sposób odnaleźć potrzebne informacje, z drugiej – umożliwiała ich szeroką dostępność. Raport w internecie to także wyraz troski o ekologię. Dla firmy ważna jest również informacja zwrotna od interesariuszy, a strona www to umożliwia.

najbliższych 5 lat to powinno się zmienić. Ujawnianie informacji przez przedsiębiorstwa w tym zakresie stanie się rzeczywistością. A Unia, w strategii do 2020 r., za cel stawia sobie, aby rozwój odbywał się nie tylko w kanałach, które w danym momencie są atrakcyjne dla przedsiębiorstw, ale żeby miał on charakter zrównoważony, oparty na trzech filarach – społecznym, ekologicznym i ekonomicznym. ◀

# „Zielone zarządzanie” sprzyja środowisku

Aby zrealizować cel jakim jest ochrona środowiska, DHL Express w Polsce prowadzi liczne działania, zmierzające do redukcji CO<sub>2</sub>, takie jak modernizacja floty samochodowej, optymalizacja tras kurierskich, monitoring zużycia energii elektrycznej, wody, segregacja odpadów, akcje świadomościowe dedykowane pracownikom oraz szkolenia środowiskowe.

W 2011 r. DHL Express (Poland) zapoczątkowała działania mające na celu wymianę samochodów kurierskich na spełniające europejskie standardy emisji spalin. Opracowano również metodę bieżącej kontroli stanu floty. Drugim przejawem „zielonego zarządzania” łańcuchem dostaw jest cykliczny przegląd i optymalizacja tras kurierskich. Ma ona na celu dostosowanie liczby aut kurierskich do specyfiki obszaru, po którym się poruszają, poprzez eliminację tzw. pustych przebiegów, zoptymalizowanie obciążenia trasy oraz sa-

Do tej pory realizacja poszczególnych zadań przyniosła wymierne efekty w postaci oszczędności w zużyciu zasobów naturalnych i finansowych. Zamontowanie systemów oszczędności energii pozwoliło zmniejszyć zużycie energii w sortowniach o ponad 20%. Zainstalowanie automatycznego układu ograniczania zużycia gazu w sortowniach to kolejne oszczędności. Poprzez segregację odpadów i podpisanie umów z firmami odbierającymi posortowane odpady, poszczególne jednostki zredukowały koszty nawet o połowę.

oświetlenie T5 i zasilany energią słoneczną system na ciepłą wodę. Sam system sortujący został zaprojektowany tak, aby automatycznie wykrywać elementy, które w danym momencie nie są używane i przełączać je na tryb oszczędzania energii do momentu, gdy będą ponownie potrzebne. Ciekawe rozwiązania wykorzystywane są także w największym europejskim centrum przeładunkowym w Lipsku, które jest m.in. zasilane bateriami słonecznymi oraz wyposażone w systemy odzyskiwania wody.

## Przed wszystkim mniej CO<sub>2</sub>

W Polsce DHL Express jako pierwszy wprowadził na rynek zieloną usługę kurierską GoGreen – neutral delivery, która pozwala na zneutralizowanie emisji dwutlenku węgla powstałej w czasie całego procesu transportowego przesyłki.

W 2012 r. 2,41 mld przesyłek zostało wysłanych dzięki usłudze GoGreen – neutralnych z punktu widzenia emisji dwutlenku węgla. Dzięki temu Grupie udało się zrównoważyć 180 tys. ton CO<sub>2</sub>. Grupa DP DHL stworzyła też pierwszy program ochrony klimatu w Lesoto, dotyczący rozbudowy pieców ekologicznych, emitujących o 80% mniej dwutlenku węgla od tych tradycyjnych.

W zeszłym roku DP DHL zaprezentowała pierwszy dostawczy pojazd z napędem elektrycznym zaprojektowany specjalnie, aby spełniać potrzeby Grupy – „Streetscooter” – wprowadzony w tym roku w ramach programu pilotażowego.

DHL Express aktywnie działa na rzecz ochrony klimatu, przeprowadzając także regularnie akcje środowiskowe związane z obchodami Dnia Ziemi, Międzynarodowego Dnia Ochrony Środowiska oraz szkolenia środowiskowe dla wszystkich pracowników i kurierów. Posiadamy liczne materiały wizualne, które propagowane są wśród pracowników m.in. w lokalnym intranecie. ◀

MG



W 2011 r. DHL Express (Poland) zapoczątkowała działania mające na celu wymianę samochodów kurierskich na spełniające europejskie standardy emisji spalin

mej liczby tras. DHL Express (Poland) monitoruje także zużycie energii elektrycznej we wszystkich jednostkach operacyjnych.

## Wymierne efekty

W cele strategiczne DHL Express wpisany jest i realizowany w codziennej działalności firmy na całym świecie Program GoGreen. Jest to globalny program ochrony klimatu wprowadzony w 2008 r. przez Grupę DP DHL, którego celem jest redukcja emisji CO<sub>2</sub> do 2020 r. o 30%. Program skupia się na optymalizacji flot i sieci, poprawie wydajności energetycznej budynków i zakładów, używaniu innowacyjnych technologii, angażowaniu podwykonawców oraz klientów w działania środowiskowe Grupy.

GoGreen obejmuje też prace nad technologiami przyszłości, związanymi z testowaniem alternatywnych technologii. W nowych terminalach znalazły zastosowanie różne rozwiązania proekologiczne, np. czujniki obecności, świetliki w dachach, system ponownego zużycia wody deszczowej do spłukiwania toalet. W skali globalnej to modernizacja floty lotniczej, rozwój ekologicznej floty samochodów dostawczych w Nowym Jorku i innych miastach na całym świecie oraz testy w ramach projektu Daimlera AG „Tworzymy transport przyszłości”. Nasze największe lotnicze centrum przeładunkowe w Azji Północnej North Asia Hub w Szanghaju wyposażono w nowoczesne rozwiązania proekologiczne, m.in. w ergooszczędne

# “Nawet w małych przestrzeniach mierzymy wysoko”



## Elektryczny wózek widłowy Hyundai model 18BT-7

Poza rozmiarem nic innego w 18BT-7 nie jest małe. Niezawodność oraz niezwykła zdolność dopasowania się do indywidualnych potrzeb użytkownika są na najwyższym poziomie. Nie wymagające konserwacji mokre hamulce są wyjątkowe w swojej klasie. Cała diagnostyka i serwis odbywają się przy pomocy wielofunkcyjnego wyświetlacza. Jeśli robisz duże interesy w małych przestrzeniach, ten kompaktowy wózek jest stworzony do Twoich potrzeb. W celu uzyskania więcej informacji zapraszamy na stronę naszego dealera firmy Toolmex Truck

**Przenosimy Cię w przyszłość**

## TOOLMEX TRUCK

Toolmex Truck Sp. z o.o.

Ul. Metalowa 7b | 26-500 Szydłowiec

T: +48 48 617 48 06

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

 **HYUNDAI**  
HEAVY INDUSTRIES EUROPE

# Sposób na Rosję

Ostatnie miesiące 2013 r. przyniosły wiele zawirowań w stosunkach polsko-rosyjskich. Większość firm obsługujących Europę Wschodnią stawia przed sobą pytanie – co dalej? Na jakich warunkach będą odbywały się dostawy ładunków z Europy do Unii Celnej? Co będzie z karnetami TIR? Kto będzie udzielał gwarancji w przypadku zniesienia ich obowiązywania na terenie Federacji Rosyjskiej?

Odpowiedzi na te pytania zna aktualnie niewiele osób. Na razie (do lipca 2014 r.) wszyscy możemy być względnie spokojni, gdyż Federalna Służba Celna zgodziła się na przedłużenie rozmów do przyszłego roku. W tym czasie zaplanowane są rozmowy z federacją przewoźników europejskich IRU na temat spłaty zadłużenia. Czy zadłużenie w wysokości ponad 620 mln dolarów faktycznie istnieje – brak jest jednoznacznej odpowiedzi.

Sprawa konfliktu pomiędzy Federalną Służbą Celną a IRU jest istotna dla Polski z kilku powodów. Dla naszego kraju Rosja jest szóstym partnerem w eksporcie. Pozycja ta nieznacznie zmienia się w ostatnich latach o jedno „oczko” w górę czy w dół. Po drugie, Rosja i Europa Wschodnia jest dla naszych przewoźników drugim kierunkiem (po Unii Europejskiej) co do wolumenu. Po trzecie, na drogach Moskwy i najbliższych okolic spośród zagranicznych ciężarówek najczęściej widać właśnie tych

polskich. A poza tym Rosja niezmiennie od 2000 r. wykazuje dodatnią dynamikę wzrostu PKB (nie licząc 2009 r.), co pozwala jej na uzyskanie miejsca w pierwszej piątce największych gospodarek świata. Jest to doskonały rynek zbytu dla polskich producentów.

## **Dużo zarobić i jeszcze więcej stracić**

Polskie firmy handlujące i produkcyjne doskonale radzą sobie na



Mikhail Bialinis





Ten, kto przejdzie na własną rękę lub za pomocą wyspecjalizowanych firm cały proces certyfikacji wyrobów, rejestracji w urzędzie celnym w Rosji, dostawy pierwszej próbną partii i się nie zniechęci – ma duże szanse na sukces.

Wschodzie. Wiele z nich wybudowało zakłady produkcyjne na terenie Rosji lub wysłała znaczne ilości produkcji z przeznaczeniem na ten rynek. Przeszkodą w dotarciu na rosyjski rynek jest duża jego nieprzewidywalność. Jak mówią sami producenci, Rosja daje zarobić, ale można tam też szybko i dużo stracić. Z racji na wykonywany zawód i branżę, w której pracuję, osobiście znam wiele firm współpracujących z Rosją lub chcących rozpocząć działalność na tym obszarze. Nie wszystkim się to uda. Śmiem twierdzić, że determinacja i wytrwałość w dotarciu do odbiorców rosyjskich ma kluczowe znaczenie. Ten, kto przejdzie na własną rękę lub za pomocą wyspecjalizowanych firm cały proces certyfikacji wyrobów, rejestracji w urzędzie celnym w Rosji, dostawy pierwszej próbną partii i się nie zniechęci – ma duże szanse na sukces.

dostawy od drzwi do drzwi. Do tych rozwiązań jesteśmy przyzwyczajeni w Unii Europejskiej, ale takie standardy powstały już i w dostawie do Europy Wschodniej. Kluczowe znaczenie ma dobór właściwego partnera logistycznego, wyspecjalizowanego w obsłudze rynku rosyjskiego. Duże firmy spedycyjne oferujące usługi w Unii Europejskiej nie koniecznie muszą znać Europę Wschodnią. Historia zna wiele przypadków falstartów dużych europejskich firm logistycznych, które szybko weszły na rynek rosyjski i równie szybko zakończyły na nim swój żywot.

### Ze wschodnim rodowodem

Polscy producenci nie mają już powodów do rezygnacji z gestii transportowej, gdyż mogą zlecić obsługę całego łańcucha lo-

realizujemy zarówno dostawy niewielkich przesyłek paletowych do Rosji z pełną obsługą celną, magazynowaniem (także w Rosji) oraz dostarczamy przesyłki kontenerowe przez europejskie porty morskie do Federacji Rosyjskiej.

W związku ze zmianami w zasadach certyfikacji i dopuszczenia produktów na rosyjski rynek – oferujemy naszym klientom wsparcie w uzyskaniu certyfikatów pochodzenia, deklaracji zgodności lub rejestracji państwowej. Wszystkie te usługi były zarezerwowane do tej pory dla rosyjskiej strony, ale za pośrednictwem naszej firmy dostępne są także na polskim rynku. Rozmowa odbywa się z jednym podmiotem logistycznym, który jest spoiwem pomiędzy nadawcą z Polski a odbiorcą w Rosji.

Obsługę 3PL dedykujemy wszystkim klientom zainteresowanym magazynowaniem w Rosji oraz dystrybucją towarów w tym kraju. Magazyn klasy A zlokalizowany na południowym-wschodzie Moskwy, rozbudowana sieć terminali drobnicowych w całej Rosji oraz znajomość lokalnego rynku pozwalają na skuteczną i sprawną obsługę takich wymagających klientów jak branża automotive, RTV i AGD, DIY lub FMCG.

Niestabilna sytuacja pomiędzy służbami celnymi a europejskimi organizacjami przewoźników powoduje niepewność wśród polskich klientów. Zadaniem firmy logistycznej, która obsługuje rynek rosyjski jest nie tylko sprawna dostawa przesyłek z Polski i ich odprawa celna, ale także zapewnienie bezpieczeństwa i ciągłości tych dostaw. Tylko firmy logistyczne posiadające stałe oddziały, zarówno w Polsce jak i Rosji, mogą zapewnić to swoim klientom. ◀

**Mikhail Bialinis**  
dyrektor zarządzający  
Albatros Cargo sp. z o.o.

## Najczęściej Polacy rezygnują z gestii transportowej i oddają całą obsługę celną i logistyczną w ręce odbiorcy z Rosji. Pozbywają się tym samym „kłopotu” związanego z organizacją transportu, ale tracą także korzyści związane z posiadaniem tejże gestii.

Najczęściej Polacy rezygnują z gestii transportowej i oddają całą obsługę celną i logistyczną w ręce odbiorcy z Rosji. Pozbywają się tym samym „kłopotu” związanego z organizacją transportu, ale tracą także korzyści związane z posiadaniem tejże gestii. W praktyce oznacza to, że tracimy tym samym kontrolę nad procesem transportu, usługi celnej i *de facto* nie mamy wpływu na to jak długo, w jakim stanie i formie przesyłka będzie docierała na miejsce.

Takie podejście miało sens w czasach, gdy rynek usług logistycznych nie oferował właścicielowi ładunku pełnej obsługi

gistycznego jednej firmie (np. w Polsce), która podejmie rozmowy z odbiorcą co do warunków i terminów dostaw, zorganizuje lub wykona za odbiorcę odprawę celną, zapłaci należności, ubezpieczy i oczywiście przetransportuje towar do Rosji. Albatros Cargo oferuje pełny pakiet usług związanych z organizacją dostaw przesyłek drobnicowych i całopojazdowych (w tym także kontenerów) z Europy Zachodniej, Europy i Azji. Dysponujemy regularną linią drobnicową pomiędzy Polską a Rosją oraz rozbudowaną siecią dystrybucji do większości miast rosyjskich. W praktyce



## Przezroczyste lamele

Zapewniają odpowiedni dopływ światła do hal produkcyjnych

Producent napojów Friedrich Lütvogt GmbH & Co.KG decyduje się na bramy Eflaflex, aby zapewnić pomieszczeniom perfekcyjny wgląd i zdrowy klimat.

Produkcja i przetwórstwo spożywcze w większości państw jest ściśle powiązane z regionem i krajobrazem. Wiedza na ten temat jest przekazywana i rozwijana z pokolenia na pokolenie. Starania o zrównoważony rozwój w tym przypadku nie dotyczą tylko produktów, lecz także wyposażenia zakładu. Szybkobieżne bramy Efaflex, jako energooszczędne urządzenia wysokiej klasy o długiej żywotności, już od lat doskonale komponują się z filozofią przedsiębiorstwa Friedrich Lütvogt GmbH & Co.KG z Wagenfeld.

### W stałej temperaturze

– Kocham światło w moim biurze – mówi Dirk Lütvogt, prezes i wspólnik Friedrich Lütvogt GmbH & Co.KG. – Dlatego chcę, aby także nasi pracownicy mieli jak najwięcej naturalnego światła w miejscu pracy – kontynuuje.

Podczas rozbudowy magazynu hurtowni i produkcji firma zdecydowała się na montaż szybko otwieralnych bram wyspecjalizowanego producenta z Dolnej Bawarii firmy Efaflex. Bramy te

zbudowane są z przezroczystych lameli, pozwalających na duży dostęp światła dziennego do hali. – Nasze stare bramy były kombinacją bram foliowych oraz segmentowych, zabezpieczających przed kradzieżą. Z biegiem czasu przez nasze stare bramy foliowe trudno było coś zobaczyć, co stanowiło zagrożenie dla operatorów wózków widłowych, którzy przestali widzieć, co dzieje się za bramą – opowiada Dirk Lütvogt. W obrębie ciągów transportowych pojawił się jeszcze inny problem. Chociaż otwory były małe, w chłodne dni do wnętrza wpadało lodowate powietrze. Pracownicy stale pracowali w zimnie. Liczne próby zminimalizowania tego zjawiska spęły na niczym. Nawet bardzo mocne dmuchawy i ogrzewacze powietrza nie były w stanie ocieplić pomieszczeń. Dzięki nowym bramom Efaflex projektantom udało się rozwiązać ten problem. Wprawdzie w ciągu 20 godzin bramy otwierają się do 1 000 razy, ale też natychmiast się zamykają i nie wypuszczają ciepła z budynku – co jest bardzo ważne dla zachowania stałej temperatury w halach.

Nowe bramy chronią także magazyny przed ochłodzeniem w zimie i upałem w lecie. Wyprodukowane napoje magazynowane są w temperatu-



Dirk Lütvogt, prezes i wspólnik Friedrich Lütvogt GmbH & Co.KG

rze 15° C. Zazwyczaj stała temperatura w magazynie utrzymuje się dzięki zachowaniu odpowiedniego poziomu wilgotności powietrza.

### Z sentymentu do regionu

– Jednym z powodów wyboru bram Efaflex są przezroczyste lamele – podkreśla prezes firmy. Dla niego bramy pozwalają na kontynuację idei „szklanej” produkcji. – Jesteśmy przedsiębiorstwem regionalnym i chcemy, aby zainteresowani mogli zobaczyć jak wygląda produkcja żywności. Wielu klientów dobrze zna naszą firmę. Dlatego świadomie chcemy wykorzystać szansę wizualnego zbliżenia ludzi do naszej produkcji. Tym samym pozostajemy wierni naszym zasadom, gdyż nasze motto to: otwartość, uczciwość i sentyment do regionu, z którego pochodzimy. Jesteśmy firmą rodzinną i znamy to na co dzień – mówi Dirk Lütvogt.

Dla niego ważne jest, aby pracownicy mogli widzieć, co się dzieje na zewnątrz i na odwrót. To oszczędza czas i ułatwia komunikację, także w sytuacjach, kiedy szybko potrzebna jest pomoc. Niejako



„od człowieka do człowieka“ – to dla prezesa kolejny ważny aspekt filozofii firmy.

Już w momencie założenia firmy w 1896 r., usytuowanie w regionie stanowiło dla założyciela firmy Friedricha Lütvogta wartość priorytetową. Ówczesny producent piwa dostarczał ten napój i wodę mineralną do lokalnych restauracji. Dodatkowo rodzina Lütvogtów zajmowała się rolnictwem. W drugim pokoleniu Fritz Lütvogt rozpoczął produkcję napojów orzeźwiających. Po II wojnie światowej stał się w 1946 koncesjonariuszem napoju Sinalco. Pod koniec lat 60-tych z „bólą serca” zrezygnował z rolnictwa i skoncentrował się wyłącznie na produkcji napojów. Po wywiercieniu własnej studni głębinowej (401 m) rozpoczęła się kariera napoju Sinalco i innych napojów produkowanych pod marką Auburg, nazwanych tak od źródła wody mineralnej. W 2000 r. firmę rodzinną przejął Dirk Lütvogt. Firma, zatrudniająca 120 pracowników, produkuje rocznie 85 mln butelek napojów. Jej produkty dystrybuowane są w promieniu do 200 km.

Dobre prowadzenie firmy od czterech pokoleń oznacza konieczność perspektywicznego myślenia. Dla jej zarządu ważne jest mądre podejście do zasobów naturalnych, utrzymywanie kontaktów z partnerami i dostawcami na zasadach „fair play” oraz właściwe wyposażenie dostosowane do potrzeb załogi.

– Nie tylko moi ludzie lubią tu pracować. Ja także lubię tę naszą przejrzystość. Gdy przechodzę przez firmowe nowe, szybkie bramy cieszę się z nich za każdym razem na nowo – kończy Dirk Lütvogt. ◀



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

## Używane, jak nowe

Duże zainteresowanie używanymi wózkami widłowymi sprawia, że oferta odnawiania pojazdów staje się coraz bardziej popularna. Wykorzystując ten ogólnoeuropejski trend, firma STILL postanowiła wybudować w Mrowinie k. Poznania Europejskie Centrum Odnawiania Wózków.

W ostatnich latach w przemyśle rośnie znaczenie rynku wtórnego pojazdów i maszyn. Zyskuje on popularność również w przypadku wózków widłowych. – Pod względem sprzedaży na każde dwa nowe pojazdy przypada jeden używany – tłumaczy Marco Riewe, Szef Działu Wynajmu i Wózków Używanych STILL GmbH. – Każdego roku liczba odnowionych wózków widłowych sięga nawet 25 tysięcy. W przypadku naszej firmy klienci doceniają wysoki poziom jakości produktu oraz gwarancję, której udzielamy na pojazdy po renowacji – dodaje. Odrestaurowane pojazdy klasyfikowane są według wielkości przebiegu, wyglądu zewnętrznego, zastosowanych w nim rozwiązań technologicznych oraz długości okresu gwarancji.

Jak wynika z raportu Warehouse Monitor, ponad 40% przedsiębiorców wyraziło chęć zakupu odnowionych wózków widłowych, które spełniałyby standardy jakości i bezpieczeństwa. Nowe centrum, o łącznej powierzchni użytkowej 2500 m<sup>2</sup>, przeprowadza kompleksową renowację pojazdów dla klientów z Polski i Europy. Wózki poddawane są kompleksowemu procesowi renowacji. Odnawiane jest wszystko - od poszczególnych podzespołów do powłoki lakierniczej. Bez względu na przypisaną kategorię odnowienia, wszystkie wózki widłowe poddawane są badaniom, zgodnym z wymogami UDT.



Przestrzeń nowego centrum pozwala na magazynowanie pojazdów przeznaczonych do renowacji, odpowiednie wyeksponowanie i przygotowanie gotowych wózków do prezentacji klientowi. Dodatkowa powierzchnia daje możliwość demonstracji działania w praktyce i sprawdzenie zgodności parametrów ze stanem rzeczywistym. Jednocześnie odnawianych może być nawet kilkadziesiąt wózków. Proces renowacji pojazdu jest na bieżąco konsultowany z klientem tak, aby móc dopasować go do specyfiki przyszłych zadań. Po zakończeniu napraw, na każdy wózek udzielana jest gwarancja, w zależności od kategorii odnowienia na okres nawet 12 miesięcy. ◀

Zarejestruj się na stronie  
[www.tsl-biznes.pl/gratis](http://www.tsl-biznes.pl/gratis)  
i czytaj DARMOWE e-wydania  
miesięcznika TSL biznes!

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



# MAŁA PALETA INKA

## – oszczędność miejsca i pieniędzy

Liczba ciężarówek na polskich drogach stale rośnie, jednak powierzchnia załadunkowa bardzo często nie jest wykorzystana do końca. Lepsze wykorzystanie tej przestrzeni podczas transportu, a także miejsca przy składowaniu, umożliwia, handlowcom i producentom, paleta połówkowa Inka.

*Coraz więcej klientów decyduje się na mniejsze palety, takie jak format połówkowy Inka. Ta mała, prasowana paleta jest najlepszym rozwiązaniem dla mniejszych załadunków* – wyjaśnia Andreas J. Heinrich, product manager firmy Inka Paletten GmbH.

### Oszczędność miejsca

Na dzisiejszym rynku palet coraz większe znaczenie zdobywają palety mniejszego formatu, jak np. półpalety. Jednak wielu

dząc im naprzeciw, firma InkaPaletten oferuje palety Inka w formacie połówkowym, wytwarzane z drewna prasowanego, wytłaczanego pod ciśnieniem w wysokich temperaturach. Taka paleta



zajmuje mniej miejsca podczas składowania niż standardowa europaleta. Wystarczy nadmienić, że 120 palet ułożonych jedna na drugiej zajmuje 1/3 wysokości w porównaniu ze standardowymi formatami tej samej wielkości. A racjonalne i świadome wykorzystanie miejsca przy transporcie skutkuje dodatkowo redukcją emisji dwutlenku węgla, co jest korzystne dla środowiska.

Warto podkreślić, że ta mała paleta jest tańsza niż paleta formatu Euro. Tak więc korzyści finansowe, jakie odnoszą firmy używające palet połówkowych, są potrójne - niższa cena zakupu, przewozu ładunku i składowania palet.

Zastosowanie palet jednorazowych Inka przyczynia się do znacznego zmniejszenia kosztów eksportu.



### Łatwiej dla eksporterów

Sposób wykonania palet i zastosowany materiał spełniają warunki wymagane w eksporcie.

Palety wykonane są wg. technologii presswood, jako „drewno przetworzone” i spełniają wymogi norm ISPM 15, dyrektywa IPPC. Spełniają więc wszelkie wymogi eksportowe (dotyczące braku szkodników), bez konieczności poddawania fumigacji czy suszenia. Odpowiednie certyfikaty eksportowe udostępniane są bezpłatnie na stronie internetowej [www.inka-palety.pl](http://www.inka-palety.pl)

### Inka Paletten GmbH (Niemcy)

Jest największym europejskim producentem palet jednorazowego użytku z siedzibą w Siegertsbrunn koło Monachium.

Palety produkowane są w Berlinie, w Ermelo w Holandii jak również w USA. Firma posiada rozbudowaną międzynarodową sieć dostawców, co umożliwia bezproblemową dystrybucję na całym świecie.

Dalsze informacje o Inka Paletten: [www.inka-palety.pl](http://www.inka-palety.pl)

potencjalnych klientów odstrasza problem dodatkowego miejsca potrzebnego do składowania tych formatów. Wycho-



INKA Paletten GmbH  
życzy Państwu  
Wesołych Świąt i pomyślności  
w Nowym Roku 2014.

Palety Inka dostępne są w wielu formatach, w tym w formacie Euro. Dla tych eksporterów, dla których format ten jest za duży, firma oferuje bardziej ekonomiczne rozwiązanie, jakim są palety w formacie kontenerowym 760x1140 i 1140x1140. ◀





Ciepłych  
i pełnych radosnej nadziei  
świąt  
Narodzenia Pańskiego

życzy  
zespół targów

# Systemy komisjonowania

## Współczesne możliwości i problemy wdrożeniowe

Magazyny i zachodzące w nich procesy związane z przechowywaniem i przepływem dóbr, stanowią jeden z kluczowych elementów łańcuchów dostaw. Mimo stosowania nowoczesnych systemów nadal jeden z głównych problemów w wielu przedsiębiorstwach stanowią koszty związane z magazynowaniem. Wielkość kosztów związanych z zapasami i zarządzaniem nimi na świecie, wg różnych źródeł, oscyluje w zakresie 30%-40% rocznych kosztów działalności przedsiębiorstwa.

Jednym z kluczowych elementów działalności przedsiębiorstw jest dążenie do ograniczenia w/w kosztów. Koszty związane z zapasami mogą być zmniejszane na różne sposoby. Jednym z nich jest optymalizacja np. pod kątem czasu realizacji zadania magazynowego i zwiększenie wydajności magazynów, m.in. poprzez zastosowanie zintegrowanych systemów wspomagających zarządzanie magazynami typu WMS, zintegrowanych z nowoczesnymi systemami komisjonowania.

### System WMS

System WMS (ang. Warehouse Management System), czyli system zarządzania magazynem, jest narzędziem techniczno-informatycznym, którego głównym celem jest wsparcie procesu zarządzania przepływem dóbr przez magazyn. System



Główną cechą systemu typu WMS jest możliwość zarządzania każdym pojedynczym dobrem znajdującym się w magazynie (od momentu wejścia do momentu wyjścia z magazynu), z dokładnym określeniem i dostępem do parametrów dobra (np. wymiary, warunki przechowywania, nr partii, data ważności, itp. itd.). System WMS w celu skutecznego działania musi mieć zaimplementowaną „cyfrową mapę” magazynu, która umożliwia automatyzację optymalizacji procesów realizowanych w magazynie (np. pod kątem czasu realizacji zlecenia, drogi dojazdu, kolejności



### dr inż. Paweł Sobczak

Adiunkt w Katedrze Logistyki i Transportu Wydziału Zarządzania, Informatyki i Nauk Społecznych Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej, dziekan Wydziału Zamiejscowego w Olkuszku Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej. Jego zainteresowania naukowe obejmują zagadnienia z zakresu budowy i eksploatacji maszyn, diagnostyki technicznej, wibroakustyki, szeroko pojętej logistyki oraz infrastruktury logistycznej, ze szczególnym uwzględnieniem nowoczesnych systemów wspomagających procesy magazynowe.

## System WMS, czyli system zarządzania magazynem, jest narzędziem techniczno-informatycznym, którego głównym celem jest wsparcie procesu zarządzania przepływem dóbr przez magazyn.

posiada kilka ważnych cech, które stanowią o jego atrakcyjności:

- możliwość zdalnego zarządzania (np. poprzez odpowiednią aplikację dostępu webowego);
- możliwość integracji z dowolnym systemem typu ERP;
- możliwość wykorzystania na dowolnym poziomie zarządzania (od zarządu spółki poprzez pracowników realizujących zadania bezpośrednio w magazynie).

realizacji zleceń, itp.) poprzez wykorzystanie odpowiednich zaimplementowanych algorytmów.

Skuteczność systemu WMS można podnieść przez zastosowanie, coraz powszechniej stosowanych w magazynach, terminali PDA lub systemów komisjonowania.

### Systemy komisjonowania

Komisjonowanie jest procesem polegającym na wprowadzeniu jednostki trans-

portowej na magazyn, rozlokowaniu dóbr z tej jednostki w strefie składowania, a następnie na zestawieniu z tych dóbr (i często z innych dóbr pochodzących z innych jednostek transportowych) nowej jednostki transportowej, która jest zgodna z zamówieniem klienta.

Współczesne wymagania stawiane magazynom, polegające na konieczności coraz szybszego zestawiania jednostek transportowych, wymuszają potrzebę sprawnego i wręcz bezbłędnego realizowania zamówień (przeważnie kilku jednocześnie). Obecnie na rynku występuje kilkanaście nowoczesnych rozwiązań wspomagających proces komisjonowania. Do najpopularniejszych z nich należą systemy typu *Pick by light* i *Pick by voice*.

Systemy te, oprócz magazynów, gdzie wykorzystywane są do realizacji zadań magazynowych, działają m.in.

w Laboratorium Informatycznych Systemów Magazynowania w Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej i stanowi element bazy naukowo-dydaktycznej, która wykorzystywana jest do testowania i badania tychże rozwiązań oraz realizacji ze studentami praktycznego procesu dydaktycznego w ramach kierunku logistyka. Prowadzenie zajęć na dopiero wdrażanych systemach pozwala na realizację praktycznego programu studiów oraz umożliwia przekazanie praktycznych umiejętności podczas studiów.

### Pick by light

Jest systemem komisjonowania polegającym na zastąpieniu „papierowej” listy wyświetlaczem obszarowym umieszczonym bezpośrednio przy gnieździe (miejscu odkładczym). Wyświetlacze zintegrowane są z systemem WMS, który jest konieczny do prawidłowego i skutecznego działania systemu, jako jeden spójny obiekt techniczny. Schemat systemu komisjonowania wykorzystującego „Pick by light” przedstawiono na rys. 1.

Jeden z głównych elementów systemu stanowią, wyświetlacze obszarowe umieszczone przy gniazdach regałowych (rys. 2).

Za pomocą wyświetlacza przekazywane są pracownikowi wszystkie informacje niezbędne do pobrania lub złożenia dobra w gnieździe, m.in.:

- informacja, z którego gniazda ma zostać pobrane/złożone dobro (za pomocą świecącej diody);
- informacja o ilości dobra do pobrania/złożenia w danym gnieździe (wyświetlana na wyświetlaczu);
- przyciski korekcyjne, które służą do ewentualnej korekty pobieranej/wkładanej ilości dóbr do gniazda, aby ilość dóbr odpowiadała rzeczywistości;
- strzałki kierunkowe – niektóre typy wyświetlaczy mają możliwość obsługi dwóch gniazd regałowych (umieszczonego nad i pod wyświetlaczem), a świecąca strzałka wskazuje, które ma zostać użyte;
- przycisk zatwierdzenia – potwierdzający wykonanie zadania.

Wyświetlacze zintegrowane są z systemem WMS, dzięki czemu informacje pomiędzy regałami a terminalami PDA, obsługiwany przez pracowników, przekazywane są w czasie rzeczywistym, co znacznie przyspiesza realizację zadań przez pracowników. Dodatkowo, dzięki uzyskanemu praktycznie natychmiast

dostępowi do informacji o rzeczywistym stanie ruchów w magazynie, istnieje możliwość bieżącego korygowania realizowanych działań magazynowych czy też realizacji kilku zleceń jednocześnie.

Zastosowanie wyświetlaczy obszarowych pozwala na zmniejszenie błędów w realizacji zleceń praktycznie do zera oraz umożliwia inwentaryzowanie stanów magazynowych na bieżąco. Wszystkie niezgodności stanów rzeczywistych ze stana-

### Pick by voice

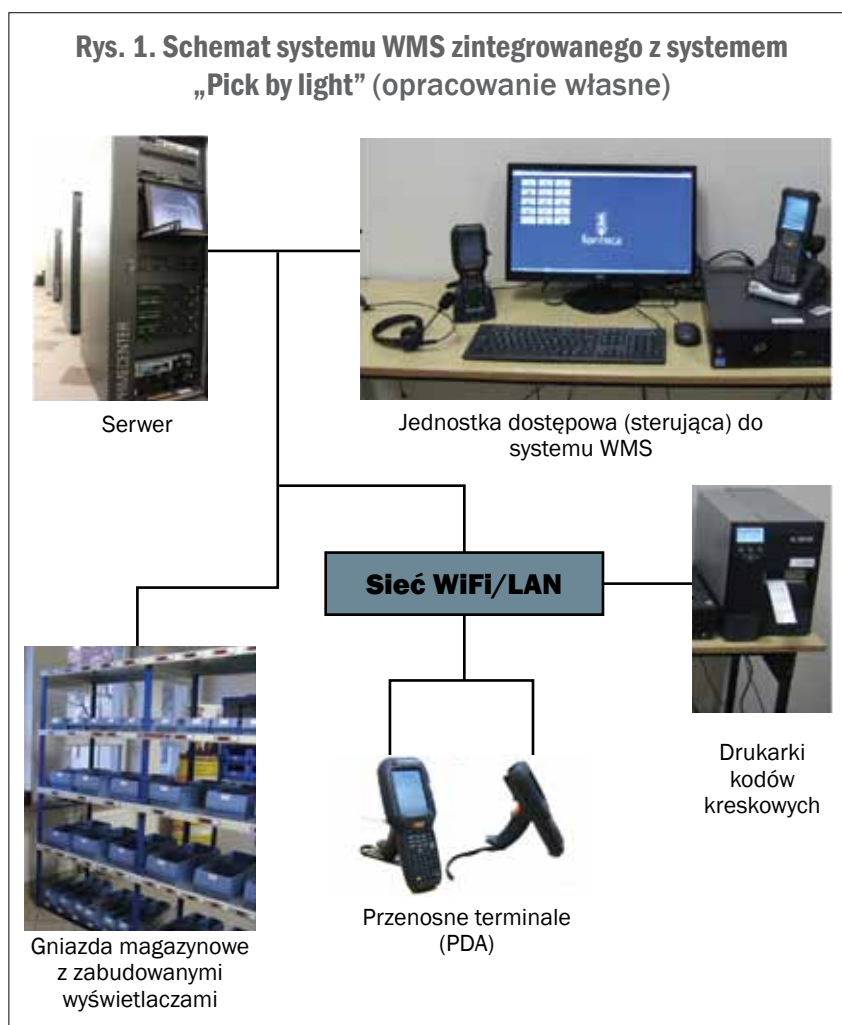
To system współpracujący z systemem WMS, bardzo zbliżonym do systemu *Pick by light*. Komunikacja z WMS odbywa się tu nie za pomocą terminali PDA czy też wyświetlaczy obszarowych, ale głównie za pomocą głosu. Pracownik magazynu wyposażony jest w zestaw słuchawkowo-mikrofonowy, który umożliwia mu komunikację z systemem WMS.

**Główną cechą systemu typu WMS jest możliwość zarządzania każdym pojedynczym dobrem znajdującym się w magazynie (od momentu wejścia do momentu wyjścia z magazynu), z dokładnym określeniem i dostępem do parametrów dobra.**

mi podawanymi przez system WMS są od razu korygowane oraz istnieje bezpośredni i ciągły dostęp do danych celem wykrycia przyczyny, miejsca i czasu powstania niezgodności.

Pracownik komunikuje się z systemem WMS za pomocą mowy i słuchu. Polecenia przekazywane są mu w postaci mowy generowanej przez syntezator. Natomiast odpowiedzi oraz informacje do

**Rys. 1. Schemat systemu WMS zintegrowanego z systemem „Pick by light” (opracowanie własne)**





systemu przekazuje on w formie głosowej, za pomocą odpowiednich rozpoznawalnych przez system komend. Główną zaletą systemu jest umożliwienie wykonywania pracy przy pomocy obydwu rąk. Pracownik nie traci czasu np. na odkładanie terminala PDA oraz ma pełny, swobodny, oburęczny dostęp do obsługiwanego dobra (rys. 4). Jednocześnie nie traci czasu na czytanie informacji przedstawianych na wyświetlaczu terminala lub umieszczonych na papierowej karcie zleceń.

Pracownik, kończąc wykonywanie jednego polecenia, może w tym samym czasie słuchać już kolejnego, co znacznie przyspiesza i zwiększa wydajność pracy.



Rys. 4. Pracownik magazynu z systemem Pick by Voice. (opracowanie własne)

System *Pick by voice* posiada również te same zalety, co system *Pick by light*.

Obecnie, firmy opracowujące systemy informatyczne dla logistyki, posiadają w swojej ofercie również inne rozwiązania w zakresie nowoczesnych systemów komisjonowania. Często są one do siebie bardzo podobne i różnią się w szczegółach technicznych. Wiele z nich jest bardzo zbliżonych w zasadzie działania do omówionych wyżej systemów lub stanowi ich uzupełnienie. Przykładowe inne nowoczesne systemy komisjonowania to m.in.:

- *Pick by point*;
- *Pick by radar*;
- *Pick by frame* itp.

Zastosowanie nowoczesnych systemów komisjonowania zintegrowanych z systemem WMS może przynieść bardzo dużo korzyści. Jednak ich wdrożenie nie jest sprawą prostą i oczywistą, ale procesem bardzo skomplikowanym, narażonym na wiele trudności oraz błędów popełnianych w trakcie takiego wdrożenia.

### Częste błędy przy wdrożeniach

Wdrożenie nowoczesnych systemów wspomagających procesy magazynowe powinno być poprzedzone wnikliwą analizą rzeczywistych potrzeb organizacji, planów rozwojowych, możliwości finansowych oraz zysków i strat, które niesie dla przedsiębiorstwa podjęta decyzja.

Pozornie mogłoby się wydawać, że wdrożenie nie powinno przynosić organizacji strat. Jednak, jeżeli weźmie się pod uwagę wysokie koszty zakupu systemów oraz ich wdrożenia, może się okazać, że na chwilę obecną jest to bardzo duże (czasem zbyt duże) obciążenie finansowe przedsiębiorstwa, a np. specyfika otoczenia magazynu, charakter i obecne, jak również maksymalne do osiągnięcia parametry działalności systemu, powodują że czas zwrotu inwestycji jest niewspółmiernie długi do uzyskanych korzyści i oszczędności wynikających z jego wdrożenia. Jest to jedna z najtrudniejszych decyzji podejmowanych przez kierownictwo organizacji będącej właścicielem lub zarządcą magazynu.

Kolejnym ważnym i trudnym elementem jest wybór rodzaju systemów (WMS i komisjonowania) oraz ich dostawcy. Obecna konkurencja na rynku dostawców tego typu rozwiązań jest coraz większa i ryzyko podjęcia współpracy z „nierzetelnym” partnerem zaczyna być coraz większe. Podczas analizy (wykonywanej przeważnie przez kierownictwo organizacji) powinien być brany również pod uwagę głos kierownictwa magazynu oraz pracowników odpowiedzialnych za techniczną organizację pracy w magazynie. Niestety, bardzo często ich zdanie czy opinia nie są brane pod uwagę lub uwzględnia się je tylko w marginalny sposób. Często, co jest bardzo dużym błędem, w ogóle nie jest brana pod uwagę możliwość konsultacji z pracownikami magazynu.

Kluczowym elementem wdrożenia systemu jest też sam proces jego przeprowadzenia. Częstym błędem wynikającym przeważnie z „oszczędności” jest pominięcie kompleksowego i profesjonalnego wdrożenia. Prawdziwe wdrożenie powinno

być poprzedzone serią spotkań i szkoleń pracowników, podczas których przekazywana jest informacja o istocie wdrożenia, korzyści z niego wynikających oraz jak powinna zmienić się „filozofia” pracy przy wykorzystaniu wdrożonego systemu. Brak tego elementu jest powodem częstych oporów pracowników w stosowaniu nowego rozwiązania. Opory te są wynikiem typowego „lęku przed nieznanym” oraz zasady, że „lepiej jest wrogiem dobrego”. Związane jest to również z koniecznością zintensyfikowania przez pracowników działań i pracy, ponieważ przeważnie przez okres wdrożenia magazyn pracuje „dwutorowo” – stosując „stare” i równocześnie wprowadzając „nowe” rozwiązania. Brak odpowiedniego systemu motywacyjnego oraz szkoleń skutkuje wzmocnieniem oporu przed nowym i powoduje ogromne trudności w skutecznym przeprowadzeniu wdrożenia.

Bardzo dużym błędem, popełnianym przez wiele przedsiębiorstw i ich kierownictwo jest zbyt krótki czas wdrożenia. Często wdrożenie nowego rozwiązania czy też systemów sprowadza się do zaimplementowania ich w infrastrukturę magazynu oraz jednego szkolenia pracowników z obsługi (jeżeli dochodzi w ogóle do takiego szkolenia, autorowi znane są przypadki podejścia do zagadnienia na zasadzie „pracownik sam się nauczy, jeśli damy mu instrukcję”). Takie podejście do sprawy powoduje, że bardzo maleje skuteczność wdrożenia. Pracownicy czują, że zapoznanie z „nowym” będzie wymagało od nich jeszcze większego wysiłku, a brak komplementarnych i długofalowych szkoleń odbierają jako wyraz ignorancji ze strony kierownictwa, co niestety bardzo negatywnie wpływa na motywację pracowników do pracy.

### Prawidłowo przeprowadzone wdrożenie

Przedstawione błędy związane z brakiem szkoleń oraz dostatecznie długim okresem wdrożenia, wynikają z pozornych oszczędności (aby koszt wdrożenia był jak najmniejszy). Są one pozorne, ponieważ brak znajomości systemu oraz odpowiedniej motywacji pracowników do pracy skutkuje zmniejszeniem wydajności magazynu w pierwszym okresie wdrożenia – w wyniku dezorganizacji jego pracy oraz zwiększenia się liczby popełnianych błędów – co znacznie zmniejsza korzyści płynące z zastosowania nowych rozwiązań.

Prawidłowo przeprowadzone wdrożenie powinno być procesem systemowym i długofalowym. Tak naprawdę dopiero po zaimplementowaniu systemu w magazynie zaczyna się prawdziwe wdrożenie. Jest to okres, który powinien cechować się intensywną współpracą pomiędzy pracownikami dostawcy rozwiązania informatycznego a pracownikami magazynu (osobami bezpośrednio związanymi z fizycznym przepływem dóbr przez magazyn). Ich uwagi, sugestie, błędy zauważone w działaniu systemu podczas jego normalnej eksploatacji, powinny być na bieżąco analizowane celem skorygowania i dopasowania wdrażanych rozwiązań do potrzeb przedsiębiorstwa (magazynu). Okres takiego „dostosowywania” (jest on liczony dopiero od momentu zaimplementowania systemu i jego „pełnego rozruchu”) powinien wynosić minimum 6 miesięcy. Przyjmuje się, że optymalny czas wdrażania nowoczesnych, skomplikowanych systemów informatycznych wynosi około 12 miesięcy.

Zastosowanie prawidłowego podejścia do procesu wyboru i wdrożenia systemu komisjonowania jest trudne, ale pozwala uzyskać w stosunkowo niedługim czasie zwrot (jakże wysokich) kosztów kompletnego wdrożenia. ◀

*dr inż. Paweł Sobczak,  
Katedra Logistyki i Transportu  
Wydział Zarządzania, Informatyki i Nauk Społecznych,  
Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej*

# LogiMAT 2014

12. Międzynarodowe Targi  
dystrybucji, transportu materiałów  
i przepływu informacji

25–27 lutego 2014

Neue Messe Stuttgart, Niemcy

Inteligentne  
łączenie w sieci

zarządzanie  
kompleksowością



Zamów informacje  
dla wystawców!

# Jak efektywnie wybrać i wdrożyć system informatyczny?

## Część II. Przygotowanie projektu wdrożeniowego.

W poprzedniej części cyklu artykułów, który ukazał się w numerze TSL biznes 10/2013 (40), nakreśliliśmy motywacje, jakie stoją za wdrożeniem systemów informatycznych oraz ich wpływu na podejmowanie decyzji. Zasadniczą konkluzję tego artykułu można sprowadzić do stwierdzenia, że z punktu widzenia wyboru rozwiązań informatycznych najbardziej problematyczny jest wybór rozwiązań zintegrowanych, tj. takich, które funkcjonują w skali dużej zorganizowanej części przedsiębiorstwa, całego przedsiębiorstwa lub też wykraczające poza jego granice.



Krzysztof Atlasiewicz

Proces wyboru tego typu systemu wymaga wcześniej czy później przeanalizowania sposobu w jaki przebiegają procesy zarządzania, a więc CO dokładnie ma robić system informatyczny. Pozostałe wyróżnione przypadki systemów „wyspowych” (a więc o dużo mniejszej skali z punktu widzenia zarządzania) nie stanowią już takiego wyzwania

– zadaniem związanym z informatyzacją. Niestety, niezwykle często o tym aspekcie zagadnienia zapominamy. Wybór systemu jest w takim wypadku nieracjonalny – nie wiemy, jakie problemy system informatyczny ma rozwiązać, jakie stawiamy cele przed wdrożeniem oraz jaka ma być funkcjonalność rozwiązania. Nie wiemy również jakie są uwa-

nia lub wręcz stworzenia od podstaw zbiorów danych.

Podjęcie to przypomina program pewnego kandydata na prezydenta Białegostoku, który planował na wiosnę uruchomienie poważnego frontu budowlanego bez uwzględnienia potrzeby stworzenia planów, uzgodnień i pozwoleń. Jeszcze dziś ten program budzi uśmiech na twarzach, jednak czy właśnie nie w ten sposób podchodzimy często do wdrożeń systemów informatycznych?

Analogia do budownictwa jest tu zresztą w pełni uzasadniona, gdyż zarówno w przypadku wdrożeń systemów zintegrowanych, jak i w przypadku budowy, mamy do czynienia z PROJEKTEM, czyli według definicji APM Group, zbiorem aktywności, które:

- ▶ są ze sobą powiązane w złożony sposób,
- ▶ zmierzają do osiągnięcia celu, często poprzez wytworzenie unikatowego produktu, usługi bądź rezultatu,
- ▶ posiadają zaplanowany z góry początek i koniec.

### Architektura korporacyjna

Bardzo dobrym podejściem porządkującym te zagadnienia jest TOGAF (ang. The Open Group Architecture Framework), posługujący się pojęciem architektury korporacyjnej. Według definicji najbardziej cenionej uczelni technicznej na świecie – Massachusetts Institute of Technology:

– Architektura Korporacyjna jest organizowaniem logiki procesów biznesowych



nia – można tu wskazać pewien uniwersalny sposób postępowania.

### Niezwykle ważny proces

Przygotowanie procesu wdrożenia systemu informatycznego jest niezwykle ważnym – o ile nie kluczowym

runkowaniem wdrożenia takiego systemu – czy infrastruktura sprzętowa wymaga uzupełnienia, a jeżeli tak, to jakiego oraz jaki będzie wpływ nowego rozwiązania na dotychczasowe systemy. Bardzo często również nie zdajemy sobie sprawy z tego, że wdrożenie rozwiązań zintegrowanych oznacza też konieczność uporządkowa-

### Centrum Doradztwa w Informatyce i Zarządzaniu Sp. z o.o.

Spółka świadcząca usługi konsultingowe z zakresu IT i zarządzania. Zespół konsultantów CeDIZ posiada kilkunastoletnie doświadczenie w branży doradczej oraz bogatą listę referencyjną ponad stu projektów.



Zajmuje się wspieraniem wdrożeń szerokiej gamy systemów informatycznych dla przedsiębiorstw. Buduje strategię informatyzacji, opracowuje modele procesów gospodarczych, organizuje przetargi na rozwiązania informatyczne oraz bezpośrednio wspiera klientów w realizacji projektów informatycznych.

Spółka specjalizuje się w prowadzeniu negocjacji handlowych kontraktów na realizację przedsięwzięć w dziedzinie technologii informatycznych, doradzając klientom zarówno pod względem merytorycznym, jak i prawnym.

i infrastruktury IT, odzwierciedlającym integrację i standaryzację wymagań modelu operacyjnego organizacji. Model operacyjny jest to pożądaný stan integracji procesów biznesowych i standaryzacji procesów biznesowych do dostarczania towarów i usług dla klientów.

Architektura korporacyjna wyróżnia następujące warstwy:

- warstwę biznesową – procesów biznesowych,
- warstwę IT – aplikacji informatycznych,
- warstwę danych – zbiory danych oraz zakres wymiany danych pomiędzy systemami,
- architekturę techniczną – infrastrukturę.

Niezwykle ważnym wnioskiem płynącym z zasad architektury korporacyjnej jest podejście polegające na tym, żeby w pierwszej kolejności określić wymagania i oczekiwania biznesowe, w następnym etapie zagadnienia aplikacji i danych, a dopiero na końcu wymagania techniczne i technologiczne.

Podejście to zilustrowano na rysunku.

Jak wynika z powyższego diagramu, niewłaściwe podejście polega na

tym, żeby np. rozpoczynać wybór rozwiązania od wyboru technologii informatycznej – prymat mają tu aspekty biznesowe. Bardzo częstym błędem jest traktowanie projektów wdrożeniowych systemów zintegrowanych jako projektów informatycznych. Zagadnienia technologiczne są zwykle małym i przeważnie niesprawiającym dużo problemów aspektem projektu.

W tym zakresie należy z całą mocą podkreślić najważniejszą konkluzję tego artykułu, czyli:

– *Projekty wdrożenia zintegrowanych systemów zarządzania są przede wszystkim projektami z zakresu zarządzania, a nie projektami informatycznymi.*

Oznacza to również, że projekty wdrożeniowe systemów zintegrowanych muszą być projektami sterowanymi i kierowanymi przez najwyższe szczeble zarządzania w przedsiębiorstwie – najlepiej przez zarząd.

Pytanie, jakie jest często zadawane, brzmi: Czy nie można odejść od powyższego podejścia w przypadku systemów standardowych?

Przypomnijmy w tym miejscu, że wyróżniliśmy podział systemów informatycznych na:

- **systemy informatyczne stanowiące tzw. barierę wejścia** – ich zakup i wdrożenie są równie oczywiste, jak zakup krzeseł czy biurek – po prostu

You drive, we care.





**Jedna karta,  
kilometry możliwości**  
Dzięki DKV Euro Service!

Zapewnimy Twojej firmie transportowej:

- » Bezgotówkowe tankowanie na ponad 37 500 stacjach paliw w całej Europie
- » Niezawodne wsparcie przy rozliczaniu opłat za autostrady, tunele i mosty
- » Szybki zwrot zagranicznego VAT (fakturowanie netto)
- » Dostęp do narzędzi online, takich jak kalkulator myta i route planner (planowanie tras)

Więcej informacji na: [www.dkv-euroservice.com](http://www.dkv-euroservice.com)



bez tego nie jesteśmy w stanie prowadzić konkurencyjnej działalności biznesowej; niekiedy stosowanie systemów jest wymogiem prawnym (np. Płatnik ZUS);

- ▶ **systemy informatyczne, za wdrożeniem których stoją względy ekonomiczne (innowacyjne)** – systemy takie są innowacją w skali przynajmniej branży, dzięki nim oczekujemy uzyskania oszczędności kosztów, zwiększenia efektywności wytwarzania, względnie zwiększenia efektywności sprzedaży. Systemy tego typu można z kolei podzielić na systemy półkowe i tworzone na zamówienie.

W przypadku systemów innowacyjnych rezygnacja z określania architektury korporacyjnej, a w szczególności modelowania procesów zarządzania jest podejściem niezalecanym – nawet jeżeli chcemy wdrożyć rozwiązania półkowe, to konfiguracja tego rozwiązania będzie miała charakter unikal-



warunkowo dopuścić pewne uproszczenie procesu określania wymagań wobec rozwiązania informatycznego na eta-

gania stawiane wobec systemu, są kompletne i wystarczające.

Jednocześnie należy zaznaczyć, że już sam proces wdrożenia rozwiązania zintegrowanego powinien bezwzględnie opierać się na opisanych wyżej zasadach architektury korporacyjnej.

Czym ryzykujemy, rezygnując z pełnego metodycznego podejścia? Pierwsze zagrożenie, jakie występuje, to możliwość pominięcia istotnego aspektu wdrożenia systemu zintegrowanego (co jednak można do pewnego stopnia zminimalizować w sposób opisany powyżej – konsultingu zewnętrznego). Znacznie ważniejszy problem, jaki może wystąpić, to kwestia dojrzałości organizacji do przyjęcia modelu zarządzania z wykorzystaniem architektury korporacyjnej.

Być może wielu z Państwa, czytając powyższe fragmenty, pomyślało: bardzo fajnie, ale moje przedsiębiorstwo tak nie działa, nie jesteśmy na to gotowi. Konkluzja przeważnie jest słuszna, ale wynika z niej, że proces modelowania procesów zarządzania dobrze jest rozpocząć właśnie przed wdrożeniem systemu. Będzie to na pewno pierwsze i z pewnością niedoskonałe podejście do zagadnienia – tym niemniej bardzo rzadko zdarza się sytuacja, że od razu zrobimy coś w sposób idealny. W ten sposób jednak na etapie wdrożenia będzie nam łatwiej, gdyż mniejszą trudność sprawi nam zrozumienie mechanizmów rządzących systemem zintegrowanym, a więc przekraczającym granice działań, a niekiedy i przedsiębiorstwa.◀

*dr Krzysztof Atlasiewicz,  
partner zarządzający,  
dyrektor ds. doradztwa  
informatycznego w CeDIZ*

## Projekty wdrożenia zintegrowanych systemów zarządzania są w pierwszej mierze projektami z zakresu zarządzania, a nie projektami informatycznymi.

ny. Sytuację tę można porównać do budowy modelu z klocków Lego – dostajemy pudełko pełne różnych elementów, niemniej sposób ich połączenia i wykorzystania zależy w dużej mierze od naszej decyzji.

W przypadku systemów zintegrowanych typu „bariera wejścia” – można

pie wyboru rozwiązania, polegające na zredukowaniu modelowania procesów biznesowych, które jest przeważnie procesem trudnym i pracochłonnym. W takim wypadku jednak należy koniecznie skorzystać z doradztwa zewnętrznego konsultanta, który potwierdzi, że wyma-



# Współpraca TimoCom z LOSTnFOUND ułatwia codzienną pracę spedytorów

## Efektywne zarządzanie flotą poprzez interfejs do giełdy transportowej

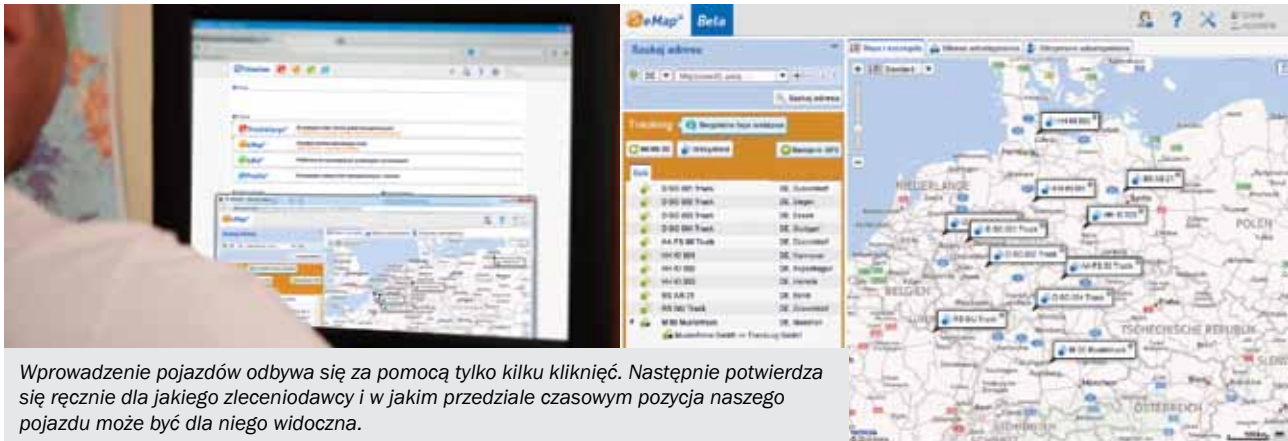


Dziś nie można już wyobrazić sobie codziennej pracy bez giełd transportowych online i systemów telematycznych, które wyraźnie zwiększają wydajność ekonomiczną przedsiębiorstwa oraz transparentność i bezpieczeństwo przewozów. Teraz, dzięki wprowadzonemu przez TimoCom TC eMap®, pierwszy raz na rynku dostępne jest rozwiązanie trackingowe połączone bezpośrednio z giełdą ładunków.

Aktualnie program skupia już ponad 22 wiodących dostawców telematycznych. Jednym z nich jest specjalista w dziedzinie telematyki -

TC Truck&Cargo®. Pozwala im ona w pełni wykorzystać flotę swoich 50 pojazdów. W zarządzaniu flotą pomaga im również system telematyczny LOSTnFOUND. -

odbywa się za pomocą tylko kilku kliknięć. Następnie potwierdza się ręcznie dla jakiego zleceniodawcy i w jakim przedziale czasowym pozycja naszego pojazdu może być



Wprowadzenie pojazdów odbywa się za pomocą tylko kilku kliknięć. Następnie potwierdza się ręcznie dla jakiego zleceniodawcy i w jakim przedziale czasowym pozycja naszego pojazdu może być dla niego widoczna.

LOSTnFOUND. O zaletach tej współpracy mogło się przekonać przedsiębiorstwo spedycyjne Hermann Cleff już podczas okresu testowania.

### Recepta na chaos

Pilnie potrzebny jest często ładunek powrotny. Klient dzwoni w ostatniej sekundzie i chce wiedzieć, gdzie w tej chwili znajduje się jego towar. Kierowca jest jednak „czasowo niedostępny”, stoi gdzieś w tunelu i nie ma zasięgu. Na domiar złego kubek z kawą przewraca się wprost na klawiaturę. Kompletny chaos, który był znany także dysponentom firmy Hermann Cleff Spedition GmbH z Mülheim nad Ruhr. Z tą tylko różnicą, że dziś doskonale wiedzą jak można go skutecznie uniknąć. Już od ponad 12 lat przedsiębiorstwo korzysta z giełdy ofert transportowych

LOSTnFOUND zaskoczył nas przystępną ceną i łatwością obsługi. Chcemy zaproponować naszym klientom maksymalną transparentność w procesie przewozu ich towarów, a także umożliwić sobie najlepszą organizację pracy – mówi Joaquin Ruiz, pełnomocnik handlowy firmy Hermann Cleff Spedition.

### Wyraźna przewaga dzięki transparentności

Hermann Cleff jako jeden z pierwszych klientów TimoCom oraz użytkownik systemu telematycznego LOSTnFOUND, testował nowy TC eMap® jeszcze przed jego oficjalną premierą. - Nasi dysponenty muszą teraz logować się już tylko do TimoCom, gdyż nasz dostawca telematyczny LOSTnFOUND jest połączony bezpośrednio z TC eMap®. Wprowadzenie pojazdów

dla niego widoczna – relacjonuje Joaquin Ruiz. Firma Spedition Hermann Cleff korzysta z zalet TC eMap® również podczas wprowadzania swoich ofert: - Już przy dostawaniu naszych powierzchni ładunkowych do giełdy TC Truck&Cargo® pokazujemy, że będą one udostępnione do trackingu na czas trwania zlecenia. To spotyka się z uznaniem potencjalnych zleceniodawców. Bazując na własnym doświadczeniu, możemy zdecydowanie polecić połączenie obu partnerów, LOSTnFOUND i TimoCom, w codziennej działalności spedycyjnej. ◀

Więcej informacji o systemie telematycznym LOSTnFOUND oraz o TimoCom znajdziesz [www.lostnfound.com/timocom](http://www.lostnfound.com/timocom) i [www.timocom.pl](http://www.timocom.pl)

# Polscy przewoźnicy ostrożniejsi

Polski sektor TSL z roku na rok coraz bardziej odpowiedzialnie podchodzi do prowadzenia swojego biznesu. O ile dotychczas wahania kondycji rodzimych firm transportowych pozwalały przewidzieć nadejście ożywienia lub osłabienia gospodarczego w Polsce, o tyle rok 2013 pod tym względem nas zaskoczył – przewoźnicy po doświadczeniach ostatniego kryzysu działają bardziej zachowawczo. Tym samym prognozowanie koniunktury dla całej branży i dla całej gospodarki jest znacznie utrudnione.

Dotychczas wolumen tankowanego paliwa oraz skala kabotażu rodzimych przewoźników pozwalały z dużą dokładnością prognozować kondycję gospodarczą kraju – w zestawieniu z podawanymi przez GUS wartościami wskaźników. Wynikało to po części z faktu, że pierwsze sygnały ożywienia na rynku przewoźnicy traktowali od razu jako zielone światło dla kolejnych inwestycji i intensywnego rozwijania biznesu. Dla wielu firm taki „huraoptymizm” niejednokrotnie kończył się utratą płynności finansowej - np. problemy ze spłatą zaciągniętych leasingów z chwilą, gdy sprzyjająca koniunktura okazywała się być chwilowa.

W 2013 r. sytuacja jest zgoła inna, ponieważ ostatnie dane GUS dotyczące poprawy koniunktury i wzrostu PKB po raz pierwszy nie dały się w żadnym stopniu przewidzieć w oparciu o działania firm transportowych. Oznaczać to może, że rynek TSL jeszcze bardziej dojrzał, jeśli chodzi o planowanie inwestycji, a sami przewoźnicy nauczeni doświadczeniami z kryzysu stawiają dzisiaj na bardziej wyważony rozwój swojego biznesu.

## Oszczędne tankowanie

Przedłużający się kryzys w Europie sprawił, że przewoźnicy bardziej racjonalnie podchodzą również do polityki tankowania, korzystając w tym celu z licznych narzędzi wsparcia, np. serwisów online. Mowa tu m.in. o oferowanych przez operatorów kart paliwowych aplikacjach służących do śledzenia cen paliwa, które cieszą się ogromną popularnością przy planowaniu tankowań na trasach międzynarodowych. Chodzi o to, że jeszcze do niedawna przewoźnicy wiedzieli, które kraje należą do tanich, a w których zwykle paliwo było droższe. Obecnie konieczna jest weryfikacja cen przynajmniej raz w miesiącu, jeśli firma nie chce być niemile zaskoczona wysoką ceną paliwa. Dlatego coraz większą popularność zyskuje internetowa platforma DKV, która podaje bieżące ceny paliwa na każdej z 54 000 stacji. Oferujemy też specjalne ceny paliwa na stacjach

prywatnych działających w całym kraju w tzw. programie DKV Bottom Up.

## Kolejne systemy e-myta w Europie

Rok 2013 to wejście w życie dwóch nowych systemów opłat drogowych w Europie – BellToll na Białorusi oraz HU-GO na Węgrzech. Planowo uruchomiony miał również zostać opóźniający się system Ecotaxe we Francji, jednak jego start



z powodu licznych protestów francuskich kierowców został narazie odłożony w czasie. Opór środowisk transportowych jest po części zrozumiały ponieważ Ecotaxe będzie we Francji drugą opłatą drogową - obejmie bezpłatne na ten moment drogi krajowe- i będzie pobierany równoległe do działającego dziś autostradowego systemu TTS PL. „W drodze” ze swoimi systemami e-myta są już Wielka Brytania, Holandia a także Rosja, które wprowadzenie opłat za przejazd swoimi trasami planują już w drugiej połowie 2015 r.

## Coraz bliżej uruchomienia EETS

Wprowadzanie przez kolejne kraje nowych systemów e-myta oznacza, że Europa jest coraz bliżej uruchomienia długo zapowiadanego systemu EETS - jednolitego systemu elektronicznego poboru myta. Wyobraźmy

sobie, że kierowca podróżujący z północnego krańca Europy do słonecznej Sycylii będzie miał zamontowane w samochodzie jedno urządzenie, które nalicza opłaty

drogowe we wszystkich mijanych krajach. Automatycznie i bez zatrzymywania się. Korzyści tego rozwiązania to m.in. ograniczenie uciążliwych formalności dla przewoźników, oszczędność czasu dla kierowcy oraz swoboda podróżowania z jednym urządzeniem w pojeździe. System pomoże rozładować zatory na drogach oraz obniży koszty dzierżawy urządzeń pokładowych.

Od strony technicznej wyzwanie stanowiła integracja dwóch technologii w jednym urządzeniu: GPS (satelitarnej) oraz DSRC (mikrofalowej). To warunek konieczny, aby system EETS objął zasięgiem całą Europę. Aby móc wygodnie rozliczać opłaty w obu technologiach, konieczne było zaprojektowanie jednego urządzenia pokładowego, które czytać będzie zarówno sygnały satelitarne, jak i mikrofalowe. Przykładem takiego produktu jest DKV Box autorstwa operatora kart paliwowych DKV, który płynnie rejestruje opłaty na obu częstotliwościach. Urządzenie już dziś honorowane przez cztery europejskie kraje i umożliwia wygodne rozliczanie opłat drogowych.

EETS obejmie jednym systemem opłat wszystkie kluczowe szlaki komunikacyjne. UE planuje wprowadzić system EETS w pierwszej kolejności w: Niemczech, Francji, Hiszpanii, Austrii, Włoszech, Dani oraz w Polsce. Wynika to z pełnej gotowości do współpracy na poziomie regionalnym wśród tychże właśnie państw. Zdobyte doświadczenie pozwoli na wdrożenie systemu w pozostałych częściach Europy. Planowo nastąpić ma to w latach 2014-2016. ◀

**Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska Sp. z o.o.**



Michał Bałakier

## Jak utrzymać płynność finansową

Ha! Zdobyłem nowego kontrahenta! Udało mi się podpisać bardzo korzystną umowę. Hmm, no tak, ale do zapłaty faktury za poprzednie zlecenie zostało jeszcze 25 dni, a tu trzeba zrealizować nowe, kupić paliwo, uiścić opłaty drogowe, załadować towar, mieć pieniądze na drogę... Ech, co tu zrobić?

**B**rzmi znajomo? Zapewne tak. Długie terminy płatności w branży TSL to codzienność...

Według różnych szacunków, obecnie w Polsce może działać nawet blisko 80 tys. firm transportowych. Część z nich to mikro i mały przedsiębiorcy. Jak wiemy, jest to branża niezwykle perspektywiczna i rozwojowa. Wynika to z wielu czynników, ale szczególnie na to wpływ ma usytuowanie naszego kra-

nie w tym sektorze rynku jest także wielkim wyzwaniem, szczególnie dla tych najmniejszych.

To właśnie małe firmy mają problem z długimi terminami płatności. Przy tak skonstruowanych rozliczeniach bardzo trudno jest zachować płynność finansową. Co ma więc zrobić przewoźnik, gdy zdobędzie nowego klienta, a brakuje mu środków na codzienne funkcjonowanie oraz na inwestycje związane z realizacją nowych?

**EGB**  
FINANSE

przedsiębiorców instytucje finansowe oferują usługę faktoringu. Coraz częściej o niej słyszymy, jest intensywnie reklamowana. Jest ona jednak z reguły skierowana do dużych podmiotów – trzeba wykazać się odpowiednimi obrotami i przychodami o określonej wysokości. Jest to również usługa dość droga. Więc co ma zrobić mikro czy mały przewoźnik, dokąd zwrócić się o pomoc?

Dobrym i przyjaznym sposobem na rozwiązanie problemów z bieżącą płynnością jest sprzedaż faktur przed terminem wymagalności w systemie transakcyjnym dedykowanym mikro i małym przedsiębiorcom - [www.EGBFinanse.pl](http://www.EGBFinanse.pl). Tym, co odróżnia wspomniane narzędzie od faktoringu jest możliwość zaoferowania na sprzedaż wybranych, pojedynczych faktur z odroczonym terminem płatności, o wartości już od 700 zł, bez konieczności przekazywania do faktora całych obrotów z danym kontrahentem lub osiągnięcia określonego, ustalonego wcześniej poziomu przychodów. Korzyścią jest przyspieszenie obrotu gotówki w firmie, co może być szczególnie istotne właśnie dla mikroprzedsiębiorcy. Szybszy dopływ pieniędzy, to możliwość realizacji kolejnych projektów i zleceń, a jednocześnie możliwość bieżącego wywiązywania się z własnych zobowiązań. ◀

**Sposobem na rozwiązanie problemów z bieżącą płynnością jest sprzedaż faktur przed terminem wymagalności w systemie transakcyjnym dedykowanym mikro i małym przedsiębiorcom – [www.EGBFinanse.pl](http://www.EGBFinanse.pl)**

ju i fakt, że Polska jest i będzie krajem tranzytowym.

Z drugiej strony zmiany dotyczące przepisów, spowolnienie gospodarcze, duża konkurencja oraz specyfika rozliczeń – w tym szczególnie terminy płatności odroczone nawet o 2-3 miesiące lub dłużej – sprawiają, że funkcjonowa-

Na rynku jest wiele rozwiązań pomagających przedsiębiorcom utrzymać płynność finansową, jak na przykład kredyt odnawialny na rachunku bankowym. Jest to narzędzie powszechnie stosowane w obrocie gospodarczym. Nie zawsze jednak i dla wszystkich jest dostępne oraz posiada również swoje limity. Dla większych

### EGB Finanse Sp. z o.o.

To spółka wchodząca w skład Grupy Kapitałowej EGB Investments. Pomaga mikro, małym i średnim przedsiębiorcom w zarządzaniu bieżącą płynnością finansową oraz w prowadzeniu procesu windykacji wierzytelności. Wspiera szczególnie te firmy, które ze względu na niewielką skalę działalności wystawiają miesięcznie małą liczbę pojedynczych faktur lub niewielkie ich portfele, a ze względu na obroty nie przekraczające 1 mln zł rocznie nie mogą skorzystać z oferty firm faktoringowych.

# Jak dochodzić roszczeń za uszkodzenie towaru w transporcie?

Szkody w transporcie są nieuniknione. Najnowsze zmiany w niemieckim prawie transportowym pozwalają na poszerzenie kręgu dłużników w nierzadko skomplikowanym procesie przewozu towarów między Polską a Niemcami. Nowe zasady umożliwiają roszczenia regresowe wobec podwykonawców usług przewozowych, co szczególnie pomoże nadawcom i odbiorcom wartościowych przesyłek.

**W** czasie przewozu zniszczeniu lub utracie ulegają towary praktycznie każdego rodzaju. Tak wynika z analiz ankiet przeprowadzanych przez Polską Izbę Spedycji i Logistyki. Zjawisko utraty szczególnie dotyczy papierosów, wyrobów stalowych, paliwa, sprzętu RTV i AGD oraz komputerowego, choć nie brakuje grup zorganizowanych chętnych nawet na cukier. Najrzadziej giną kosmetyki i chemia gospodarcza. Wartość skradzionego towaru może sięgać jednorazowo nawet 500 tys. euro. Jak szacuje Niemieckie Zrzeszenie Towarzystw Ubezpieczeniowych co roku z samochodów znika ładunek o wartości 10 miliardów euro w wyniku oszustw i wyłudzeń, rabunków w czasie przewozu oraz kradzieży „pod osłoną nocy”.

Jednak zagrożenie bezpieczeństwa przewożonych produktów to nie tylko kradzieże. Wiele zależy od samych kierowców zatrudnianych przez przewoźników. Muszą oni zadbać o właściwie przyjęcie przesyłki, dokumentację, transport z punktu A do punktu B, a także odpowiednie wydanie towaru osobom uprawnionym. Wystarczy, że w czasie przewozu towar ulegnie nawet drobnemu uszkodzeniu pod wpływem

wstrząsów na drogach, żeby odbiorca miał prawo go nie przyjąć. Nadmierna prędkość, wymuszenie pierwszeństwa i zmęczenie kierowcy, to czynniki które odpowiadają za większość wypadków drogowych, a tym samym szkód w przewożonym towarze. Ładunek może nie dotrzeć do odbiorcy w pożądanym stanie również w wyniku bezrefleksyjności kierowcy. Przykładowo, gdy nie dopilnuje pracy agregatu chłodzącego, a transportowanym produktem jest wrażliwa na wahania temperatury żywność. Uszkodzenie lub utrata towaru nie jest więc niczym niecodziennym i często pociąga za sobą przykre konsekwencje finansowe. Można jednak się przed nimi ochronić.

## W poszukiwaniu winnego i poszkodowanego

W przypadku powstania uszkodzenia towaru w czasie transportu osoby poszkodowane naturalnie chcą się domagać adekwatnego odszkodowania za poniesione straty. Zazwyczaj próbują pociągnąć do odpowiedzialności samego przewoźnika i zakład ubezpieczeń, w którym posiadał obowiązkowe ubezpieczenie OC przewoźnika. Spora-



Nadmierna prędkość, wymuszenie pierwszeństwa i zmęczenie kierowcy to czynniki, które odpowiadają za większość wypadków drogowych, a tym samym szkód w przewożonym towarze

## Kancelaria DD Legal Rechtsanwälte



Świadczy usługi doradztwa prawnego i podatkowego na rzecz polskich i międzynarodowych przedsiębiorstw, działających na terenie Niemiec i Europy.  
Süderstrasse 288,  
II OG Störtebekerhaus  
D -20537 Hamburg  
TEL: +49(40)18128320  
FAX: +49(40)181283210  
info@ddlegal.de  
www.ddlegal.de

dycznie zdarza się, że po zgłoszeniu szkody ubezpieczyciel wraz z firmą transportową szybko ją likwidują i dobrowolnie wypłacają odszkodowanie poszkodowanemu z tytułu roszczenia. Częściej robią wszystko, aby nie zapłacić lub zapłacić jak najmniejszą kwotę, dlatego pokrzywdzony zmuszony jest wejść na drogę sądową.

Kto może dochodzić roszczeń odszkodowawczych? Konwencja CMR przewiduje trzy podstawowe podmioty, które uczestniczą w transporcie drogowym: nadawcę, przewoźnika i odbiorcę. Ustalenie osoby uprawnionej w Konwencji CMR, która reguluje międzynarodowe przewozy drogowe towarów, sprawia nieco kłopotów. W artykule 13 odnajdziemy następujący zapis: „Po przybyciu towaru do miejsca przewidzianego dla jego wydania, odbiorca ma prawo żądać od przewoźnika wydania za pokwitowaniem drugiego egzemplarza listu przewozowego oraz towaru. Jeżeli stwierdzono zaginięcie towaru lub jeżeli towar nie przybył po upływie terminu przewidzianego w artykule 19, odbiorca może w imieniu własnym dochodzić wobec przewoźnika praw wynikających z umowy przewozu.” (Konwencja o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów CMR i Protokół podpisania

zostały sporządzone w Genewie dnia 19 maja 1956 r.) Osobami upoważnionymi mogą być rzeczywiście poszkodowani, podmioty posiadające prawo do dysponowania przesyłką lub strona umowy przewozu. W przypadku, gdy sprawa się toczy w polskim sądzie, uprawnienia do dysponowania przesyłką przysługują nadawcy aż do momentu, gdy przekazuje odbiorcy drugi egzemplarz listu przewozowego lub wyda mu przesyłkę. Dotyczy to także międzynarodowych przewozów drogowych.

### Gdy nasz przewoźnik nie przewozi

Sprawa jest jasna, jeśli przewoźnik jest jeden i mamy z nim umowę, natomiast znacznie się komplikuje, gdy roszczenia mają dotyczyć podwykonawcy przewoźnika głównego. W takiej sytuacji podwykonawca wykonuje zlecenie dla przewoźnika głównego i nie jest związany żadnym stosunkiem ani z nadawcą, ani z odbiorcą towaru. W konsekwencji ci ostatni nie mogą kierować roszczeń do faktycznego przewoźnika, ponieważ według prawa polskiego jedynym podmiotem, który może ubiegać się o odszkodowanie jest przewoźnik główny, który jest związany umową.

Z takim układem mamy do czynienia, gdy przedsiębiorca z Polski zamawia towar oferowany przez przedsiębiorstwo w Niemczech i zleca transport polskiej firmie przewozowej. Ta przykładowo korzysta z podwykonawcy, który ma siedzibę



### Damian Dziengo

Adwokat wpisany w rejestr Hanzeatyckiej Izby Adwokackiej w Hamburgu, także tłumacz przysięgły i radca prawny. Założyciel kancelarii prawnej DD Legal Rechtsanwältin z siedzibą w Hamburgu. Specjalizuje się w doradzaniu niemieckim i polskim spółkom kapitałowym, a także pojedynczym firmom w zakresie gospodarczego prawa karnego, ogólnego prawa cywilnego i prawa kontraktowego w kontekście specyficznych wymogów polsko-niemieckiego obrotu prawnego. Członek Niemiecko-Polskiego Stowarzyszenia Prawników oraz Niemieckiego Stowarzyszenia Prawa i Informatyki. Władza językiem polskim, niemieckim oraz angielskim.



### Alexander Werner

Dyplomowany prawnik i adwokat wpisany w rejestr Hanzeatyckiej Izby Adwokackiej w Hamburgu. Specjalizuje się w prawie międzynarodowym, szczególnie w prawie transportowym. Jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu w Hamburgu, autorem licznych artykułów naukowych i referentem morskiego prawa transportowego na zlecenie firmy GLL GmbH. W kancelarii DD Legal Rechtsanwältin doradza przedsiębiorcom z branży spedycyjnej i transportu drogowego, szynowego, wodnego i powietrznego. Jest członkiem Niemieckiego Stowarzyszenia Prawa Transportowego. Władza językiem niemieckim, francuskim oraz angielskim.

dotychczasowego orzecznictwa BGH - Trybunał Federalny, najwyższa instancja sądownictwa cywilnego w Niemczech - zdecydował w swoim wyroku (sygn. akt: I ZR 12/06),

z Niemiec. Zmiana w prawie ma pozytywne następstwa w pierwszym rzędzie dla odbiorców i nadawców, poprzez zmniejszenie ich ryzyka odejścia z niczym, w przypadku zagrożenia upadłościowego danego partnera umownego. Ryzyko to redukuje się właśnie poprzez włączenie odpowiedzialności prawnej wobec podwykonawcy.

Wyjaśnimy to na konkretnym przykładzie. Polski przedsiębiorca zamówił rozdzielnicę elektryczną w Niemczech. Do realizacji transportu zawarł umowę ramową z polską firmą, zajmującą się przewozem przesyłek i logistyką. Nadawca przenosi przedmiot transportu do niemieckiej filii polskiej firmy przewozowej, czyli spółki partnerskiej, lub do innego podwykonawcy przewoźnika. W czasie transportu przesyłka ginie lub ulega uszkodzeniu. Co w takiej sytuacji może zrobić polski przedsiębiorca?

Zgodnie z wcześniejszym stanem, odbiorca przesyłki w Polsce nie miałby prawa do roszczenia regresowego i odszkodowania od niemieckiej firmy w niemieckich sądach, gdyż brakowałoby warunku zastosowania prawa niemieckiego. Umowa jest przecież zawarta pomiędzy polską firmą a przewoźnikiem w Polsce. Jednak przesyłka została przyjęta przez podwykonawcę do przewozu w Niemczech, który także tam ma swoją siedzibę, dlatego aktualnie, w myśl obecnego prawa niemieckiego, odbiorca usługi może odwoływać się w sądach niemieckich. ◀

## Co roku z samochodów znika ładunek o wartości 10 miliardów euro w wyniku oszustw i wyłudzeń, rabunków w czasie przewozu oraz kradzieży „pod osłoną nocy”.

w Niemczech. Może to być spółka partnerska lub inny zaprzyjaźniony podwykonawca.

Nowe przepisy prawne pozwalają na sprawniejsze i szybsze dochodzenie swoich praw w Niemczech. Wcześniej nie możliwym było dochodzenie roszczeń w przypadku uszkodzenia lub utraty towaru bezpośrednio u wykonującego usługę podwykonawcy przewozu. Wynikało to z braku umowy pomiędzy obiema stronami (odbiorca i podwykonawca), która mogłaby prawnie regulować zasady transportu z Niemiec do Polski. W związku z tym nie można było pociągnąć podwykonawcy do odpowiedzialności za awarię ładunku w czasie realizacji usługi przewozu i uniemożliwiało roszczenia regresowe. W konsekwencji znacznie utrudniało to rozwiązywanie spraw związanych z utratą lub zniszczeniem transportowanego towaru. Dlatego ponad rok temu w odstępstwie od swojego

że odbiorcy ładunku transportowanego będą mogli dochodzić swoich roszczeń, w przypadku uszkodzenia lub utraty, także bezpośrednio u wykonującego usługę podwykonawcy przewozu. Z prawnego punktu widzenia zmiana ta wyraźnie wpłynęła na poprawienie sytuacji odbiorców i nadawców towarów o dużej wartości.

### Więcej dłużników - większe możliwości

Przed wszystkim odbiorcy towaru, obok dochodzenia roszczeń wynikających z umowy zawartej z eksporterem, będą mogli dodatkowo pociągnąć do odpowiedzialności podwykonawcę usługi przewozu towaru z tytułu wystąpienia szkody. Rozszerzenie kręgu dłużników daje większe możliwości interwencji procesowej dla przedsiębiorstw z Polski, będących odbiorcami przesyłek

# Wytyczne dla transportu – grudzień 2013



MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALNOLOGISTYKA

## Wytyczna 14/2013

Założenia do projektu ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym

Dnia 21 listopada 2013 r. na stronie [www.premier.gov.pl](http://www.premier.gov.pl) podano, iż Rada Ministrów przyjęła założenia do projektu ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym. Przede wszystkim mają one na celu wdrożenie do polskiego porządku prawnego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego (UE) 181/2011 z dnia 16 lutego 2011 r. dotyczącego praw pasażerów w transporcie autobusowym i autokarowym oraz zmieniającego rozporządzenie (WE) (Dz.Urz. UE.L Nr 55, str. 1).

Podane założenia ograniczają się do uregulowania usług przewozu autobusami w komunikacji regularnej na odległość powyżej 250 km. Brak jest natomiast informacji, co z przewozami, gdzie długość trasy wynosi poniżej 250 km, krajowymi usługami regularnymi, usługami regularnymi z przynajmniej jednym przystankiem poza UE oraz z przewozami okazjonalnymi. Warto bowiem wiedzieć, że Rozporządzenie 181/2011 porusza również kwestię praw pasażerów i w tych przewozach. Ponadto istnieje możliwość wyłączenia na okres 4 lat niektórych przepisów ww. rozporządzenia w odniesieniu do określonych rodzajów przewozów, jednakże brak informacji czy Polska skorzystała z takiej możliwości.

Informacja podana na stronie Premiera:

Założenia do projektu ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym.

Rada Ministrów przyjęła założenia do projektu ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym, przedłożone przez ministra transportu, budownictwa i gospodarki morskiej.

21.11.2013

Zmiany, które określono w założeniach, wynikają z potrzeby wdrożenia do prawa polskiego przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego (UE) 181/2011 dotyczących praw pasażerów w transporcie autobusowym i autokarowym. Przepisy tego rozporządzenia obowiązują we wszystkich państwach członkowskich od 1 marca 2013 r. i mają zastosowanie do usług przewozu autobusami w komunikacji regularnej na odległość powyżej 250 km. Określają m.in. prawa pasażerów autobusów i autokarów odnoszące się do:

- ▶ odszkodowań i pomocy w razie wypadków,
- ▶ prawa osób niepełnosprawnych i osób o ograniczonej sprawności ruchowej do uzyskania pomocy w wyznaczonych terminalach, autokarach i autobusach oraz
- ▶ prawa do informacji dotyczących podróży (m.in. opóźnienia, zmiany trasy, odwołanie kursu autobusu).

Przepisy unijne zobowiązują państwa członkowskie do:

- ▶ wyznaczenia krajowego organu odpowiedzialnego za egzekwowanie tych przepisów,

- ▶ wyznaczenia terminali autobusowych i autokarowych, w których możliwe będzie udzielanie pomocy osobom niepełnosprawnym lub osobom o ograniczonej sprawności ruchowej oraz
- ▶ ustanowienia sankcji za ich naruszenie.

Zgodnie z założeniami, organem odpowiedzialnym za egzekwowanie przepisów unijnego rozporządzenia w relacji przewoźnik-pasażer w przewozach międzynarodowych będzie organ wydający zezwolenia na wykonywanie przewozów osób w transporcie międzynarodowym.

W przypadku transportu krajowego – odpowiedzialny będzie organizator publicznego transportu zbiorowego, właściwy ze względu na wydawanie uprawnień przewozowych. Będzie to najczęściej marszałek województwa, a w nielicznych przypadkach – w zależności od przebiegu linii regularnej, na którą wydawane jest zezwolenie – zarząd związku powiatów.

Natomiast odpowiedzialnym za egzekwowanie przepisów rozporządzenia (UE) 181/2011 dotyczących dworców autobusowych, funkcjonujących jako terminale do obsługi osób niepełnosprawnych i o ograniczonej sprawności ruchowej, organem odpowiedzialnym za ich egzekwowanie będzie marszałek województwa. Przewiduje się, że:

- ▶ dworzec autobusowy (stanowiący własność jednostki samorządu terytorialnego),
- ▶ w mieście liczącym powyżej 50 tys. mieszkańców,

**Czytaj wcześniejsze „Wytyczne dla transportu” na:**

**[www.TSL-biznes.pl/Arena561](http://www.TSL-biznes.pl/Arena561)**

Treść dostępna dla zarejestrowanych czytelników.

Rejestracja bezpłatna na [www.tsl-biznes.pl](http://www.tsl-biznes.pl)

**Czytaj regularnie TSL Biznes**

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

Zamów bezpłatną e-prenumeratę:

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

- ▶ obsługujący w roku kalendarzowym ponad 500 tys. pasażerów,
- ▶ będzie pełnił funkcję terminala autobusowego i autokarowego, w którym osoby niepełnosprawne i z ograniczoną sprawnością ruchową znajdą pomoc.

Dostosowanie terminali do wymagań unijnych będzie zadaniem własnym gminy. Takie rozstrzygnięcie jest zgodne z ustawą o publicznym transporcie zbiorowym, która przewiduje, że budowa, przebudowa i remont dworców autobusowych należy do jej zadań własnych.

Zakłada się, że źródłem finansowania wydatków związanych z dostosowaniem wyznaczonych terminali autobusowych i autokarowych będą opłaty pobieranych przez właścicieli dworców od operatorów lub przewoźników drogowych za korzystanie z dworców. Opłata za jedno zatrzymanie środka transportu na dworcu nie będzie mogła być wyższa niż 2 zł.

Ponadto właściciel dworca w miejscowości – niezależnie od liczby jej mieszkańców, formy własności oraz liczby obsługiwanych pasażerów – będzie mógł zwrócić się do władz samorządowych z wnioskiem o możliwość pełnienia przez dworzec funkcji terminala do obsługi osób niepełnosprawnych, pod warunkiem że poniesie wszystkie koszty związane z jego dostosowaniem. Jest to rozwiązanie korzystne dla małych miejscowości, gdzie mieszczą się np. sanatoria, uzdrowiska itp.

Zgodnie z założeniami, za nieprzestrzeżenie przepisów rozporządzenia (UE) 181/2011 przewoźnik drogowy, właściciel terminalu, sprzedawca biletów, biuro podróży, organizator wycieczek będzie podlegał karze w wysokości nie większej niż 30 tys. zł. Szczegółowy katalog kar zostanie określony w załączniku do ustawy o transporcie drogowym.

## Wytyczna 15/2013

Mandaty – zmiany w kodeksie o ruchu drogowym

Wytyczna dostępna dla zalogowanych użytkowników na [www.wytyczne.pl](http://www.wytyczne.pl)

## Wytyczna 16/2013

Viatoll – porządkowanie rozliczeń.

Na oficjalnej stronie [www.viatoll.pl](http://www.viatoll.pl) pojawił się komunikat informujący, iż od grudnia noty obciążeniowe i zestawienia będą przekazywane przedsiębiorcom w nowym formacie, rozróżniającym kwoty należne i uiszczone za przejazd płatnymi drogami. Dotychczas bowiem przesyłane noty obciążeniowe nie dawały przewoźnikom możliwości określenia, czy zostały pobrane wszystkie opłaty elektroniczne za przejazd. Wprowadzona zmiana przyczyni się zapewne do znacznego ułatwienia rozliczeń kosztów w firmie transportowej, jak i stanie się długo oczekiwanym w branży narzędziem, do określenia czy dana opłata za przejazd po drodze płatnej została pobrana. Domniemywać można, że dzięki tej zmianie zniknie kontrowersyjny zapis na nocie obciążeniowej w treści „Uwaga: Niniejsza nota obciążeniowa została już opłacona. Nie dotyczy to transakcji, na pokrycie których w momencie przejazdu nie było na Państwa koncie środków wystarczających na uiszczenie opłaty”.

Komunikat ze strony Viatoll:

Zmiany na notach obciążeniowych dla kont przedpłaconych

Wychodząc naprzeciw użytkownikom, w celu ułatwienia kontroli kosztów związanych z korzystaniem z sieci dróg płatnych w Polsce, noty obciążeniowe od grudnia 2013 r. będą zawierały w podsumowaniu dwie pozycje: Razem kwota należna i Razem opłata uiszczona.

Kwota należna, to kwota którą użytkownik powinien zapłacić w danym okresie rozliczeniowym za przejazd drogami płatnymi wymienionymi w Rozporządzeniu Rady Ministrów w sprawie wykazu dróg krajowych lub ich odcinków, na których pobiera się opłatę elektroniczną oraz wysokości stawek opłaty elektronicznej.

Opłata uiszczona to kwota, która została pobrana z konta użytkownika za przejazd drogami płatnymi w danym okresie rozliczeniowym.

Ewentualna różnica między kwotą należną a opłatą uiszczoną, wynika z braku środków na koncie użytkownika w momencie przejazdu odcinkiem drogi płatnej. Zgodnie z §6 Ogólnych warunków korzystania z konta w trybie przedpłaconym użytkownik zobowiązany jest do uiszczenia opłaty elektronicznej przez zasilenie własnego konta, przed rozpoczęciem jazdy po drodze płatnej.

## Wytyczna 17/2013

Trybunał Konstytucyjny zbada zgodność z Konstytucją przepisów zabraniających Inspekcji Transportu Drogowego wysyłania zdjęć zrobionych przez fotoradary. Grupa posłów złożyła wnioski w tej sprawie. Bowiem osoba obwiniona o wykroczenie nabywa prawo wglądu do akt sprawy dopiero w sądzie, z chwilą zawiadomienia o terminie pierwszej rozprawy. Jak zgłaszają wnioskodawcy: „art. 38 k.p.w. daje dziś możliwość jego stosowania organom państwa w sposób naruszający podstawowe prawa konstytucyjne obywateli”. Według wnioskodawców „narusza on np. art. 2 konstytucji i wywodzoną z niego zasadę ochrony zaufania obywateli do państwa”. Kwestionowana jest też zgodność art. 38 k.p.w. z art. 42 ust. 2 i 3 w zw. z art. 31 ust. 3 Konstytucji, ze względu na prawo do obrony oraz zasadę domniemania niewinności, jak również zasadę proporcjonalności. Dotychczasowe orzecznictwo Trybunału Konstytucyjnego i Sąd Najwyższy podkreśla, że tajność postępowania przygotowawczego nie może mieć charakteru generalnego, a odmowa dostępu do akt musi mieć zindywidualizowany i skonkretyzowany charakter. ITD wprowadziła w tok postępowania zasadę odmowy dostępu do akt. Kwestionowany przepis może również pozostawać w sprzeczności z zasadą domniemania niewinności. Z zastosowaniem odpowiedzialności karnej nierozdzielnie związane jest udowodnienie winy oskarżonemu, a w przypadku kar za prędkość – obwinionemu.

# Jak naprawdę jest z ubezpieczeniem OCS

Coraz częstszym problemem dla spedytorów staje się zlecenie przewozu towarów przewoźnikom, którzy okazują się zwykłymi oszustami. Towar znika bezpowrotnie, a nadawca występuje do spedytora o zapłatę odszkodowania. Czy w takiej sytuacji ubezpieczenie OCS uchroni spedytora przed roszczeniami klienta?

**D**o takiej sytuacji może dojść, gdy nadawca zleca spedytorowi zorganizowanie przewozu towaru, a ten przekazuje zadanie niezwyfikowanej firmie przewozowej. Nagle okazuje się, że przesyłka nie dotarła do odbiorcy, a poszukiwania towaru i przewoźnika nie odniosły oczekiwanego rezultatu. W związku z powstałą szkodą nadawca występuje do spedytora o zapłatę odszkodowania. Spedytor zgłasza swojemu ubezpieczycielowi szkodę, a ubezpieczyciel najczęściej odmawia wypłaty odszkodowania.

W opisaney sytuacji, bezspornym jest fakt powstania szkody poprzez utratę przesyłki powierzonej przewoźnikowi do przewozu przez spedytora. Problem zaczyna się w momencie wskazania podmiotu odpowiedzialnego za jej powstanie. W tym celu niezbędne jest dokonanie oceny odpowiedzialności cywilnej poszczególnych podmiotów biorących udział w procesie przemieszczania przesyłki i określenie zobowiązaniego do odszkodowania.

## Ubezpieczenie OCS to nie prawo do odszkodowania

Przedmiotem ubezpieczenia OCS jest odpowiedzialność cywilna spedytora za szkody (rzeczowe i finansowe) powstałe z tytułu niewykonania lub nienależytego wykona-



*Uwzględniając specyfikę działalności prowadzonej przez spedytorów, jej zakres obejmuje głównie odpowiedzialność wynikającą z faktu zatrudniania podwykonawców. W tym aspekcie, zgodnie z zasadą wyrażoną w art. 799 k.c., spedytor ponosi odpowiedzialność za zatrudnionych przewoźników, chyba że nie ponosi winy w wyborze.*

przewozu". Równie często umowa ubezpieczenia obejmuje szkody powstałe w wyniku wykonywania zwyczajowo przyjętych czynności spedycyjnych, czyli praktycznie wszystko to, co jest również związane z organizowaniem przewozu towaru.

Warunki ubezpieczeń oferowanych przez ubezpieczycieli stanowią, iż przedmiotem ochrony ubezpieczeniowej jest odpowiedzialność cywilna spedytora jako

Analiza warunków na jakich zawierane są umowy ubezpieczenia OCS pozwala na postawienie tezy, że ubezpieczyciele stawiają spedytorom bezwzględny wymóg zachowania należytej staranności przy wyborze przewoźnika. Ubezpieczyciele wymagają również, aby przy zachowaniu należytej staranności, wybór opierał się na ustaleniu, że przewoźnik uzyskał najlepszą ocenę wiarygodności spośród firm zawodowo trudniących się przewozem. Oznacza to, że spedytor powinien podjąć wszelkie czynności, które ograniczą do minimum, bądź nawet wyeliminują dokonanie wadliwego wyboru podwykonawcy. Sankcją umowną za niezachowanie staranności jest zazwyczaj brak odpowiedzialności ubezpieczyciela.

Warunki ubezpieczenia OCS nie określają jednak co do zasady procedur jakie spedytor powinien zastosować przy weryfikacji przewoźnika. Spedytor zwyczajowo powierza przewóz firmie istniejącej i prowadzącej aktywną działalność gospodarczą w tym zakresie. Firma ta przed zleceniem przewozu jest przez niego sprawdzana, weryfikowane są również dokumenty, które oferent przedkłada spedytorowi. Istnienie tej firmy niejednokrotnie zostaje przez spedytora potwierdzone również w internecie, na giełdach transportowych i w

## Zadaniem spedytora jest wysyłanie przesyłki nie zaś jej wydawanie, trudno zatem oceniać jego odpowiedzialność w kategorii wydania towaru.

nia usług spedycyjnych w ramach zawartej umowy spedycji. Zakres usług spedycyjnych często zostaje określony w umowie ubezpieczenia. U większości spedytorów standardowymi czynnościami spedycyjnymi są m.in. zawieranie umów o przewóz, udzielanie instrukcji i porad w zakresie warunków przewozu, wyboru środka transportu, często też trasy przewozu, opracowywanie instrukcji wysyłkowych, organizowanie załadunku i wyładunku, czyli to, co mieści się w pojęciu „organizowanie

podmiotu, który w sposób profesjonalny trudni się świadczeniem usług spedycyjnych. Uwzględniając specyfikę działalności prowadzonej przez dzisiejszych spedytorów, jej zakres obejmuje głównie odpowiedzialność wynikającą z faktu zatrudniania podwykonawców – najczęściej przewoźników, rzadziej dalszych spedytorów. W tym aspekcie, zgodnie z zasadą wyrażoną w art. 799 k.c., spedytor ponosi odpowiedzialność za zatrudnionych przewoźników, chyba że nie ponosi winy w wyborze.

właściwych rejestrach przedsiębiorców. Dokładne sprawdzenie autentyczności dokumentów firmy zagranicznej jest bardzo utrudnione ze względu na przepisy o ochronie danych osobowych, brak ogólnodostępnych rejestrów przedsiębiorców, a także na istniejącą barierę językową. Spedytorzy w swojej pracy mają jednak kontakt z dokumentami wystawianymi przez instytucje zagraniczne i umieją je ocenić. Takie działanie spedytorów jest utartą praktyką i wynika z powszechnie obowiązujących zasad stosownych w branży TSL.

Warunki ubezpieczenia OCS nie określają też w sposób jasny za jakie osoby faktycznie odpowiada spedytor. Za takie osoby można z całą pewnością uznać pracowników spedytora, można uznać też przewoźników, którym faktycznie zleca on przewóz. Niestety, w praktyce utrzymuje się pogląd prezentowany przez większość ubezpieczycieli, iż spedytor odpowiada również za osobę, która podszyla się pod określony podmiot i w sposób nieuprawniony uzyskała od spedytora zlecenie. Rozszerzanie odpowiedzialności spedytora również na te osoby jest w mojej opinii wielkim nadużyciem.

### Sąd sądem a ... ubezpieczyciel zawsze ma rację

W sytuacji, w której dochodzi do zaboru towaru przez osobę, która podszyla się pod określonego przewoźnika i w sposób nieuprawniony uzyskała od spedytora zlecenie, ubezpieczyciele zazwyczaj podnoszą, że – ... *zleceniobiorca w sposób świadomy i zaplanowany dokonał przestępstwa wyłudzenia towaru lub, że – osoby, którym powierzono wykonanie przewozu, dokonały przestępstwa umyślnego.* W takich przypadkach ubezpieczyciele również zgodnie utrzymują, że sprawca szkody (owa nie-

uprawniona osoba) jest tą osobą, która działała na zlecenie i w imieniu spedytora lub spedytor ponosi za nią odpowiedzialność w myśl art. 799 k.c. Skoro więc taka osoba dokonała zaboru towaru umyślnie, to owa umyślność stanowi dla ubezpieczycieli główną przesłankę do nie przyjęcia odpowiedzialności.

przy czym dopuściła się oszustwa. Tej osobie spedytor z całą pewnością nie powierzyłby wykonania przewozu, gdyż sam ponosiłby za to odpowiedzialność karną.

Takie stanowisko podzielił Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 16 stycznia 2013 r., sygn. akt II CSK 202/12, w którym stwierdził, że – *Wina umyślna byłaby (...)*



*Brak staranności w wyborze podwykonawców to jeszcze na tyle poważne naruszenie obowiązków spedycyjnych, że zakłady ubezpieczeń nie muszą się za bardzo obawiać o swój interes. Szczególnie, gdy większość oferuje ubezpieczenie OCS bez rażącego niedbalstwa.*

I choć nie można zaakceptować takiego podejścia, jest to dość powszechna praktyka stosowana przez ubezpieczycieli.

Nie ma jednak co do zasady żadnych podstaw do twierdzenia, że osoba, której spedytor powierza wykonanie przewozu działała umyślnie. Umyślność można przypisać jedynie nieustalonej osobie, która sfalszowała dokumenty lub w sposób nieuprawniony posłużyła się dokumentami istniejącej firmy i uzyskała zlecenie przewozu,

*podstawą wyłączenia tej odpowiedzialności, gdyby wykazane zostało, że spedytor (ubezpieczający) lub osoby działające na jego zlecenie współdziałały z przestępcą w wyrządzeniu szkody.* Sąd Najwyższy uznał również, że – *...krąg osób, za które w myśl art. 827 § 1 k.c. ubezpieczający ponosi odpowiedzialność, powinien być określany wąsko i obejmować tylko te osoby, których winę można zrównać z winą własną ubezpieczonego; dotyczy to więc*

## Rada Niezależnych Ekspertów Transportu **TRANSORA**



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

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

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

**CDS**  
ODSZKODOWANIA

CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń oraz obsługi szkód i roszczeń.

CDS działa jako kancelaria doradcza, której celem jest ochrona interesów przewoźników i spedytorów poprzez świadczenie usług w zakresie oceny ryzyka transportowego oraz obsługi ubezpieczeń transportowych (OCP, OCS, OCP kabotażowe na terenie Niemiec, Cargo) oraz przeprowadzanie audytów i szkoleń z zakresu procedur i stosowania prawa transportowego.

**Kontakt:**  
 ul. Okopowa 56 lok. 152  
 01 042 Warszawa  
 Tel.: 22 392-97-58, 22 392-97-59,  
 607 487 600  
 E-mail: [biuro@cds-odszkodowania.pl](mailto:biuro@cds-odszkodowania.pl)

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

tych osób, na które ubezpieczony delegował w taki sposób swoje obowiązki wynikające z umowy ubezpieczenia, że można przyjąć, iż w ramach umowy ubezpieczenia działały one za niego. Taką samą wykładnię art. 827 § 1 k.c. Sąd Najwyższy przyjął w odniesieniu do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w wyroku z 22 listopada 2006 r., V CSK 303/06 (niepubl.). W innym wyroku Sąd Najwyższy również uznał, że – Wpływ ubezpieczającego na działania takich osób, aby mógł być zakwalifikowany jako możliwa do realizacji powinność, musi być rzeczywisty, co ogranicza krąg tych osób do takich, których postępowanie pozostaje pod jego nadzorem (zob. wyrok z dnia 14 października 2009 r., V CSK 149/09, niepubl.).

Wina umyślna osoby podającej się za przewoźnika (oszust) nie powinna zatem stanowić przesłanki do odmawiania przez ubezpieczyciela odszkodowań za szkody powstałe wskutek zaboru przez niego towaru. Nie rozwiązuje to problemu, gdyż wina umyślna nie jest jedyną przesłanką, na którą powołują się zakłady ubezpieczeń. Do listy przesłanek ubezpieczyciele często dodają również rażące niedbalstwo ubezpieczającego i wydanie towaru osobie nieuprawnionej.



Większość ubezpieczycieli prezentuje pogląd, iż spedytor odpowiada również za osobę, która podszyla się pod określony podmiot i w sposób nieuprawniony uzyskała od spedytora zlecenie. Takie rozszerzenie odpowiedzialności spedytora jest wielkim nadużyciem.

### Jak nie winą umyślną, to może rażącym niedbalstwem?

Odpowiedź na to pytanie jest trudna, gdyż nie można z góry ocenić czy i jakie działanie lub zaniechanie działania spedytora przy wyborze podwykonawcy będzie nośnię znamiona rażącego niedbalstwa. Ocena każdorazowo wymaga uwzględnienia staranności wymaganej od spedytora, jak również okoliczności, w których doszło do zaniechania przez niego określonych za-

### Wina umyślna byłaby (...) podstawą wyłączenia odpowiedzialności, gdyby wykazane zostało, że spedytor (ubezpieczający) lub osoby działające na jego zlecenie współdziałały z przestępcą w wyrządzeniu szkody.

chować. Jak zauważył Sąd Najwyższy, rażące niedbalstwo, o którym mowa w art. 827 § 1 k.c., jest kwalifikowaną postacią braku staranności w przewidywaniu skutków działania i jest to takie zachowanie, które wręcz graniczy z umyślnością, nie może być zatem traktowane za równoznaczne

z pojęciem „należytej staranności”, o którym mowa w art. 355 k.c. (wyrok SN z dnia 19 lutego 2003 r., V CKN 1680/00, niepubl.). Gdyby pojęcia te były znaczeniowo tożsame, 827 § 1 k.c. wyłączałby odpowiedzialność ubezpieczyciela nie tylko w przypadku rażącego niedbalstwa, ale również w przypadku działania bez zachowania należytej staranności (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 stycznia 2009 r., V CSK 291/08, niepubl.).

Zdaniem Sądu Najwyższego – *należyta staranność spedytora w rozumieniu art. 355 K.c. w zw. z art. 799 K.c. jest zachowana, jeśli wykaże, że powierzył określone usługi przewozowe przewoźnikowi, którego profesjonalizm i jakość świadczonych usług budziła zaufanie* (wyrok SN z dnia 27 stycznia 2004 r., II CK 389/02). Sąd Najwyższy ocenił również, że – *należyta staranność dłużnika w zakresie prowadzonej przez niego działalności, nie oznacza staranności wyjątkowej, lecz staranność dostosowaną do działającej osoby, przedmiotu oraz okoliczności w jakich działanie następuje* (wyrok SN

z dnia 25 września 2002 r., I CKN 971/00). Sąd Najwyższy w późniejszym wyroku również wskazał, że – *ocena, czy zachodzi wypadek rażącego niedbalstwa w rozumieniu art. 827 § 1 k.c. wymaga uwzględnienia obiektywnego stanu zagrożenia oraz kwalifikowanej postaci braku zwykłej staranności w przewidywaniu skutków, a więc uwzględnienia staranności wymaganej od działającej osoby, przedmiotu, którego działanie dotyczy oraz okoliczności, w których doszło do zaniechania pożądanego zachowań z jej strony.* (wyrok SN z dnia 7 marca 2008 r. III CSK 270/2007).

Za miernik należytej staranności sądy uznają zatem miernik obiektywny, odnoszący się do każdego, kto znajdzie się w określonej sytuacji, formułowany na podstawie takich reguł jak zasady współżycia społecznego, szczegółowe normy prawne, pragmatyki zawodowe, zwyczaje, itp. Nie można zatem oceniać działania spedytora w kategoriach rażącego niedbalstwa tylko dlatego, że zlecił on przewóz osobie, która podszyla się pod określonego przewoźnika. Zdaniem Sądu Najwyższego – *przypisanie określonej osobie niedbalstwa uznaje się za uzasadnione wtedy, gdy osoba*

ta zachowała się w określonym miejscu i czasie w sposób odbiegający od właściwego dla niej miernika należytej staranności (wyrok SN z dnia 10 marca 2004 r., IV CK 151/03). Niezależnie od tego, czy przywołana staranność miała cechy rażącego niedbalstwa czy też nie, konsekwencją wyboru takiego właśnie „podwykonawcy” jest ponoszenie przez spedytora odpowiedzialności zgodnie z art. 799 k.c., gdyż przez sam fakt dopuścił się on winy w wyborze tej osoby.

Należy przy tym zwrócić uwagę na fakt, iż wybór niewłaściwego podwykonawcy doprowadza do nienależytego wykonania zobowiązania, co jest standardowo objęte posiadaniem przez spedytora ubezpieczeniem OCS. Przy określaniu odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń za taką szkodę niezbędne jest zatem dokładne ustalenie, czy zachowanie się spedytora przy wyborze podwykonawcy faktycznie wyczerpywało cechy rażącego niedbalstwa, gdyż wyłącznie takie zachowanie ubezpieczającego może stanowić przesłankę do odmawiania odszkodowań – oczywiście wyłącznie wtedy, gdy rażące niedbalstwo nie jest włączone do ubezpieczenia. Nie jest to łatwe na gruncie pozasądowym, a zważywszy na fakt, iż ocena jest dokonywana jedynie przez jedną stronę umowy jaką jest ubezpieczyciel, może być ona mało obiektywna. Niemniej jednak wydawanie decyzji zawsze leży w gestii ubezpieczycieli, a ubezpieczającym zawsze przysługują stosowne prawne środki odwoławcze.

### Wydanie towaru osobie nieuprawnionej – tak do kompletu

Jeżeli spedytor zlecił przewóz osobie, która podszyła się pod przewoźnika i w sposób nieuprawniony wyludziła od spedytora zlecenie, również w sposób nieuprawniony weszła w posiadanie towaru. W tym kontekście fałszywy przewoźnik może być uznany za osobę nieuprawnioną. Czy jednak fakt zlecenia przez spedytora oszustowi wykonania przewozu jest tożsamy z wydaniem jemu towaru?

Z uwagi na brak orzecznictwa w tej materii, ocena powyższego wymaga analizy istniejącego stanu prawnego. Zgodnie z art. 794. § 1. k.c. – *...przez umowę spedycji spedytor zobowiązuje się za wynagrodzeniem w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa do wysyłania lub odbioru przesyłki albo do dokonania innych usług związanych z jej przewozem.* Jak jasno wynika z powyższego, zadaniem spedytora jest wysyłanie przesyłki nie zaś jej wydawanie, trudno zatem oceniać jego odpowiedzialność w kategorii wydania towaru. W przypadku, gdy spedytor wstępuje w stosunek umowy przewozu (występuje jako tzw. przewoźnik umowny), jego odpowiedzialność rozciąga się od przyjęcia towaru do przewozu do jego wydania (art. 17.1. konwencji CMR i art. 65. prawa przewozowego) oraz na podwykonawców (art. 3. konwencji CMR i art. 5. prawa przewozowego). Prawo przewozowe posługuje się pojęciami „przyjęcie” i „wydanie”, które mają znaczenia przeciwstawne. Przewoźnik przyjmuje od nadawcy towar do przewozu, a nadawca mu ten towar wydaje, czego dowodem jest wystawiany przez nadawcę list przewozowy. Wydanie towaru przez przewoźnika następuje dopiero z chwilą postawienia towaru wraz z listem przewozowym do dyspozycji odbiorcy wskazanemu w tym liście. Z uwagi na to, że przewoźnik ponosi odpowiedzialność za czynności wykonywane przez swoich podwykonawców oraz za własne, zachowanie podwykonawców należy oceniać na równi z zachowaniem samego przewoźnika (tutaj przewoźnika umownego). Nie można zatem twierdzić, że w chwili przyjmowania przez podwykonawcę towaru od nadawcy, towar jest jednocześnie wydawany temu podwykonawcy przez przewoźnika zlecającego mu przewóz (przewoźnika umownego) – towar wydaje nadawca. Taka ocena byłaby irracjonalna i pozbawiona sensu. Stosowanie przez zakłady ubezpieczeń przesłanki wydania towaru osobie nieuprawnionej, przy zleceniu przewozu oszustowi nie ma zatem żadnego uzasadnienia.



15 – 16 kwietnia 2014

Silesia TSL EXPO

Targi Transportu,  
Spedycji i Logistyki

Salon infrastruktury kolejowej

Salon logistyki, magazynowania i transportu

Szeroki wachlarz imprez towarzyszących

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

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

Sosnowiec

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

## Od rażącego niedbalstwa chronić nas ...

Prawidłowa wykładnia postanowień ogólnych warunków umowy powinna prowadzić do wniosku, że przesłanką wyłączającą odpowiedzialność ubezpieczyciela, w sytuacji, gdy spedytor powierzy przesyłkę przestępcy podającym się za przewoźnika, jest rażące niedbalstwo spedytora, jego pracowników lub innych osób działających na jego zlecenie (wyrok SN z dnia 16 stycznia 2013 r., sygn. akt II CSK 202/12). Obalenie dwóch z trzech przesłanek wydaje się więc możliwe. Jak jednak widać z powyższego, uwolnienie się od zarzutu rażącego niedbalstwa nie jest już takie proste. Brak staranności w wyborze podwykonawców to jeszcze na tyle poważne naruszenie obowiązków spedycyjnych, że zakłady ubezpieczeń nie muszą się za bardzo obawiać o swój interes.



### Jerzy Różyk

Ponad 27 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 12 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

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

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

ubezpieczyciela obowiązek wyrównania szkody w razie nastąpienia określonego w umowie wypadku. Pamiętać należy, że z prawnego punktu widzenia ważne jest, aby umowa zawarta z ubezpieczycielem posiadała takie elementy, które w danej

lanej ochronie. Ubezpieczyciel, jako autor tych warunków, w przypadku nie przyjęcia odpowiedzialności za szkodę jawnie wyzyskuje ten błąd, co w rozumieniu art. 286 § 1 k.k. można również potraktować jako oszustwo.

Prezentowane podejście ubezpieczycieli jest również niezgodne z istotą funkcjonowania ubezpieczeń i jawnie łamie pierwszoplanową w ubezpieczeniach gospodarczych zasadę realności ochrony ubezpieczeniowej, którą ocenia się jako – pewność, gwarancję urzeczywistnienia prawa do otrzymania odszkodowania ubezpieczeniowego, prawdziwą rękojmię tego prawa” (Por. V. K. Rajcher „Społeczno-histeryczne typy ubezpieczeń”, Książka i Wiedza, Warszawa 1951, s. 482). Na realność ochrony ubezpieczeniowej składają się gwarancje prawne i ekonomiczne wypłaty odszkodowania. Brak którejkolwiek z nich znosi realność świadczonej ochrony ubezpieczeniowej, ponieważ ubezpieczenie nie spełnia swego zadania, gdy z jednej strony gwarantuje ubezpieczonemu możliwość sądowego potwierdzenia roszczenia do odszkodowania, a z drugiej strony nie daje gwarancji realizacji tego roszczenia, gdyż prawo do roszczenia ustala ubezpieczyciel przy cichym przyzwoleniu istniejącego porządku prawnego. Realność ochrony ubezpieczeniowej jest ściśle związana z istotą i celem ubezpieczenia, które powinno eliminować część ryzyk, a w zamian gwarantować ochronę ubezpieczeniową ryzyk pozostałych. Takiej ochrony z pewnością nie może gwarantować wprowadzanie do ubezpieczenia elementu niepewności, gdyż oferowane ubezpieczenie, zatracając swoją realność, przestaje być ubezpieczeniem. ◀

## Przedmiotem ubezpieczenia OCS jest odpowiedzialność cywilna spedytora za szkody (rzeczowe i finansowe) powstałe z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania usług spedycyjnych w ramach zawartej umowy spedycji.

Szczególnie, gdy większość oferuje ubezpieczenie OCS bez rażącego niedbalstwa.

### Ktoś powinien zapłacić odszkodowanie za odmowę odszkodowania

Zawarcie umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej nakłada na

sytuacji dadzą spedytorowi ochronę prawną oraz pozwolą na uzyskanie wypłaty odszkodowania za powstałą szkodę. Niejasne formułowanie warunków ubezpieczenia często wprowadza spedytora w błąd i powoduje wytworzenie w jego świadomości fałszywego obrazu pewnego stanu rzeczywistego, jakim jest określony zakres udzie-



Przesłanką wyłączającą odpowiedzialność ubezpieczyciela, gdy spedytor powierzy przesyłkę przestępcy podającym się za przewoźnika, jest rażące niedbalstwo spedytora, jego pracowników lub innych osób działających na jego zlecenie

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

Teraz jeszcze więcej możliwości



**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

Prenumerata roczna  
**tylko 99 zł**

Prenumerata roczna  
**tylko 49 zł**

**Promocyjna prenumerata  
obu tytułów  
129 zł**



**Co miesiąc  
dla wszystkich  
profesjonalistów  
branży TSL**

Warto  
wiedzieć  
więcej

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

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

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

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

### Formularz prenumeraty

#### Dane do wysyłki

Imię   
Nazwisko   
Nazwa firmy   
Adres   
Kod  Poczta   
Telefon   
e-mail

Data i podpis

#### Dane do faktury

Nazwa firmy   
NIP   
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)  
  
Kod  Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)  
TSL Biznes od numeru  /2014  
Truck&Van od numeru  /2014  
oba tytuły od numeru  /2014

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.



## Wymuszona obniżka stawek Tańszy dostęp do polskich torów

Przed kolejowymi przewoźnikami towarów pojawiła się wreszcie szansa równoprawnej konkurencji z transportem drogowym, dominującym dotąd w polskim frachcie. Nadzieje takie stworzył wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (ETS) z 30 maja 2013 r. i będący jego konsekwencją nowy cennik stawek dostępu do infrastruktury kolejowej obowiązujący od rozkładu jazdy 2013/2014.

O stworzenie im takiej szansy polscy przewoźnicy walczyli od wielu lat, domagając się konsekwentnie obniżenia stawek dostępu, jednych z najwyższych w Europie. Zwracali wielokrotnie uwagę, iż PKP Polskie Linie Kolejowe w sposób nieuzasadniony

i bezprawny zalicza do swoich kosztów bezpośrednich, wynikających z udostępniania infrastruktury, takie elementy jak: amortyzacja, inwestycje finansowane na kredyt, utrzymanie pasów przeciwpowozowych czy funkcjonowanie Służby Ochrony Kolei. Według ocen ekspertów, poprzez tak ustalony system stawek dostępu polscy przewoźnicy kolejowi ponosili aż 70% kosztów utrzymania infrastruktury, podczas gdy ich drogowi konkurenci tylko 30%.

### Gra o koszty

Zgodnie z unijną dyrektywą, „opłaty za minimalny pakiet dostępu i dostęp do torów w celu obsługi urządzeń powinny być ustalone po koszcie, który jest bezpośrednio ponoszony jako rezultat wykonywania przewozów pociągami”. W Brukseli zdawano sobie sprawę z niezgodności



Obniżona o 20,4% i „zamrożona” przez najbliższe cztery lata średnia stawka dostępu do infrastruktury kolejowej obowiązuje od nowego, wchodzącego rozkładu jazdy. Dla pociągów towarowych oznacza to spadek cen o 23,5%, a dla pasażerskich – o 13%.



rozporządzenia naszego ministra infrastruktury z 2009 r. w sprawie warunków dostępu i korzystania z infrastruktury kolejowej z zasadami obowiązującymi w Unii Europejskiej. Postępowanie w tej sprawie trwało przed Trybunałem kilka lat i zakończyło się wspomnianym wyrokiem. ETS nakazał Polsce urealnić wielkość stawek, nakazując zarazem – z rygiorem natychmiastowej wykonalności – zwrócić przewoźnikom kwoty nadpłacone PKP PLK przez trzy ostatnie lata. Zdaniem ekspertów może tu chodzić o sumę 2,5 – 3 mld zł.

Zarządca infrastruktury, w komunikacji po zatwierdzeniu cennika dostępu do torów, poinformował, że oprócz dużej obniżki stawek oraz ich stabilizacji do roku 2017 zdecydowano także o przyjęciu zerowej marży w rozkładzie 2013/2014. – *Obniżka i stabilizacja opłat umożliwi skuteczne konkurowanie z transportem drogowym, a przewoźnikom towarowym ułatwi podpisywanie wielomilionowych kontraktów. Co ważne, propozycja PLK daje perspektywę stabilności dla rynku na najbliższe cztery lata* – podkreślał rzecznik prasowy spółki Mirosław Siemieniec. Obniżona o 20,4% i „zamrożona” przez najbliższe cztery lata średnia stawka dostępu do infrastruktury kolejowej obowiązuje od nowego, wchodzącego rozkładu jazdy. Dla pociągów towarowych oznacza to spadek dotychczasowych cen o 23,5%, a dla pasażerskich – o 13%.

## Spóźniony przełom

Resort transportu, który latami nie dostrzegał postulatów przewoźników, a jeśli nawet dostrzegał to niewiele robił, aby je



fol. Sebastianam

**Straty PLK w 2011 r. wyniosły około 600 mln zł, a w roku 2012 wzrosły do 750 mln zł. Spółka ta, zgodnie z decyzją ministra finansów, musi znaleźć środki własne na dofinansowanie inwestycji realizowanych w ramach programów unijnych, poprzez emisję obligacji na kwotę 1 mld zł.**

zrealizować, ocenia obecnie nowy cennik jako przełom i bezprecedensową zmianę

w historii polskiego kolejnictwa. – *Niższe koszty funkcjonowania spółek kolejowych*

## Nie oczekujemy cenowej rewolucji

Bogusław Kowalski, b. wiceminister transportu, ekspert ZDG TOR



Wysokość stawek dostępu do infrastruktury to podstawowe narzędzie regulacyjne

w rękach rządu w odniesieniu do transportu kolejowego. Narzędziem tym należy się posługiwać stosownie do celów zapisanych w polityce transportowej. Jeśli zależy nam na przenoszeniu większych potoków podróży i masy towarowej na kole, to modelując odpowiednio stawki dostępu możemy to osiągnąć. Punktem odniesienia dla wysokości stawek są rzeczywiste koszty utrzymania

infrastruktury. Przy zarządzaniu liniami kolejowymi powinno się kierować zasadą, że uzyskujemy pożądaną jakość po jak najniższych kosztach. Pod tym względem w PKP PLK nie jest najlepiej.

Dokonana obniżka w cenniku ostatnio zatwierdzonym przez UTK została pośrednio wymuszona wyrokiem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Ale nie była to jedyna przyczyna. Na obniżenie stawek, które w Polsce były jednym z najwyższych w UE, środowisko kolejowe zwracało uwagę od dawna. Dopiero wejście PKP Cargo na giełdę i potrzeba stworzenia dobrych perspektyw rozwo-

jowych dla tego przedsiębiorstwa, aby wzbudzić zainteresowanie inwestorów oraz wspomniany wyrok ETS dały efekt w postaci od dawna oczekiwanej obniżki. Powinno to poprawić konkurencyjność przewozów kolejowych. Chociaż nie należy spodziewać się rewolucji w cenie kolejowego frachtu. Raczej będziemy mieli do czynienia z ustabilizowaniem cen na dotychczasowym poziomie niż z ich znaczącą korektą. Ponieważ skala obniżki stawek dostępu rodzi bezpośrednie skutki finansowe dla PKP PLK i pośrednio dla budżetu państwa, starano się znaleźć złoty środek między potrzebami a możliwościami.



Obniżona o 20,4% i „zamrożona” przez najbliższe cztery lata średnia stawka dostępu do infrastruktury kolejowej obowiązuje od nowego, wchodzącego rozkładu jazdy. Dla pociągów towarowych oznacza to spadek cen o 23,5%, a dla pasażerskich – o 13%.

pomogą w rozwoju kolei jako bezpiecznego i ekologicznego środka transportu. Zwłasz-

na inwestycje – przekonywał niedawno, były minister transportu Sławomir Nowak.

## ZNTK uważa, że dokładne wyznaczenie zasadnego poziomu stawek nie jest możliwe bez pełnej transparentności kosztów „Peelki”. Tymczasem koszty te objęte są klauzulą tajemnicy przedsiębiorcy.

cza w kolejnej perspektywie finansowej UE na lata 2014-2020 Polska będzie mogła liczyć na kolejne dziesiątki miliardów złotych

Faktem jest, że obniżenie stawek dostępu do infrastruktury oraz towarzysząca tej zmianie decyzja o zwrocie kwot nadpła-

nych PKP PLK przez przewoźników przez ostatnie trzy lata, wzmocni finansowo spółki kolejowe i znacznie poprawi warunki ich konkurowania. Oblicza się, że w ramach zwrotu tych środków np. do PKP Cargo może trafić dodatkowo około 200 mln zł. Można też oczekiwać, że obniżenie stawek wpłynie na niższe ceny przewozu towarów na coraz bardziej konkurencyjnym polskim rynku frachtu kolejowego.

Przewoźnicy zwracają uwagę, że marża zysku, będąca elementem systemu stawek i niepodlegająca kontroli prezesa Urzędu Transportu Kolejowego, zniesiona została przez PLK tylko na jeden rok, z możliwością jej przywrócenia w następnych rozkładach jazdy. Zdaniem Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych (ZNP), zrzeszającego tak znaczące na branżowym rynku spółki jak CTL Logistics, Lotos Kolej, Freightliner PL czy Rail Polska, całość opłat ponoszonych na rzecz PKP PLK powinna podlegać kontroli prezesa UTK, – co jest warunkiem koniecznym dla stworzenia spójnego i sprawiedliwego systemu stawek dostępu. ZNTK uważa również, że dokładne wyznaczenie zasadnego poziomu stawek nie jest możliwe bez pełnej transparentności kosztów „Peelki”. Tymczasem koszty te objęte są klauzulą tajemnicy przedsiębiorcy. Powinna ona zostać z tej spółki zdjęta.

### Jak finansować PLK?

PKP Polskie Linie Kolejowe nie można jednak tylko traktować jako „chłopca do bicia”. Józef Marek Kowalczyk, były prezes



### To dopiero pierwszy krok

Christian Schreyer, prezes zarządu DB Schenker Rail Polska

Obniżka stawek dostępu do infrastruktury kolejowej jest krokiem w dobrym kierunku. Nowe stawki to zmniejszenie rozdzwiku pomiędzy wysokimi kosztami dostępu a niską jakością infrastruktury. Zaletą nowego cennika jest zapowiadana przez PKP PLK stabilizacja stawek w okresie kolejnych czterech lat. Mamy nadzieję, że deklaracja zarządcy zostanie zrealizowana, ponieważ pozwoli to zwiększyć naszą wiarygodność w oczach obecnych jak i potencjalnych klientów. Planując ofertę firmy będziemy mogli oprzeć

ją na solidnej podstawie, proponując klientom atrakcyjne rozwiązania logistyczne.

Nowy cennik zapewne zwiększy atrakcyjność polskiego rynku kolejowego. Jest to jednak zaledwie pierwszy krok w poprawie konkurencyjności transportu kolejowego wobec drogowego. Nadal opłaty za użytkowanie dróg dla samochodów ciężarowych są zdecydowanie niższe niż koszty ponoszone na kolei. Powoduje to utrwalenie i tak, mocno zaburzonego na niekorzyść kolei, rozwoju poszczególnych gałęzi transportu.

Kolejnym punktem jest sprawiedliwy podział środków unijnych przeznaczanych na transport. Zasada 60:40 (czyli 60% na drogi, a 40% na kolej) powinna

zostać przeformowana i stosowana we wszystkich krajach członkowskich. Powinno się też ustandaryzować system kształcenia maszynistów. Przykładowo, zgodnie z nowymi regulacjami w Polsce drożej jest wyszkolić maszynistę niż pilota. Jest to dla nas duży problem.

W nowym cenniku nie zmieniono założeń z poprzedniej wersji, nie premiujących efektywniejszych przewozów – dłuższych pociągów lub cięższych – co prowadzi do dziwnej sytuacji, że czasami taniej jest przewieźć towary trzema pociągami, zamiast dwoma. Mimo tych zastrzeżeń, cennik ten po raz pierwszy uwzględnia zgłaszane od dłuższego czasu postulaty towarowych przewoźników kolejowych.



## Obniżę stawki o 50%

Wojciech Jurkiewicz, prezes zarządu Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych, członek zarządu Freightliner PL

Freightliner z zadowoleniem odnotowuje istotną obniżkę stawek dostępu do infrastruktury kolejowej, likwidację marży zysku zarówno dla indywidualnych jak i rocznych rozkładów jazdy, a także wysoką spójność wewnętrzną projektu cennika. Wielokrotnie w przeszłości formułowaliśmy wnioski dotyczące obniżenia stawek o conajmniej 50% oraz o opracowanie tabeli cennikowej w sposób syntetyczny i systematyczny, bez uznaniowego manipulowania rozpiętością przedziałów mas brutto czy nieproporcjonalnych przyrostów wartości stawki pomiędzy poszczególnymi przedziałami mas brutto.

Niezależnie od kwestii pozytywnych, kilka aspektów budzi nasze zaniepokojenie. W pierwszej kolejności, w opinii wielu przewoźników, spadki stawek są niewystarczające. W ocenie Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych (ZNP), w ramach kosztów stanowiących podstawę kalkulacji stawek, PKP PLK nadal uwzględnia koszty, które nie mogą być uznane za koszty ponoszone bezpośrednio jako rezultat wykonywania przewozów pociągami. Wg szacunków Związku, stawki w chwili obecnej są zawyżone o ok. 65% i powinny być obniżone o 50%. Zaproponowany przez zarządcę poziom stawek w dalszym ciągu nie odpowiada oczekiwaniom przewoźników kolejowych. Oczekujemy dalszego obniżania stawek do poziomu wyrównującego koszty

ponoszone przez przewoźników kolejowych i drogowych w przeliczeniu na 1 tonę towaru.

Obniżkę należy też rozpatrywać w kontekście wielu utrudnień na sieci PKP PLK, związanych m.in. z procesami modernizacyjnymi. Wg zapewnień PKP, w 2014 r. sytuacja na torach będzie jeszcze trudniejsza. Spowoduje to konieczność uruchamiania pociągów po trasach objazdowych, co dla przewoźników oznacza wyższe koszty: dostępu do infrastruktury (więcej pociągokilometrów), energii (dłuższa trasa – więcej paliwa/energii elektrycznej), taboru (dłuższe obiegi – mniej ładunków), pracy ludzkiej (więcej roboczogodzin) i inne. W opinii Freightlinera, obniżka stawek pozwoli przewoźnikom przetrawić najbliższy, trudny operacyjnie rok.

PKP Cargo, a obecnie prezes zarządu Stowarzyszenia Ekspertów i Menadżerów Transportu Szynowego, uważa, że

w sytuacji, gdy wpływy spółki PKP PLK, z racji obniżenia stawek dostępu, zostaną znacznie zmniejszone, należałoby pomy-

śleć o zmianie systemu jej finansowania. Jego zdaniem, środki z opłat za korzystania z infrastruktury kolejowej powinny trafiać do Funduszu Kolejowego. Budżet Polskich Linii Kolejowych byłby również finansowany z tego funduszu. Przypomnijmy, że straty PKP w 2011 r. wyniosły około 600 mln zł, a w roku 2012 wzrosły do 750 mln zł. Spółka ta, zgodnie z decyzją ministra finansów, musi znaleźć środki własne na dofinansowanie inwestycji realizowanych w ramach programów unijnych, poprzez emisję obligacji na kwotę 1 mld zł. Realizowany obecnie program restrukturyzacji, rozpisany na kilka najbliższych lat, pozwoli jej obniżyć koszty własne o blisko 500 mln zł rocznie.

Obniżone średnio o ponad jedną piątą stawki dostępu do torów stwarzają przewoźnikom nowe możliwości działania na polskim i europejskim rynku, zapewnić mogą im wielomilionowe oszczędności. Ogłoszona w początkach listopada przez prezesa UTK decyzja o zatwierdzeniu nowych stawek powinna jednocześnie stanowić początek szerokiej dyskusji o zmianie systemu finansowania polskiej infrastruktury kolejowej. Tym bardziej, że zmiany takie postuluje, przedstawiony wiosną bieżącego roku, unijny IV Pakiet Kolejowy. To zadanie czeka nowego ministra transportu i wicepremiera Elżbietę Bieńkowską oraz nowego ministra finansów Mateusza Szczurka. ◀

**Franciszek Nietz**

## Oblicza się, że w ramach zwrotu kwot nadpłaconych PKP PLK, np. do PKP Cargo może trafić dodatkowo około 200 mln zł.



Marża zysku, będąca elementem systemu stawek i niepodlegająca kontroli prezesa Urzędu Transportu Kolejowego, zniesiona została przez PLK tylko na jeden rok, z możliwością jej przywrócenia w następnych rozkładach jazdy.



## Elastycznie

Przestronne wnętrze, znakomity komfort podróżowania, wysokie osiągi i bezpieczeństwo. To najważniejsze atuty topowych limuzyn i... Fiata Scudo Panorama.

**D**ecydując się na jeden samochód, który ma być wykorzystywany zarówno do przewozu osób, ale także znacznego ładunku, optymalnym wyborem może być Fiat Scudo. Przemysłana konstrukcja nadwozia z łatwo adaptowalnym wnętrzem zapewnia dużą uniwersalność, a dzięki temu maksymalne wykorzystanie samochodu w różnych sytuacjach.

Do testów otrzymaliśmy wersję 8-osobową z długim rozstawem osi (3122 mm) w kompletacji Executive. Zastosowane

siedzenia w drugim i trzecim rzędzie mogą być częściowo lub całkowicie złożone, a w razie potrzeby wyjęte z samochodu. Żaden z pasażerów nie powinien narzekać na brak komfortu, bo wszystkie miejsca są odpowiednio szerokie, mają regulowane pochylenie oparcie i zapewniają dużo przestrzeni przed kolanami oraz nad głową. Prawy skrajny fotel, tzw. Easy Entry, w drugim rzędzie wyposażono w praktyczny mechanizm składania, umożliwiając łatwy i wygodny dostęp do tylnych foteli. Długim podróżom sprzyja-

ją pojemne schowki i półki, dzięki czemu w Scudo nie ma problemu ze znalezieniem miejsca na butelki z napojami, mapy czy inne podręczne przedmioty. Warte uwagi są również wydajne systemy ogrzewania i klimatyzacji z dystrybucją powietrza do tylnych miejsc.

Źródłem napędu testowanego pojazdu był 4-cylindrowy silnik wysokoprężny 165 Multijet Power, współpracujący z 6-stopniową, ręczną skrzynią biegów. Ta nowoczesna jednostka ma układ zasilania obejmujący wtrysk paliwa common rail,

### Fiat Scudo Panorama 165 Multijet

- ▶ Nadwozie/liczba drzwi .....van/5
- ▶ Masa własna (kg) .....1947
- ▶ Rozstaw osi (mm) .....3122
- ▶ Długość x szerokość x wysokość (mm) ....5135 x 1895 x 1980
- ▶ Pojemność bagażnika min./maks.(dm<sup>3</sup>) .....700/1200
- ▶ Liczba i układ cylindrów .....R4
- ▶ Pojemność (cm<sup>3</sup>) .....1997
- ▶ Moc maksymalna (KM/kW/obr/min) .....120/163/3750
- ▶ Maks. moment obrotowy (Nm/obr/min) .....354/2000
- ▶ Typ skrzyni/liczba biegów .....ręczna/6
- ▶ Prędkość maksymalna (km/h) .....170
- ▶ Średnie zużycie paliwa (l/100 km) .....7,1



Duże powierzchnie szyb w Scudo Panorama zapewniają odpowiednie doświetlenie wnętrza i pomagają w manewrowaniu

turbosprężarkę ze zmienną geometrią i intercooler, zapewnia moc 120 kW (163 KM) i maksymalny moment 340 Nm dostępny od 2000 obr./min. Takie parametry są w zupełności wystarczające, bo samochód łatwo nabiera prędkości nawet przy większym obciążeniu, pozwalając na bezpieczne wyprzedzanie, nie zmusza do częstych redukcji, a do tego niewiele pali. W cyklu mieszanym, ale z przewagą „tras” średnie zużycia paliwa kształtowało się na poziomie 9 l/100 km. Biorąc pod uwagę wielkość samochodu i masę własną ok. 1950 kg można to uznać za bardzo dobry wynik.

W wykorzystaniu osiągnięć pomagają odpowiednio zestrojone zawieszenie. Pomimo wysokiego nadwozia, Scudo prowadzi się bardzo pewnie nawet przy szybciej pokonywanych zakrętach czy silniejszym bocznym wietrze. Gładko wybiera wszystkie nierówności i jest „neutralny” wobec kolein, więc zmiana pasa ruchu na kiepskich drogach nie wymaga kurczowego trzymania kierownicy.

Fiat Scudo to przemyślany i praktyczny samochód, a do tego tani w eksploatacji. Jego zastosowania są praktycznie nieograniczone, może być np. znakomitym samochodem firmowym służącym do bieżącego zaopatrzenia czy obsługi gości, wielozadaniową taksówką czy w końcu wszechstronnym pojazdem rodzinnym. ◀

Tekst i zdjęcia: Karol Wójtowicz



Przy wykorzystaniu wszystkich siedzeń pojemność bagażnika do rolety wynosi 700 dm<sup>3</sup>, do sufitu aż 1200 dm<sup>3</sup>

We wszystkich rzędach siedzeń Scudo oferuje taki sam, bardzo wysoki komfort podróżowania



Funkcjonalna tablica rozdzielcza zapewnia łatwy dostęp do wszystkich przyrządów i obejmuje wiele praktycznych pól i schowków

## „Na Osi” w grudniu

Zapraszamy przed telewizory do oglądania programu „Na Osi”, nadawanego na antenie telewizji TVN Turbo. W grudniu pojeździmy nietypowymi dostawczakami, poznamy mistrza oszczędnej jazdy, oraz kilku kierowców i ich auta. Będzie sporo o nowościach, ale zajrzymy też na karty historii.

Premiery w każdą sobotę o 14:00!

Powtórki programu emitowane są w każdą niedzielę o 15:00 i po 21:00, w poniedziałek o 12:45, we wtorek o 16:15 i 23:40 oraz w piątek o 7:00.

### 7 grudnia

- Mercedes Sprinter City Line
- nowości w przepisach
- Volvo dla budowlanki
- DAF „Hulk” i jego kierowca

### 14 grudnia

- Iveco Daily na poduszkach
- Mercedes-Benz Roadshow
- nowe centrum MAN’a
- kierowca i jego ciężarówka

### 21 grudnia

- naczepa chłodnia CIMC
- gwiazdorska rodzina, czyli różne Mercedesy
- finał jazu o kropelce w Volvo
- kierowca i jego ciężarówka

### 28 grudnia

- załogowy Mercedes Sprinter
- rodzina z Włoch, czyli Iveco w kilku odmianach
- autobusy sprzed lat
- kierowca i jego ciężarówka

tvn **turbo**

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



W każdym programie „Stroboskop” – przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych oraz drogowa przestroga. Na pytania widzów odpowiadają: młodszy aspirant Janusz Bereszczczyński z KMP w Opolu, młodszy inspektor transportu drogowego Agnieszka Dyktyńska-Malejki z WITD w Opolu i mecenas Wojciech Fraszek. Program prowadzi Piotr Zelt.

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

# Poznaj nasze wydania specjalne

## i zostań ekspertem w swojej branży



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

Nasze wydania specjalne są bezpłatnie dystrybuowane podczas najważniejszych imprez branżowych oraz rozsyłane pocztą do profesjonalistów sektorów rolniczego, komunalnego i budowlanego. Jeśli chcesz dołączyć do grona stałych czytelników, wypełnij formularz kontaktowy na stronie [www.truck-van.pl/dodatki](http://www.truck-van.pl/dodatki), gdzie znajdują się archiwalne numery wszystkich tytułów dostępne w wersji elektronicznej.

**NIE CZEKAJ - ZAREJESTRUJ SIĘ JUŻ DZIŚ!**

Wydawnictwo KMG Media Sp. z o.o.  
ul. L. Staffa 31 // 01-884 Warszawa  
tel. 22 213 88 28 // fax 22 205 07 57  
[www.kmg-media.pl](http://www.kmg-media.pl) // [info@kmg-media.pl](mailto:info@kmg-media.pl)

# SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA 2014

UDZIAŁ  
BEZPŁATNY

liczba miejsc ograniczona



## SPOTKANIA TRANSPORTOWE - EDYCJA 2014

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

Zaproszeni eksperci przedstawią aktualne zmiany i tendencje w sektorze transportowym, wskażą najważniejsze zmiany w prawie transportowym, przybliżą najnowsze rozwiązania i odpowiedzą, jak zwiększać zyski i efektywność firmy transportowej.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest **bezpłatny** po wcześniejszej rejestracji.

Dokonaj wstępnej rejestracji już dziś na [www.tsl-biznes.pl/spotkania](http://www.tsl-biznes.pl/spotkania)

ORGANIZATORZY:

**TSL**biznes  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALISTA-LOGISTYKA

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



Wybierz dogodny termin i lokalizację:

- 25 lutego - POZNAŃ
- 4 marca - WARSZAWA
- 11 marca - WROCŁAW
- 18 marca - KRAKÓW
- 25 marca - BIAŁYSTOK
- 1 kwietnia - GDAŃSK
- 8 kwietnia - LUBLIN
- 15 kwietnia - SOSNOWIEC

Spotkania odbywają się w godzinach 9-17. Uczestnikom zapewniamy bezpłatny lunch i przerwy kawowe.

Chcesz zostać partnerem Spotkań Transportowych i zaprezentować swoje produkty i usługi?  
Skontaktuj się z nami: [promocja@truck-van.pl](mailto:promocja@truck-van.pl)

Bezpłatna rejestracja - [www.tsl-biznes.pl/spotkania](http://www.tsl-biznes.pl/spotkania)

Pytania i dodatkowe informacje: [spotkania@tsl-biznes.pl](mailto:spotkania@tsl-biznes.pl), tel. 22 213 88 28

# Poczta Polska pewny partner w logistyce >>>



Wszystkim Klientom oferty logistycznej Poczty Polskiej  
życzymy spokojnych, rodzinnych Świąt Bożego Narodzenia  
oraz samych sukcesów w Nowym Roku

**ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY w roku 2014**

[www.poczta-polska.pl/PrzesylkaPaletowa.html](http://www.poczta-polska.pl/PrzesylkaPaletowa.html)

 Poczta Polska